



**MEIN START IN DIE  
TREUHAND- UND  
IMMOBILIENTREUHAND-  
BRANCHE**

**MON DÉBUT DANS  
LA BRANCHE FIDUCIAIRE  
ET IMMOBILIÈRE.**



## DIE LEHRE IN EINER TREUHANDFIRMA

## L'APPRENTISSAGE DANS UNE FIDUCIAIRE

---

### BERUFSSTART IN DER TREUHAND- BRANCHE

Der klassische Berufseinstieg in die Treuhandbranche erfolgt über die kaufmännische Lehre mit eidg. Fähigkeitszeugnis in einem Treuhandunternehmen. Diese kann mit einer kaufmännischen Berufsmatura ergänzt werden. Möglich ist auch der Einstieg nach der gymnasialen Matura.

---

### DÉBUT DE CARRIÈRE DANS LA BRANCHE FIDUCIAIRE

L'accès classique aux métiers de la branche fiduciaire passe par un apprentissage de commerce avec certificat fédéral de capacité dans une fiduciaire. Cet apprentissage peut être complété par une maturité professionnelle. Il est également possible de passer par la maturité gymnasiale.

---

## WAS ERWARTET DIE LERNENDEN IN DER TREUHANDBRANCHE?

Ein Treuhandbüro begleitet seine Kunden - Unternehmen sowie Privatpersonen - über alle Etappen ihres (wirtschaftlichen) Lebens. Dabei werden im Auftrag des Kunden verschiedene Tätigkeiten übernommen:

- Buchhaltung führen
- Steuererklärung bearbeiten
- Erbrechtliche Beratungen
- Firmengründungen und Nachfolgeregelungen
- Revisionen

Für die Lernenden bietet sich so die Möglichkeit, sich mit den vielen Fragestellungen und Aufgaben vertraut zu machen, die an ein Treuhandbüro herangetragen werden.

---

## EIN BLICK IN DEN ARBEITSALLTAG

### FIRMENGRÜNDUNG

Der Kunde möchte sich selbstständig machen, weil er ein neues, gutes Produkt entwickelt hat und er fragt sich: «Woran muss ich bei einer Firmengründung denken? Und welche Form der Unternehmung ist in meinem Fall sinnvoll?» Der Treuhandprofi zeigt dem Kunden Modelle auf und nimmt in seinem Auftrag die nötigen Umsetzungsschritte in die Hand.

---

## CE QUI ATTEND LES PERSONNES EN FORMATION DANS LA BRANCHE FIDUCIAIRE?

Un bureau fiduciaire accompagne ses clients - entreprises et particuliers - durant toutes les étapes de leur vie (économique). Diverses activités sont prises en charge sur mandat du client:

- Tenue de la comptabilité
- Traitement de la déclaration d'impôts
- Conseils en matière de droit des successions
- Création de sociétés et règlement de successions
- Révisions

Les personnes en formation ont ainsi la possibilité de se familiariser avec toutes les problématiques et les tâches confiées à un bureau fiduciaire.

---

## COUP D'ŒIL SUR LA PRATIQUE QUOTIDIENNE

### CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ

Un client souhaiterait créer une société car il a mis au point un nouveau produit de qualité et se pose deux questions: «A quoi dois-je penser lors d'une création de société? Quelle forme de société est la plus appropriée?» Le rôle du conseiller fiduciaire est de lui présenter les différentes solutions et de planifier

## **BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ANALYSEN**

Nach einiger Zeit möchte der Kunde wissen, ob seine Firma rentiert. Er fragt sich: «Wie steht es mit Aufwand, Ertrag, Liquidität und Finanzierung in meiner Unternehmung? Wie könnte ich die Rentabilität verbessern?» Der Treuhandpartner führt die Buchhaltung und liefert dem Kunden Analysen, mit denen Chancen, Risiken und Handlungsspielräume sichtbar werden.

## **IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG**

Der Kunde erbt einige Mehrfamilienhäuser und fragt sich: «Wie verwalte ich meine Liegenschaften am besten? Wer kümmert sich um die Betreuung der Mieter und die Korrespondenz mit den Behörden?» Das Treuhandbüro kümmert sich im Namen des Kunden um saubere Abrechnungen und übernimmt die gesamte Korrespondenz.

## **STEUERFRAGEN**

Ob Unternehmen oder Privatperson – es gibt Angenehmeres, als Steuern zu bezahlen. Deshalb fragt sich jeder Kunde eines Treuhandbüros auch: «Kann ich meine Steuern reduzieren? Und wie?» Der Treuhänder kennt die Rahmenbedingungen ganz genau und zeigt Wege auf, mit denen sich die Steuerlast verringern lässt.

les démarches nécessaires à la mise en œuvre du projet choisi.

## **ANALYSES D'ENTREPRISE**

Quelque temps plus tard, le client aimerait savoir si sa société est rentable. Il se demande: «Qu'en est-il des dépenses, des recettes, des liquidités et du financement dans mon entreprise? Comment améliorer la rentabilité?» Le conseiller fiduciaire tient la comptabilité et fournit au client le résultat de ses analyses qui permettront de définir les opportunités, les risques et les marges de manœuvre.

