

**Kaufleute der Grundstücks-
und Wohnungswirtschaft
werden
Immobilienkaufleute**

Ausbildung für die Zukunft

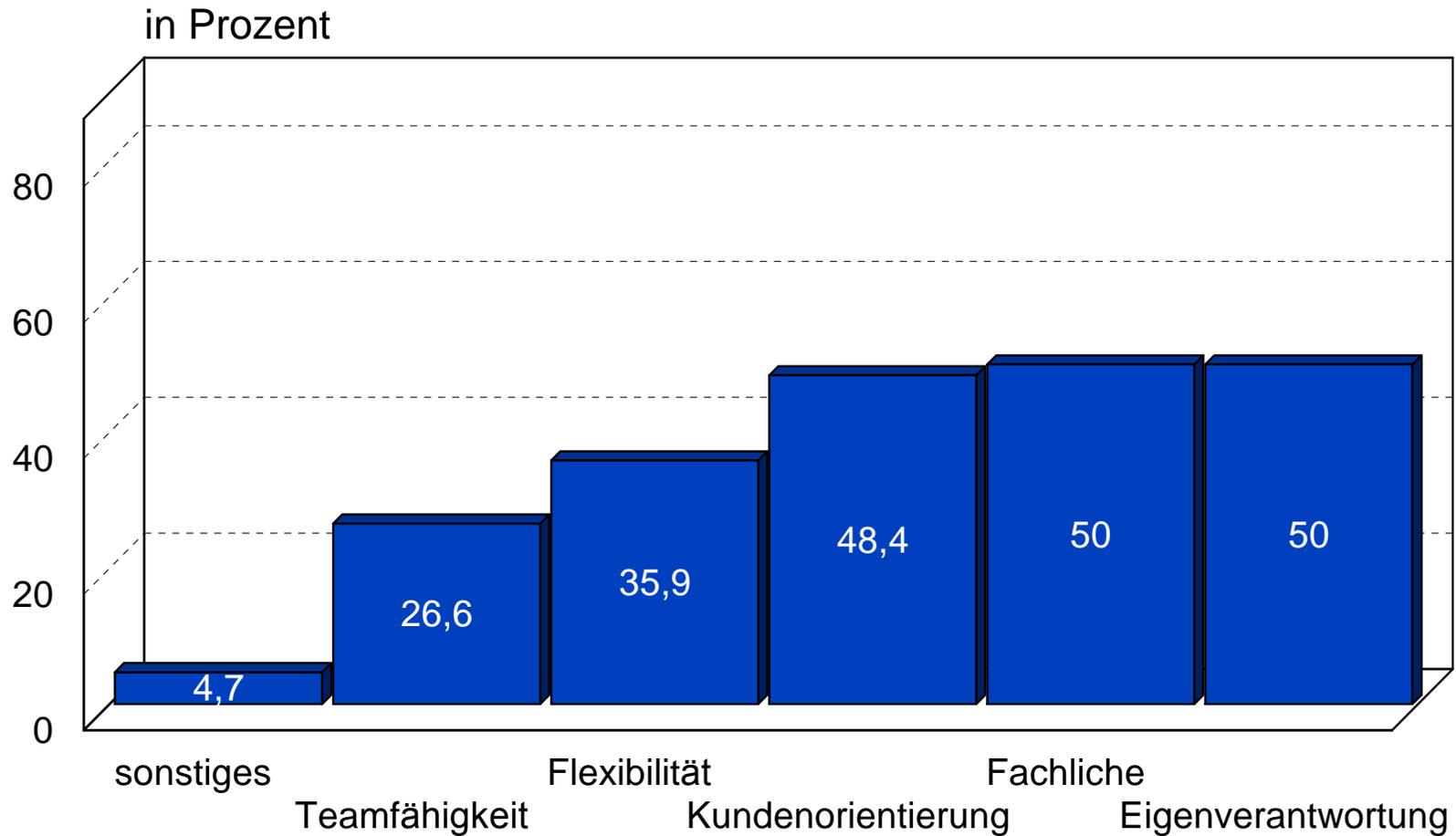


Die Branche ist in Bewegung geraten ...

