

mit erst ungünstig am Ende der drei Jahre erfolgen können. Generell stand die Organisation des Unterrichts zum „Consulting Assistant“ vielfach im zeitlichen Konflikt mit anderen Verpflichtungen der Auszubildenden in der Berufsschule und im Unternehmen. Die Dauer der Zusatzqualifikation wurde deshalb auf ein Jahr verkürzt. Die Gesamtstundenzahl ist jedoch konstant geblieben. Um die Belastung für die Betriebe möglichst gering zu halten, wird dabei stärker auf *Projektarbeit* im und mit dem Unternehmen und auf Fernstudium gesetzt. Es sollen künftig ca. 25 % der Ausbildungsinhalte auf diesem Weg vermittelt werden. Die restlichen Inhalte werden bevorzugt in „unternehmensfreundlichen“ Zeiten (z. B. Samstagvormittag, Ferienzeiten, Blockbildung) vermittelt, um die Arbeitsausfälle möglichst gering zu halten. Die von den Auszubildenden investierte Zeit wird dabei unternehmensintern angerechnet.

Wichtiger Faktor für das Gelingen einer Zusatzqualifikation ist die frühzeitige und enge Einbindung der IHK und ihres Berufsbildungsausschusses. Die Einführung des Zusatzangebotes erfordert eine gewisse Flexibilität hinsichtlich der Verwaltungsvorschriften. So sollte beispielsweise mit der IHK abgestimmt werden, was mit Schülern passiert, die während der Laufzeit der Zusatzqualifikation ihre Ausbildung beenden. Auch ist die rechtzeitige Stellung von Gestattungsanträgen sinnvoll und notwendig, da Schüler in diesem Fall aus einem größeren Einzugsgebiet kommen.

AUSBLICK

Nachdem die ersten Erfahrungen mit dem „Consulting Assistant“ überwiegend auf positives Feedback von Seiten der Teilnehmer und Betriebe stoßen, sollen in diesem Jahr die PR-Maßnahmen verstärkt werden, um den bisher noch eher geringen Bekanntheitsgrad bei den Unternehmen zu erhöhen und die Teilnehmerzahlen zu steigern. Ziel dieser Maßnahmen ist es, nach und nach die gewonnenen Erfahrungen der ersten Monate in ein überarbeitetes Konzept einfließen zu lassen und dies kontinuierlich mit den Teilnehmern und ausbildenden Unternehmen weiterzuentwickeln. Dann ist es auch möglich, die Zusatzqualifikation in die Fläche zu tragen und signifikante Wirkungen im Ausbildungsmarkt zu erzielen. Weil hierzu aber das Pro-Bono-Engagement der Beteiligten nicht mehr ausreicht, werden Förderer und Sponsoren gesucht.

Insgesamt zeigt das Beispiel des „Consulting Assistant“, dass die Schaffung von Zusatzqualifikationen ein möglicher Weg ist, um schnell und pragmatisch neue Inhalte in die Berufsausbildung zu integrieren und langfristig die Ausbildungsquoten zu erhöhen. Dabei ist eine kontinuierliche Evaluation und Anpassung des Ausbildungsprogramms notwendig. Besonderes Augenmerk sollte auf organisatorische Aspekte und eine gute und flexible Zusammenarbeit mit der IHK gelegt werden. Außerdem erweist sich die gezielte Auswahl und Vorbereitung der Teilnehmer als ein wesentliches Erfolgskriterium.

Markt- und serviceorientiert: Immobilienkaufleute

HENRIK SCHWARZ

► **Zum 1. August 2006 trat die Verordnung zum Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann/ Immobilienkauffrau in Kraft und löst den bisherigen, zuletzt 1996 neu geordneten Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ab.**

Die alte Ausbildungsordnung wurde grundlegend überarbeitet und an die neuen Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft angepasst. Neben den veränderten Inhalten im Ausbildungsrahmenplan und dem ebenfalls neu geordneten schulischen Rahmenlehrplan wird dies erkennbar durch den neuen Titel und eine neue Struktur, die durch wählbare Qualifikationseinheiten ein größeres Spektrum unterschiedlicher Markt- und Unternehmensprofile abdeckt.

