

Zusammenfassende Formulierung auf die Lernziele der Schweizerischen Fachprüfungskommission SFPKIW

Ein Versuch, die generischen und teils sehr wege gestellten Lernziele mit einer kurzen Ausformulierung zu beschreiben, um den Lerneffekt der angehenden ImmobilitreuhänderInnen zu unterstützen.

Pascal R. Bersier – April 2023

1. Der/die ImmobilitreuhänderIn ist in der Lage die Elemente einer Portfoliostrategie aufzuzählen und den Strategieprozess zu erklären

Ein Immobilitreuhänder / eine Immobilitreuhänderin hat die Aufgabe, eine Portfoliostrategie für eine Immobilieninvestition zu entwickeln. Die Portfoliostrategie bezieht sich auf die Gesamtheit der Immobilieninvestitionen eines Investors und ist darauf ausgerichtet, die Rendite zu maximieren und das Risiko zu minimieren.

Die Elemente einer Portfoliostrategie umfassen die Identifikation der Ziele sowie die Identifikation der Werte (wie/unter welchen Bedingungen will er die Ziele erreichen) des Investors, die Analyse des Marktes und der Wettbewerber, die Bewertung des Risikos und der Chancen, die Auswahl der Investitionsarten (z.B. Wohn- oder Gewerbeimmobilien), die Festlegung der Investitionsstrategie (z.B. Ankauf, Sanierung oder Verkauf) und die Entscheidung über das Portfolio-Management (z.B. In-House oder Auslagerung an einen Dritten).

Der Strategieprozess beginnt mit der Erstellung eines Investitionsplans, der die Ziele des Investors und die Portfoliostrategie wie auch der Umsetzungspolitik beschreibt. Danach folgt eine gründliche Analyse des Marktes und der Wettbewerber, um das Risiko und die Chancen zu bewerten. Auf Basis dieser Analyse wird eine Investitionsstrategie entwickelt und eine Entscheidung darüber getroffen, welche Investitionsarten und -objekte ausgewählt werden sollen.

Das Portfolio-Management bezieht sich auf die laufende Überwachung und Steuerung des Immobilienportfolios. Dabei werden Maßnahmen wie Vermietung, Sanierung oder Verkauf getroffen, um die Rendite zu optimieren und das Risiko zu minimieren. Der Erfolg der Portfoliostrategie wird regelmäßig überprüft und angepasst, um sicherzustellen, dass die Ziele des Investors erreicht werden.

2. Der/die ImmobilientreuhänderIn ist in der Lage ein einfaches Rendite-Risiko-Profil für ein Immobilienportfolio zu interpretieren

Ein Rendite-Risiko-Profil gibt Auskunft darüber, wie hoch die erwartete Rendite eines Immobilienportfolios ist und welches Risiko damit verbunden ist. Dabei wird üblicherweise die erwartete Rendite auf der X-Achse und das damit verbundene Risiko auf der Y-Achse dargestellt.

Das Rendite-Risiko-Profil ist in der Regel eine Kurve, die nach oben rechts ansteigt. Ein Punkt auf dieser Kurve gibt an, welches Risiko mit einer bestimmten Rendite verbunden ist. Je höher die erwartete Rendite, desto höher das Risiko. Jedoch wirkt auch in dieser Funktion die Grundregel des abnehmenden Grenznutzens, was bedeutet, dass ab einem gewissen Punkt die Rendite nicht mehr steigt, wenn man die Risiken weiter erhöht.

Ein Immobilientreuhänder muss in der Lage sein, das Rendite-Risiko-Profil zu interpretieren und abzuschätzen, wie hoch das Risiko eines Immobilienportfolios im Vergleich zur erwarteten Rendite ist. Durch die Optimierung von einem Portfolio, also durch die operative Arbeit, in welcher die einzelnen Immobilien entwickelt sowie verkauft und neue gekauft werden, wird das Rendite-Risiko-Profil vom Portfolio verbessert und den Strategievorgaben des Investors angepasst.