„Wohnungsleerstand“
„Hartz IV“ **„Rating“**
„Demografische Entwicklung“
„Rückbau“ **„IAS/IFRS“**
„Portfoliomanagement“
„Controlling“ **„Marketing“**
„Private Equity“ **„REITS“**
„Stadtumbau“ **„smart home“**
„wohnungsnahe Dienstleistungen“
„Revitalisierung“
„Seniorenwohnen“ **„Quartiersmanagement“**

... der Qualifikationsbedarf ändert sich ...

Qualifikationsanforderungen steigen: Welche Qualifikationsanforderungen werden am Wenigsten erfüllt?



Quelle: Marktstudie durchgeführt von InWIS, EBZ, 2005

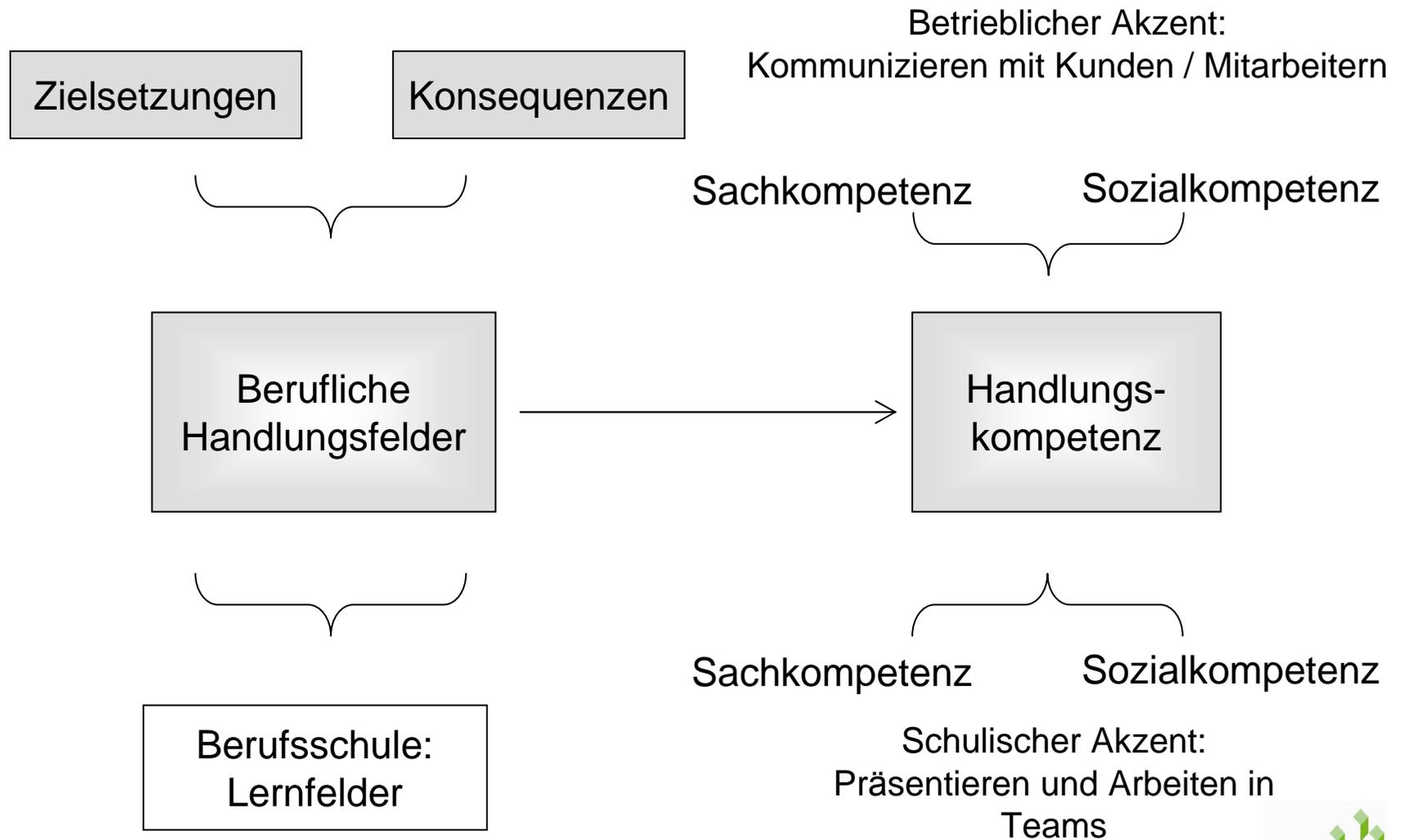
Zielsetzung der Novelle

- Befähigung zur Bewältigung veränderter Arbeitsfelder
- Ausrichtung auf marktbezogene Aktivität der ausbildenden Unternehmen
- Berücksichtigung der wachsenden Heterogenität der Arbeitsfelder in den Betrieben
- Integration von Anwendungen technischer Produktkenntnisse
- Verstärkung der Ausbildungsbereitschaft und Ausbildungsfähigkeit der Unternehmen
- Wettbewerb um die besten Köpfe
- Verbesserung der Arbeitsmarktchancen durch die Ausbildung

Konsequenzen

- Inhaltliche Orientierung an Kunden und Dienstleistung
- Flexibilisierung durch Pflicht und Wahlpflichtbausteine
- Verstärkte Verbindung von kaufmännischem und technischem Wissen
- Breiteres Spektrum (Öffnung hin zu Maklern und Objektbetreuern)
- Mobilität und Profilbildung in differierender Branche

Bildungspolitische Vorgaben



Struktur des Ausbildungsberufes



Alter Lehrplan

880 Stunden im
berufsbezogenen Bereich

fachsystematisch

Lerngebiete:

- AWL
- Spez. BWL
- Rechnungswesen

Neuer Lehrplan

880 Stunden im
berufsbezogenen Bereich

fächerübergreifend

13 Lernfelder

(vgl. S. 8 Rahmenlehrplan)

Der didaktische Grundsatz des neuen Lehrplan

„Lernen in der Berufsschule
Vollzieht sich grundsätzlich in
Beziehung auf konkretes
Berufliches Handeln (...).“

Rahmenlehrplan S. 5

Was bedeutet das konkret?

- Einsatz von fächerübergreifenden (berufstypischen) Lernsituationen