Die Immobilienwirtschaft: Ein wichtiger Teilbereich der Volkswirtschaft

Jeder Bürger benötigt ein Wohnquartier, jedes Unternehmen benötigt Immobilien, um Leistungen zu produzieren. Die Immobilienwirtschaft ist ein wichtiger Teilbereich der Volkswirtschaft, und ihre Bedeutung ist seit Anfang der 90er Jahre weiter gestiegen. Das Baugewerbe nicht mitgerechnet, lag 2002 der Anteil des Grundstücks- und Wohnungswesens an der Bruttowertschöpfung der gesamten Volkswirtschaft bei 12,7 % (RUBIG 2005). Die Branche beschäftigte 2003 409.000 Personen in 137.000 Unternehmen, die einen Umsatz von 95 Milliarden Euro erwirtschafteten. Ungefähr 80 % des deutschen Volksvermögens sind in Immobilien angelegt, Deutschland verfügt damit über das größte Immobilienvermögen in Europa. Auch die internationale Verflechtung der Immobilienwirtschaft hat in den letzten Jahren rapide zugenommen. Nach JUST (2005: 26) hat sich zwischen 2000 und 2004 der Anteil der grenzüberschreitenden Immobilieninve-

Berufliche Qualifikationen

Immobilienkaufleute

- vermieten und bewirtschaften Immobilien
- erwerben, veräußern und vermitteln Immobilien
- begründen und verwalten Wohnungs- und Teileigentum
- entwickeln immobilienbezogene Dienstleistungen
- betreuen Neubau, Modernisierung und Sanierung von Immobilien
- entwickeln unternehmens- und kundenbezogene Finanzierungskonzepte
- beraten Kunden
- analysieren den Immobilienmarkt und setzen Marketingkonzepte um
- organisieren und steuern das technische Gebäudemanagement

stitionen auf 46,3% verdoppelt (annähernd 50 Milliarden Euro). Zu den Hauptfunktionen der Branche gehören die Bewirtschaftung, der Neubau, die Vermietung, der Verkauf und die Vermittlung von Immobilien sowie die Bauherrenbetreuung.

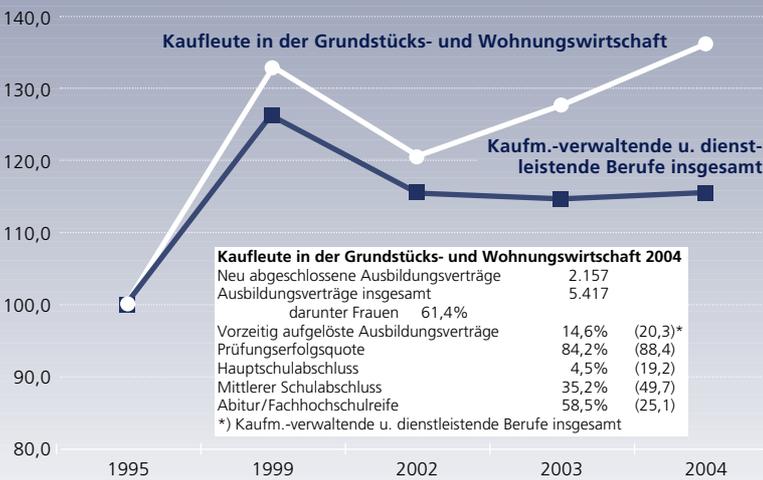
Immobilienkaufleute sind in allen Geschäftsbereichen der Immobilienwirtschaft tätig. Sie arbeiten in Wohnungsunternehmen, bei Bauträgern, Immobilien- und Projektentwicklern, bei Grundstücks-, Vermögens- und Wohnungseigentumsverwaltungen, bei Immobilienmaklern oder in Immobilienabteilungen von Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Industrie- und Handelsunternehmen. Die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge ist in den letzten zehn Jahren um 40% gestiegen und lag 2004 bei 2.157. Die Gesamtzahl der Ausbildungsverhältnisse lag 2004 bei 5.417, davon 61,4% Frauen. Verglichen mit den kaufmännisch-verwaltenden und dienstleistenden Berufen

insgesamt ist dies eine überdurchschnittliche Entwicklung. 2004 verfügten 58,5% der auszubildenden Kaufleute in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft über eine Hochschul- oder Fachhochschulreife, 37% über einen mittleren Schulabschluss und 4,5% über einen Hauptschulabschluss.

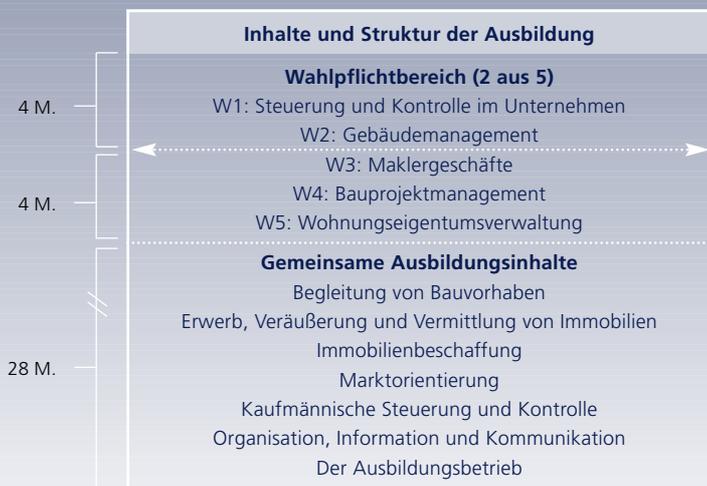
Entwicklungstrends in der Immobilienwirtschaft