## **GESTION DE BIENS IMMOBILIERS**

Un client hérite de quelques immeubles locatifs et se pose dès lors les questions suivantes: «Comment gérer au mieux mes biens? Qui va s'occuper des relations avec les locataires et de la correspondance avec les administrations?» Le bureau fiduciaire veille, pour le compte du client, à effectuer des décomptes exacts et prend en charge toute la correspondance.

## **QUESTIONS FISCALES**

Que l'on soit une entreprise ou un particulier, il n'est jamais agréable de payer des impôts. C'est pourquoi chaque client d'un bureau fiduciaire se pose généralement cette question: «Puis-je réduire mes impôts? Et si oui, comment?» Le conseiller fiduciaire connaît très précisément les différents contextes et peut indiquer les moyens permettant de réduire la charge fiscale.

## L'APPRENTISSAGE DANS UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

## DIE LEHRE IN EINER IMMOBILIEN- TREUHANDFIRMA



---

### DER EINSTIEG IN EINE BEDEUTENDE BRANCHE

Ein grosser Teil des Volksvermögens ist in Immobilien angelegt. Um diese Werte zu erhalten, braucht es den Immobilien-treuhänder. Ein möglicher Einstieg in die Immobilienbranche ist die kaufmännische Lehre in einer Immobilientreuhand-firma. Die dreijährige Lehrzeit und die bestandene Abschlussprüfung führen zum eidgenössischen Fähigkeitszeugnis.

---

### L'ACCÈS À UNE BRANCHE PORTEUSE

Une part importante de la richesse nationale est placée dans l'immobilier. Pour préserver ces valeurs, il faut des agents immobiliers. L'accès à la branche immobilière peut se faire par un apprentissage de commerce dans une agence immobilière. A l'issue d'une formation de trois ans et après la réussite à l'examen de fin d'apprentissage, un certificat fédéral de capacité est décerné.

---

## WAS ERWARTET DIE LERNENDEN IN DER IMMOBILIENTREUHANDBRANCHE?

Je nach Lehrbetrieb kommen Lernende während ihrer Lehrzeit mit den vielfältigen Sparten der Immobilienbranche in Berührung:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften oder von Stockwerkeigentum,
- Sanierungen von Wohn- und Geschäftsliegenschaften,
- Ausstellen von Mietverträgen und Erteilen von Handwerkeraufträgen,
- Führen der Liegenschaftsbuchhaltung,
- Erstellen der Heiz- und Nebenkostenabrechnung,
- Vermittlung und Verkauf von Liegenschaften aller Art.

Oft spielen neben den administrativen Tätigkeiten auch bauliche und technische Aspekte eine wichtige Rolle.

---

## BEISPIELE AUS DEM ARBEITSALLTAG

### BEWIRTSCHAFTUNG

Ein Kunde, nennen wir ihn Herr Künzli, erbt von seinem Vater ein Mehrfamilienhaus, das dieser bis anhin selbst verwaltet hat. Herr Künzli möchte sich von dieser Arbeit entlasten und gelangt deshalb an eine Immobilientreuhand-

---

## CE QUI ATTEND LES PERSONNES EN FORMATION DANS LA BRANCHE IMMOBILIÈRE?

Selon l'entreprise formatrice, les personnes en formation peuvent se familiariser durant leur apprentissage avec tous les aspects de la branche immobilière:

- Gérance d'immeubles locatifs ou administration de propriétés par étages,
- Réhabilitation d'immeubles d'habitation ou commerciaux,
- Etablissement de baux à loyer et attribution des mandats aux artisans,
- Tenue de la comptabilité d'immeubles,
- Etablissement du décompte de chauffage et des frais accessoires,
- Courtage et vente d'immeubles de toutes sortes.

Outre les activités administratives, les aspects liés à la construction et à la technique jouent souvent un rôle important.

---

## EXEMPLES ISSUS DE LA PRATIQUE QUOTIDIENNE

### GÉRANCE

Un client, que nous appellerons Monsieur Jeanneret, hérite de son père un immeuble d'habitation, dont celui-ci avait toujours assuré la gestion. Préférant se décharger de ce travail, Monsieur Jeanneret s'adresse

firma. Die Bewirtschaftungsprofis übernehmen in seinem Auftrag die entsprechenden Arbeiten. Sie bearbeiten Mieteranfragen, schreiben Mietverträge, rechnen Mietzinsveränderungen, organisieren Renovationen, beauftragen Reparaturen, erstellen Wohnungsabnahmeprotokolle, machen Versicherungsabrechnungen, kontrollieren die Hauswartung und erstellen die Heiz- und Betriebskostenabrechnung sowie die Liegenschaftsabrechnungen. Weiter sind Sie für das Inkasso und Mahnwesen zuständig. Sie zeigen ihrem neuen Kunden aber auch auf, wie er dank professioneller Bewirtschaftung der Liegenschaft eine bessere Rendite erzielen kann.