- Kooperation mit den Ausbildungsbetrieben/ Öffnung der Schule

Rahmenlehrplan für die Berufsschule				
Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
Nr		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Die Berufsausbildung selbstständig mitgestalten	60		
2	Das Immobilienunternehmen repräsentieren	60		
3	Werteströme und Werte erfassen und dokumentieren	40		
4	Wohnräume vermieten	60		
5	Wohnräume verwalten und Bestände pflegen	100		



Rahmenlehrplan für die Berufsschule				
Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
Nr		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
6	Gewerbliche Objekte bewirtschaften		40	
7	Grundstücke erwerben und entwickeln		60	
8	Bauprojekte entwickeln und begleiten		100	
9	Wohnungseigentum begründen und verwalten		80	



Rahmenlehrplan für die Berufsschule				
Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
Nr.		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
10	Immobilien vermitteln und mit Immobilien handeln			80
11	Immobilien finanzieren			60
12	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei immobilienwirtschaftlichen Entscheidungen berücksichtigen			60
13	Jahresabschlussarbeiten vornehmen und Informationen zur Unternehmens- steuerung bereitstellen			80
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

Lernfeld 2: Das Immobilienunternehmen repräsentieren

1. Ausbildungsjahr / Zeitrichtwert: 60 Stunden

Ziel:

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Organisationsstruktur, die Rechtsform, die Unternehmensziele sowie die spezifischen Geschäftsfelder von Anbietern immobilienwirtschaftlicher Dienstleistungen, insbesondere Wohnungsunternehmen, Makler Bauträger und Wohnungseigentumsverwalter. Sie erkunden die Marktstellung sowie die Möglichkeiten der Marktentwicklung ihres Unternehmens. Sie stellen berufliche Einsatz - und Entwicklungsmöglichkeiten in der Immobilienbranche dar.

