

# Immobilienberatung von Privatpersonen: Kauf und Verkauf von Immobilien

IfFP Institut für Finanzausbildung



16., 21. und 30. Oktober sowie 26.  
November 2025, jeweils von 17:15 –  
21:00 Uhr (Online-Durchführung)

Im Webinar «Kauf und Verkauf von Immobilien» erwerben Sie praxisnahes Wissen rund um den Erwerb und die Veräusserung von Immobilien. Sie lernen den gesamten Prozess kennen – von der **Bedarfsanalyse und Budgetierung über rechtliche Aspekte bis hin zu Vermarktung, Risiken und Lösungsstrategien**. Mit diesem Wissen sind Sie in der Lage, Kunden kompetent zu beraten, sicher zu begleiten und optimale Handlungsempfehlungen zu geben.

Von der Analyse bis zum Abschluss – begleiten Sie Ihre Kundschaft sicher durch den Kauf- und

Verkaufsprozess und schaffen Sie Vertrauen mit Fachkompetenz.

**CHF 720.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Veranstalter

[IfFP Institut für Finanzausbildung](#)

## Beschreibung

### Handlungskompetenzen

#### Die Teilnehmerin / der Teilnehmer

- Erwerbs- und Verkaufsprozesse erklären.
- Kunden professionell beraten und begleiten.
- Bedarfsanalyse, Anforderungsprofil, Budget & Entscheidungshilfen erstellen und nutzen.
- Risiken aufzeigen & Lösungen empfehlen.
- Fachwissen im Beratungsalltag anwenden.

### Inhalte

- Absatz- & Immobilienmarketing
  - Marketingprinzipien auf Immobilienberatung anwenden
  - Dualität im Immobilienmarketing verstehen
  - Marketing in Entwicklungs-, Vermarktungs- und Bewirtschaftungsphasen
  - Marktsegmentierung, Marktanalyse, Investoren- vs. Nutzervermarktung
  - Grundbegriffe der Marktforschung und Produktlebenszyklus
- Verkaufsprozesse
  - Investorenvermarktung: Markt- und Standortanalyse, Kaufpreise einschätzen, Zielgruppen, Dokumentation, Verhandlungsstrategien
  - Nutzermarkt: Eigenheime aus Käufer- und Verkäufersicht, einfache Markt- und Objektdiagnose, Vermarktungskonzepte für Wohnobjekte
- Vermarktungsaktivitäten (4 P's)
  - Produkt: Immobilienangebot entwickeln & positionieren
  - Preis: Kalkulation & Anreize
  - Place: Interessentenbewirtschaftung bis After-Sales
  - Promotion: Branding, Kommunikationsstrategie, Verkaufsunterlagen

### Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Beraterinnen und Berater von Privatkunden mit Fragen zu Immobilien und Finanzierung, z. B.:

- Finanzbereich: Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Steuer- und Vermögensberatung
- Immobilienbereich: Makler, Bewirtschafter, Bewerter, Treuhänder
- Weitere: Treuhänder, Rechtsberater

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## **Buchungsbedingungen**

### **AGB für Seminare von IfFP Institut für Finanzplanung**

#### **Annulation/Ferbleiben**

Bei Annulation weniger als 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung oder Fernbleiben verfällt die Seminargebühr

#### **Ersatzteilnehmer**

Das Stellen von Ersatzteilnehmern ist ohne Gebühr möglich

Hinsichtlich Datenschutz gelten - zusätzlich zu den unten genannten Bestimmungen zum Datenschutz - die Datenschutzbestimmungen der IfFP Institut für Finanzplanung AG. Diese finden Sie auf der Webseite: [www.iffp.ch](http://www.iffp.ch)