ImmobilientreuhänderInnen können das Rendite-Risiko-Profil nutzen, um die Risiko- und Renditeerwartungen eines Investors abzugleichen und die geeigneten Immobilieninvestitionen auszuwählen. Dabei ist es wichtig, das Risiko angemessen zu bewerten und zu managen, um eine ausgewogene Rendite-Risiko-Relation zu erzielen.

Zusammenfassend ist das Rendite-Risiko-Profil ein wichtiges Instrument für ImmobilientreuhänderInnen, um die erwartete Rendite und das Risiko eines Immobilienportfolios abzuschätzen und zu interpretieren. Eine angemessene Bewertung und das Management des Risikos sind entscheidend, um eine ausgewogene Rendite-Risiko-Relation zu erzielen.

3. Der/die ImmobilientreuhänderIn ist in der Lage Empfehlungen zuhanden des Kunden (halten, verkaufen, kaufen, sanieren, Ersatzneubau) entsprechend der Portfoliostrategie zu erarbeiten

ImmobilientreuhänderInnen haben die Aufgabe, Empfehlungen für den Kunden bezüglich der Immobilieninvestitionen zu erarbeiten, die auf der zuvor entwickelten Portfoliostrategie sowie der Politik basieren. Dabei müssen verschiedene Faktoren wie das aktuelle Marktklima, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die individuellen Investitionsziele des Kunden berücksichtigt werden.

Die Empfehlungen können sich auf verschiedene Entscheidungen beziehen, darunter das Halten, Verkaufen, Kaufen, Sanieren oder den Ersatzneubau von Immobilien. Wenn die Portfoliostrategie beispielsweise vorsieht, das Portfolio langfristig als «Ertragsbringer» zu halten, kann der/die ImmobilientreuhänderIn eine Empfehlung abgeben, dass es sinnvoll ist, das bestehende Portfolio zu halten und gegebenenfalls zu sanieren, um den Wert zu steigern.

Wenn die Portfoliostrategie jedoch vorsieht, dass das Portfolio optimiert werden soll, kann eine Empfehlung lauten, dass es sinnvoll ist, das Portfolio/Teile davon zu verkaufen und andere Immobilien zu kaufen oder neu zu bauen. Diese Empfehlung basiert auf einer Analyse des Marktes und der Chancen, um die Rendite zu maximieren und das Risiko zu minimieren.

Eine weitere Empfehlung könnte sich auf die Sanierung von Immobilien beziehen, um den Wert des Portfolios zu steigern. Der/die ImmobilientreuhänderIn kann eine Empfehlung abgeben, dass und wann (Investitionszeitpunkte) eine Sanierung oder spezifische Investitionen eines bestimmten Objekts sinnvoll ist, um den Wert zu erhöhen, die Rendite zu maximieren oder die Risiken zu senken.

Insgesamt ist es die Aufgabe, Empfehlungen zu erarbeiten, die auf der zuvor entwickelten Portfoliostrategie sowie Anlagepolitik basieren und die Investitionsziele des Investors berücksichtigen. Der/die ImmobilientreuhänderIn muss in der Lage sein, die Empfehlungen fundiert zu begründen und dem Kunden die Vor- und Nachteile der verschiedenen Optionen wie auch den optimalen Zeitpunkt dazu aufzuzeigen. Eine erfolgreiche Umsetzung der Empfehlungen hängt von der angemessenen Analyse des Marktes und der sorgfältigen Auswahl der Investitionsobjekte ab.

4. Der/die ImmobilientreuhänderIn ist in der Lage Immobilienportfolios aktiv zu steuern, konkret die notwendigen Werkzeuge festzulegen sowie die Entscheidungsprozesse zu definieren und zu führen

Ein/eine ImmobilientreuhänderIn hat die Verantwortung, Immobilienportfolios aktiv zu steuern, um die Rendite zu maximieren und das Risiko zu minimieren. Dabei muss er/sie die notwendigen Werkzeuge festlegen und die Entscheidungsprozesse definieren und zusammen mit internen oder externen Fachexperten führen.