Die Schülerinnen und Schüler präsentieren und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert und adressatenorientiert unter Verwendung angemessener Medien.

Lernfeld 2: Das Immobilienunternehmen repräsentieren

1. Ausbildungsjahr / Zeitrichtwert: 60 Stunden

Inhalte:

Aufbauorganisation des eigenen Ausbildungsunternehmens
Kapitalbeschaffung, Organe, Haftung bei Einzelunternehmung, GmbH, AG,
Genossenschaft
Ökonomische, soziale, ökologische Ziele
Unternehmensleitbilder
Teilmärkte der Immobilienwirtschaft
Berufliche Tätigkeiten und Perspektiven

Beispiel für eine Lernsituation

Sie haben eine Wohnung an die Eheleute McCarthy vermietet. Die Miete beträgt monatlich 400 €. Im Februar haben die McCarthys keine Miete gezahlt. Im März gingen bei Ihnen 350 € Miete ein.

Wohnungswirtschaft:

Begründen Sie, ob eine fristlose Kündigung möglich ist!

Rechnungswesen:

Buchen Sie den Geschäftsvorfall!

Englisch:

Die Eheleute verfügen über unzureichende deutsche Sprachkenntnisse.

Schreiben Sie eine Mahnung in englischer Sprache!

Allgemeine Wirtschaftslehre:

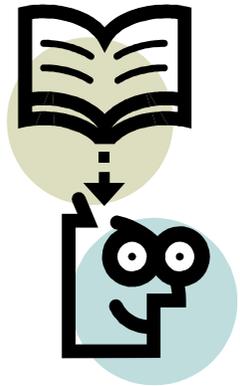
Wie gehen Sie vor, um Ihren Rechtsanspruch auf Mietzahlung durchzusetzen?

Datenverarbeitung:

Entwickeln Sie eine Tabellenkalkulation, die Ihnen in Abhängigkeit von vereinbarter und gezahlter Miete angibt, ob eine fristlose Kündigung möglich ist!

Bevor Sie den Eheleuten die Kündigung zusenden, empfiehlt Ihnen Ihr Chef, doch mal das persönliche Gespräch mit den McCarthys zu suchen!

Bereiten Sie sich auf das Gespräch vor, in dem Sie ein entsprechendes Rollenspiel entwerfen!



Prüfungsstruktur

Zwischenprüfung
Abschlussprüfung



Zwischenprüfung

alt

Schriftliche Prüfung

höchstens **180** Min.

Gebiete:

- Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
- Rechnungswesen
- Wirtschafts- und Sozialkunde

neu

Schriftliche Prüfung

höchstens **120** Minuten

Gebiete:

- Ausbildungsbetrieb und Immobilienmarkt
- Mietobjekte und Immobilienvermittlung
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Abschlussprüfung

alt

Schriftliche Prüfung
360 Minuten

3 Prüfungsfächer

- Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (180 Min.)
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle, Organisation (90 Min.)
- WiSo (90 Min.)

neu

Schriftliche Prüfung
max. **360 Minuten**

3 Prüfungsbereiche

- Immobilienwirtschaft (max.180 Min.)
- Kaufmännische Steuerung, Dokumentation (max.90 Min.)
- WiSo (max.90 Min.)

- **Zeiten und Anzahl sind geblieben**
- **anstelle von Prüfungsfächern spricht man von Prüfungsbereichen (Handlungsorientierung)**

Abschlussprüfung

alt

Schriftliche Prüfung

Prüfungsfach

Grundstücks- und
Wohnungswirtschaft (180 Min.)

- Bewirtschaftung von Immobilien
- Wohnungseigentum
- Erwerb und Veräußerung von Grundstücken
- Neubau, Modernisierung, Sanierung
- Verkauf von Eigentumsobjekten
- Finanzierung

neu

Schriftliche Prüfung

Prüfungsbereich

Immobilienwirtschaft (max.180 Min.)