## **SANIERUNG**

Die Mietwohnungen sollen renoviert, die energetische Situation verbessert werden. Dazu ist eine Gesamt-sanierung notwendig. Ein Architekt erstellt ein Projekt und die Immobilienprofis stellen Offerten zusammen, informieren die Mieter und organisieren den Ablauf.

## **VERMITTLUNG UND VERKAUF**

Die Sanierung ist erfolgreich abgeschlossen. Herr Künzli ändert seine Pläne und entschliesst sich, die renovierte Liegenschaft zum Verkauf anzubieten. Er beauftragt seine Immobilientreuhandfirma, alles Nötige zu veranlassen. Da diese das Objekt bereits bestens kennt, fertigt sie sofort eine Verkaufsdokumentation mit Plänen und Fotos an, entwirft Inserate und publiziert diese in verschiedenen Zeitungen. Gleichzeitig stellt sie das Objekt ins Internet.

à une agence immobilière. Les spécialistes prennent en charge les tâches de gestion, sur mandat de leur nouveau client. Ils traitent les demandes des locataires, rédigent les baux, calculent les adaptations de loyer, organisent les rénovations, ordonnent les réparations, établissent les procès-verbaux de remise d'appartement, font les décomptes d'assurances, contrôlent la conciergerie et établissent les décomptes de chauffage et des frais accessoires ainsi que les décomptes d'immeuble. Ils se chargent également de l'encaissement et des procédures de sommation. Par ailleurs, ils expliquent à leur client comment il peut obtenir un meilleur rendement, grâce à une gestion professionnelle de son immeuble.

## **RÉHABILITATION**

Les appartements en location doivent être rénovés et la situation énergétique requiert des améliorations. Une réhabilitation complète s'impose. Un architecte conçoit un projet et les professionnels de l'immobilier établissent des offres, informent les locataires et organisent toute la procédure.

## **COURTAGE ET VENTE**

La réhabilitation s'est bien déroulée. Monsieur Jeanneret change ses projets et décide de mettre en vente l'immeuble rénové. Il mandate son agence immobilière pour faire le nécessaire. Etant donné que l'agence connaît déjà très bien l'objet, elle prépare immédiatement une documentation de vente avec des plans et des photos, crée des annonces et les publie

Die Nachfrage ist gross; die Immobilienprofis kümmern sich um alle Anfragen und organisieren Besichtigungstermine. Sie zeigen den Kaufinteressenten die Liegenschaft und geben kompetent Auskunft über mietrechtliche Fragen sowie den baulichen Zustand der Liegenschaft. Bald ist ein Käufer gefunden - es ist ein Herr Vontobel. Die Fachleute fertigen in Absprache mit dem Eigentümer Künzli, dem Notar und dem Grundbuchamt den Kaufvertrag aus. Nach allseitiger Unterzeichnung wird der Eintrag der Eigentumsübertragung ins Grundbuch beantragt und vollzogen.

## **BEGRÜNDUNG VON STOCKWERKEIGENTUM**

Nach einer gewissen Zeit erscheint Herr Vontobel in den Büros der Immobilien-treuhandfirma, weil er die erworbene Liegenschaft in Stockwerkeinheiten weiterverkaufen möchte. Diese erklärt Herr Vontobel den genauen Ablauf zur Begründung von Stockwerkeigentum. In seinem Auftrag stellen sie die Unterlagen zusammen, die für die öffentliche Beurkundung erforderlich sind, und unternehmen alle erforderlichen Schritte: Wertquoten berechnen, die Mieterschaft informieren, ein mögliches Benutzungsreglement entwerfen und vieles mehr.

dans divers journaux. Elle propose parallèlement l'objet sur Internet. La demande est forte. Les agents immobiliers traitent toutes les demandes, organisent les heures de visite puis font visiter le bien aux personnes intéressées, en fournissant des renseignements professionnels sur le droit du locataire et l'état de la construction. Un acheteur est bientôt trouvé; appelons-le Monsieur Perret. Les agents établissent le contrat de vente, en accord avec le propriétaire M. Jeanneret, le notaire et l'Office du registre foncier. Une fois toutes les signatures réunies, l'inscription au Registre foncier du transfert de propriété est demandée, puis effectuée.

## **CONSTITUTION DE LA PROPRIÉTÉ PAR ÉTAGES**

Quelque temps plus tard, M. Perret se présente dans les bureaux de l'agence immobilière, car il veut revendre étage par étage l'immeuble qu'il a acquis. Les spécialistes lui expliquent en détail la procédure de constitution d'une propriété par étages. Sur mandat de M. Perret, ils réunissent les documents nécessaires à l'établissement de l'acte officiel et se chargent de tout le processus: calcul des parts, information des locataires, conception éventuelle d'un règlement d'utilisation, etc.

OKGT wird getragen von:

TREUHAND | SUISSE



TREUHAND  KAMMER  
Wirtschaftsprüfer · Steuerexperten

**uspi**<sup>+</sup>  
union suisse des professionnels de l'immobilier