Zunächst müssen die Werkzeuge identifiziert werden, die zur Steuerung des Portfolios erforderlich sind. Dazu gehören beispielsweise Datenanalyse-Tools, Finanzmodellierung, Risikoanalyse-Tools und Projektmanagement-Tools. Ein/eine ImmobilientreuhänderIn muss sicherstellen, dass er/sie über die erforderlichen Ressourcen sowie Fähigkeiten verfügt, um das Portfolio erfolgreich zu verwalten. Dabei ist selbstkritisch zu prüfen, über welche Ressourcen und Fähigkeiten die Person, das Team, die Firma selbst verfügt und welche von externen Spezialisten beigezogen werden müssen.

Als nächstes müssen die Entscheidungsprozesse definiert und geführt werden. Dies umfasst die Festlegung von Kriterien zur Bewertung von Investitionsmöglichkeiten, die Überwachung von Kennzahlen und die Festlegung von Risikobegrenzungen. Der/die ImmobilientreuhänderIn muss sicherstellen, dass alle Entscheidungen auf Daten und Analysen basieren und dass alle Investitionen mit den Zielen und Anforderungen des Portfolios übereinstimmen. Die persönlichen Meinungen und Bauchgefühle sind keine nachhaltigen und fundierten Ratgeber im professionellen Investmentmanagement.

Darüber hinaus muss der/die ImmobilientreuhänderIn in der Lage sein, das Portfolio aktiv zu steuern, um die Leistung zu verbessern. Dies kann die Identifizierung von Möglichkeiten zur Optimierung der Portfolio-Zusammenstellung (Welche Immobilien mit welchen Eckwerten sind im Portfolio enthalten) der Optimierung der einzelnen Immobilien durch den Ausbau der vermietbaren Fläche, durch Renovierung oder Umstrukturierung (Nutzungen, Preissegment, avisierte MieterInnen, Vertragsgestaltungen und anderen) umfassen. Der/die ImmobilientreuhänderIn muss auch in der Lage sein, das Portfolio zu reduzieren, um das Risiko zu minimieren oder um Mittel für andere Investitionsmöglichkeiten freizusetzen. Dabei ist die Anlagepolitik zu beachten, um die Immobilienverkäufe entsprechend der Vorstellung des Investors durchzuführen

Insgesamt erfordert die aktive Steuerung eines Immobilienportfolios eine umfassende Kenntnis des Marktes und der zugrunde liegenden Faktoren, welche die Leistung des Portfolios beeinflussen können.

5. Der/die ImmobilienrehänderIn ist in der Lage die Umsetzung der Vorgaben des Portfoliomanagements an die Bewirtschaftung zu interpretieren und diese in seinem Betrieb umzusetzen

Je nach Konstellation (REIM, REPM, REAM, Property und Facility Management) und Aufgabengebiet empfangen ImmobilienrehänderInnen Aufträge vom Portfoliomanagement und müssen diese verstehen und sicherzustellen, dass sie in der Bewirtschaftung des Portfolios umgesetzt werden. Hierzu gehört die Fähigkeit, die Umsetzung der Vorgaben des Portfoliomanagements zu interpretieren und in seinem Betrieb operativ so umzusetzen, dass diese dem Anlageziel / der Anlagestrategie dienen.

Zunächst muss der/die ImmobilienrehänderIn sicherstellen, dass er/sie alle Vorgaben des Portfoliomanagements versteht und dass er/sie in der Lage ist, ihre Bedeutung und Auswirkungen auf das Portfolio zu interpretieren. Dies beinhaltet die Analyse von Finanzkennzahlen, die Bewertung von Risiken und die Einhaltung von strategischen Vorgaben.