- Immobilienmärkte
- Immobilienbestand
- Immobiliengeschäfte
- Bauen und Finanzieren

Abschlussprüfung

alt

neu

Schriftliche Prüfung

Schriftliche Prüfung

Prüfungsfach

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle, Organisation (90 Min.)

Prüfungsbereich

Kaufmännische Steuerung, Dokumentation (max.90 Min.)

- Rechnungswesen und Steuern
- Controlling
- Organisation

- Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Berichtswesen
- Budgetplanung und –überwachung
- Steuern und Versicherungen

Arbeitsgebiete

Immobilienkaufleute

sind in allen Geschäftsbereichen der Immobilienwirtschaft tätig. Sie arbeiten in Wohnungsunternehmen, bei Bauträgern, Immobilien- und Projektentwicklern, bei Grundstücks-, Vermögens- und Wohnungseigentumsverwaltungen, bei Immobilienmaklern oder in Immobilienabteilungen von Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Industrie- und Handelsunternehmen.

Abschlussprüfung

alt

Schriftliche Prüfung

Prüfungsfach
WISO (max. 90 Min.)

- praxisbezogene
Aufgaben und Fälle

neu

Schriftliche Prüfung

Prüfungsbereich
WISO (max. 90 Min.)

- praxisbezogene
Aufgaben und Fälle

Abschlussprüfung

alt

Praktische Übungen

- eine von zwei zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben
- aus den gleichen Gebieten wie beim Prüfungsfach Grundstücks- und Wohnungswirtschaft

Vorbereitung: 15 Min.
Prüfungsgespräch: 30 Min.

neu

Kundengespräch, Teambesprechung

- eine von zwei zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben
- aus allen Inhalten der Ausbildung in Verbindung mit: **einer** der gewählten Wahlqualifikationen

Vorbereitung: max. 20 Min.
Fachgespräch: max. 30 Min.

Abschlussprüfung

Kundengespräch, Teambesprechung

- die zwei zur Wahl gestellten Aufgaben enthalten dieselbe Wahlqualifikation
- in Form eines Kundengespräches **oder** einer Teambesprechung
- Nachweis, dass
 - Aufgabenstellungen erfasst
 - Lösungswege entwickelt und begründet
 - wirtschaftliche, rechtliche, technische und ökologische Zusammenhänge beachtet
 - service-, ziel-, adressaten- und situationsbezogen kommuniziert

werden können.

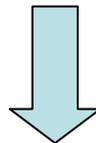
Gewichtung

neu

**Prüfungsbereich: Immobilienwirtschaft
hat doppeltes Gewicht**

alt

**Prüfungsfach: Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
hat doppeltes Gewicht**



➤ **keine Änderung der Gewichtung**

Bestehensregelung

neu

Mindestens ausreichend:

- Gesamtergebnis
- zwei der drei schriftlichen Prüfungsbereiche
- Kundengespräch, Teambesprechung

alt

Mindestens ausreichend:

- Gesamtergebnis
- zwei der drei schriftlichen Prüfungsfächer
- Praktische Übungen

kein ungenügend

➤ **an der Bestehensregelung hat sich nichts geändert**

Was ist neu?

- Berufsbezeichnung
- Differenzierungsmöglichkeiten im 3.Ausbildungsjahr, um den verschiedenen Geschäftsfeldern besser gerecht zu werden.
- Mehr kommunikative (Fremdsprachen-) Kenntnisse, soziale Kompetenzen und technisches Verständnis
- Der schulische Rahmenlehrplan ist in Lernfeldern strukturiert – keine Lerngebiete (Allg. Wirtschaftslehre, Spezielle Betriebswirtschaftsl., Rechnungswesen)
- Immobilienwirtschaftliche Fremdsprache wird obligatorisch.
- Zwischenprüfung wird beibehalten (um 60 Minuten verkürzt)
- Schriftliche IHK-Berufsabschlussprüfung wird bundeseinheitlich (AKA-Nürnberg/ZPA-Köln).
- Mündliche IHK-Berufsabschlussprüfung wird handlungsorientierter.

Ich bedanke mich für Ihre
Aufmerksamkeit