

**Berufsprüfung (BP)****Tätigkeiten**

**Immobilienvermarkter/innen sind das Bindeglied zwischen Immobilienbesitzern und Käufern. Sie erstellen Marktanalysen und Immobilienmarktkonzepte. Sie kaufen und verkaufen Geschäftsflächen sowie Wohn- und Anlageobjekte im Auftrag der Kundschaft.**

Immobilienvermarkter/innen beraten Interessierte beim Kauf oder bei der Erstmiete von Miet- oder Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern, Gewerbe- und Industrieliegenschaften sowie unüberbauten Grundstücken.

Erhalten Immobilienvermarkter/innen von einem Kunden den Auftrag, ein bestimmtes Objekt an einen Käufer bzw. Mieter zu vermitteln, erstellen sie vor Ort zuerst eine Analyse. Dafür beurteilen sie Lage, Grundrissgestaltung, Beschaffenheit, Preisvorstellungen sowie Nutzungs- und Wiederverkaufsmöglichkeiten. Auch kommunale Strukturen wie Raumplanung und Zonenvorschriften, Überbaumöglichkeiten und Baurecht müssen sie bei ihren Analysen miteinbeziehen.

Nach der Analyse erstellen Immobilienvermarkter/innen detaillierte Objektbeschreibungen mit Texten, Fotos, Videos und Grundrissplänen. In den Medien, auf Internetplattformen und im Direct Marketing präsentieren sie den Interessierten die Immobilienobjekte, damit sich diese ein angemessenes Bild davon machen können. Immobilienvermarkterinnen betreiben Marktforschungen und analysieren diesbezüglich branchenrelevante Veränderungen. Aufgrund dieses Wissens erstellen sie Marketingkonzepte und -massnahmen, damit sich ihr Unternehmen positiv von der Konkurrenz abheben kann.

Immobilienvermarkter/innen sind das Bindeglied zwischen Hauseigentümern und Mieterschaft. Bei der Vermarktung der Miet- und Kaufobjekte beraten sie die Kundschaft in rechtlichen Fragen. Sie informieren über Hypothekar- und Finanzierungsmodelle, Steueroptimierungen, Grundstückgewinn- oder Handänderungssteuern. Bei der Finanzplanung berücksichtigen sie auch die persönliche und wirtschaftliche Tragbarkeit sowie Belehnung der Kundschaft, um die Finanzierung durch das Bankinstitut gewährleisten zu können. Damit sich die Interessenten für einen Kauf entscheiden, müssen Immobilienvermarkter sie bei einem Gespräch von den Vorteilen des Objekts überzeugen können.

**Berufsfeld 17**  
Wirtschaft, Verwaltung,  
Tourismus

**Ausbildung****Grundlage**

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 25.4.2012 mit Änderung vom 27.3.2017

**Prüfungsvorbereitung**

Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in der Regel in Form von Lehrgängen erworben. Prüfungsordnung und Wegleitung sind erhältlich beim Schweiz. Verband der Immobilienwirtschaft SVIT.

**Bildungsangebote**

- Feusi Bildungszentrum, Bern
- KS Kaderschulen, Bern, Luzern, St. Gallen und Zürich
- SVIT Swiss Real Estate School AG, Bern und Zürich

**Dauer**

1 bis 1½ Jahre, berufsbegleitend

**Geprüfte Fächer**

- Recht
- bauliche Kenntnisse
- Immobilienmarketing
- Liegenschaftsverkauf

**Abschluss**

"Immobilienvermarkter/in mit eidg. Fachausweis"

## Voraussetzungen

Bei Prüfungsantritt erforderlich:

- mind. 3-jährige berufliche Grundbildung, Maturitätszeugnis, vom Bund anerkanntes Handelsdiplom, Abschluss einer höheren Fachschule, einer Berufsprüfung, einer höheren Fachprüfung, einer Hochschule oder gleichwertiger Ausweis
  - mind. 3 Jahre hauptberufliche Praxis in einem Beruf der Immobilienwirtschaft nach Abschluss der Ausbildung
- oder
- 5 Jahre hauptberufliche Praxis in einem Beruf der Immobilienwirtschaft, davon mind. 2 Jahre in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein
- sowie
- keine dem Prüfungszweck widersprechende Eintragungen im Strafregister

### Anforderungen

- analytische Fähigkeiten
- gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- bautechnische Kenntnisse
- Kunden- und Serviceorientierung

## Weiterbildung

### Kurse

Angebote der SVIT Swiss Real Estate School AG sowie von Fachhochschulen

### Höhere Fachprüfung (HFP)

Dipl. Treuhandexperte/-expertin, dipl. Immobilientreuhänder/in, dipl. Leiter/in Facility Management usw.

### Höhere Fachschule

Z. B. dipl. Betriebswirtschafter/in HF

### Fachhochschulen

Studiengänge in verwandten Fachbereichen, z. B. Bachelor of Science (FH) in Facility Management oder Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie

## Berufsverhältnisse

Immobilienvermarkter/innen sind als mittlere Kadermitarbeitende in Immobilienfirmen, Immobilienfonds, Pensionskassen, Banken, Versicherungen, Bau- und Generalunternehmungen, der öffentlichen Verwaltung sowie in Treuhand-, Revisions- und Sachverwaltungsfirmen tätig.

## Weitere Informationen

SVIT Schweiz  
8005 Zürich  
Telefon: +41 44 434 78 98  
[www.svit.ch](http://www.svit.ch)

Feusi Bildungszentrum  
3014 Bern  
Telefon: +41 31 537 37 37  
[www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)

KS Kaderschulen  
9016 St. Gallen  
Telefon: +41 71 282 43 43  
[www.kaderschulen.ch](http://www.kaderschulen.ch)

Fachzeitschriften:  
"Immobilien"

Allgemeine Informationen:  
[www.berufsberatung.ch](http://www.berufsberatung.ch)

## Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Immobilienbewerter/in BP	17 / 0.614.4.0
Immobilienbewirtschafter/in BP	17 / 0.614.6.0
Immobilienentwickler/in BP	17 / 0.614.1.0
Treuhänder/in BP	17 / 0.614.8.0