Als nächstes muss der/die ImmobilienrehänderIn sicherstellen, dass alle Vorgaben des Portfoliomanagements in seinem Betrieb umgesetzt werden. Hierzu muss er/sie sicherstellen, dass die entsprechenden Prozesse und Systeme vorhanden sind und dass alle Mitarbeiter entsprechend geschult und informiert sind.

Eine Möglichkeit, dies zu erreichen, ist die Einführung von standardisierten Verfahren, Prozessen und Richtlinien. Hierzu gehört beispielsweise die Einführung von Checklisten und Prozessdokumentationen sowie Schulungen und Trainings für Mitarbeiter. Darüber hinaus kann der/die ImmobilienrehänderIn sicherstellen, dass die Vorgaben des Portfoliomanagements regelmäßig überwacht und geprüft werden, um sicherzustellen, dass sie effektiv umgesetzt werden.

Insgesamt erfordert die Umsetzung der Vorgaben des Portfoliomanagements eine enge Zusammenarbeit zwischen den involvierten Personen vom Investor oder deren Vertreter über das Portfolio und Asset Management, die Bewirtschaftung bis hin zum Facility Management. Der/die Immobilienrehänder muss sicherstellen, dass alle Mitarbeiter über die Ziele und Vorstellungen des Investors (Anlagestrategie und Politik) sowie über die Vorgaben des Portfoliomanagements informiert und geschult sind sowie dass sie in der Lage sind, diese Vorgaben effektiv sowie effizient umzusetzen. Durch die Einführung von standardisierten Verfahren und insbesondere durch den Aufbau von einem modern sowie individualisierten Reporting je Stakeholder, welches eine globale Sicht auf die Gesamtsituation inkl. der Details gibt, kann sichergestellt werden, dass das Portfolio effektiv verwaltet wird und dass die Vorgaben des Investors erreicht werden.

6. Der/die ImmobilientreuhänderIn ist in der Lage die Vorgaben des Portfoliomanagements in Aufträge an interne und externe Stellen zu fassen

Als ImmobilientreuhänderIn ist es wichtig, dass man in der Lage ist, die Vorgaben inkl. deren Hintergründe des Portfoliomanagements versteht, um diese in Aufträge an interne und externe Stellen zu fassen. Hierbei ist es wichtig, dass der/die ImmobilientreuhänderIn in der Lage ist, klare Anweisungen zu formulieren, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten verstehen, was von ihnen erwartet wird.

Um dies zu erreichen, muss der/die ImmobilientreuhänderIn sicherstellen, dass er/sie über eine klare Vorstellung davon verfügt, was er/sie von den betreffenden internen und externen Stellen benötigt. Hierzu gehört beispielsweise eine detaillierte Beschreibung der Aufgaben, die erledigt werden müssen, sowie eine klare Definition der Ziele, die erreicht werden sollen.

Darüber hinaus muss der Immobilientreuhänder sicherstellen, dass alle relevanten Informationen, wie beispielsweise Finanzdaten, Vertragsbedingungen und andere wichtige Dokumente, in den Auftrag einbezogen werden.

Wenn der/die ImmobilientreuhänderIn einen Auftrag an interne oder externe Stellen vergibt, ist es wichtig, dass er/sie klar definiert, welche Ziele erreicht werden sollen, welche Zeitrahmen eingehalten werden müssen und welche Budgets zur Verfügung stehen. Hierzu gehört auch die Definition von Meilensteinen und Zwischenschritten, um sicherzustellen, dass der Fortschritt des Projekts regelmäßig überwacht werden kann und damit die definierte Objektstrategie umgesetzt wird.

Insgesamt erfordert das Fassen von Vorgaben des Portfoliomanagements in Aufträge an interne und externe Stellen eine klare Vorstellung davon, was erreicht werden soll, sowie klare und präzise Anweisungen für die beteiligten Stellen. Durch eine sorgfältige Planung und Überwachung können ImmobilientreuhänderInnen sicherstellen, dass Projekte erfolgreich abgeschlossen werden und die Ziele des Portfolios erreicht werden.