Der neue Titel Immobilienkaufmann/Immobilienkauffrau ist nicht nur ein neues Etikett, sondern steht für eine erweiterte Perspektive und ein weiter ausdifferenziertes Aufgaben- und Leistungsspektrum der Immobilienbranche. Inhaltlich und strukturell reagiert die Neuordnung dieses Ausbildungsberufes auf wesentliche Veränderungen, die sich in den letzten Jahren in der Immobilienbranche vollzogen haben.

Entwicklung der neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnisse im Vergleich (1995=100)



Inhalte und Struktur der Ausbildung



KOSTENDRUCK, WETTBEWERB UND KONZENTRATION VERSCHÄRFT

Auch in der Immobilienbranche hat sich der Konzentrationsprozess in den letzten Jahren verschärft zu Lasten kleinerer Makler und Verwalterunternehmen, die stärker unter dem gestiegenen Kostendruck leiden als größere Unternehmen. Größere Verwaltungen und Immobilienunternehmen können durch die Abnahme größerer Mengen (z.B. Strom, Öl) bessere Preise aushandeln. Durch den verschärften Wettbewerb und die Krise in der Bauwirtschaft steigen darüber hinaus auch Baufirmen und Architekten in die Immobilienwirtschaft ein. Hinzu kommen Banken und Fondsgesellschaften, die sich zunehmend am Immobilienmarkt beteiligen.

MARKTSEGMENTIERUNG UND BREITERES ANGEBOT

Diesem Konzentrationsprozess in der Immobilienbranche stehen auf der anderen Seite eine stärkere Ausdifferenzierung des Immobilienmarktes und ein größeres Serviceangebot gegenüber. Indem die klassischen Bereiche der Vermittlung und Verwaltung von Immobilien ergänzt werden um Vermögensmanagement, die Entwicklung von Bauprojekten sowie ein intelligentes Gebäude- und Objektmanagement, das verschiedene Serviceleistungen (z.B. Finanzierung, Sicherheit, Kommunikation, Car Sharing etc.) integriert (Facility Management), differenzieren sich Teilmärkte heraus, die jeweils eigene Lösungen und damit spezifisches Fachwissen erfordern. Im Markt für Wohnimmobilien erfordern z.B. die Teilmärkte für Eigentumswohnungen, Eigenheime oder Mietshäuser je eigene Lösungen. Bei den Gewerbeimmobilien werden Büroräume, Ladengeschäfte oder Industrieflächen unterschieden.

Die Immobilienmärkte in Deutschland befanden sich in den letzten Jahren (und befinden sich noch) in einer Umbruchphase. Durch die Privatisierung von Bahn, Post und Telekom gelangten große Flächen für innerstädtische Entwicklungen auf den Markt. Der Wandel von einer Industrie- zu

einer Dienstleistungsgesellschaft führt zu einem großen Potenzial an Industriebranchen, deren Entwicklung und zukünftige Nutzung ein wichtiges Thema für die Immobilienwirtschaft darstellen.

EINFLUSS RECHTLICHER REGELUNGEN

Der Immobilienmarkt wird stark tangiert durch gesetzliche Regelungen und Vorschriften aus verschiedenen Bereichen, z. B. Baurecht, Mietrecht, Vermögensrecht, Sozialrecht oder Umweltrecht. Fachkräfte müssen die entsprechenden Regelungen anwenden und bei Änderungen entsprechend reagieren können, zum Beispiel auf Veränderungen bei staatlichen Förderprogrammen wie der Eigenheimzulage, Änderungen im sozialen Wohnungsbau oder rechtlichen Anpassungen auf europäischer Ebene.

DEMOGRAPHISCHE ENTWICKLUNGEN

Die Alterung der Gesellschaft hat einen starken Einfluss auf die Immobilienwirtschaft. Die Anpassung von Wohnungsgrößen, der Infrastruktur und sonstiger Service- und Betreuungsleistungen an die Bedürfnisse von Senioren (z. B. Betreutes Wohnen) wird an Bedeutung gewinnen und zu spezialisierten Angeboten führen. Beispielsweise wird der wachsende Anteil privater Altersvorsorge die Bedeutung von Vermögensanlagen in Haus- und Grundbesitz weiter erhöhen.

Eine erwartete Bevölkerungsabnahme bis 2050 auf 60–75 Mio. Menschen wird zwar zu Überkapazitäten in der Wohnungswirtschaft führen. Bis mindestens 2020 jedoch werden die Nachfragerückgänge aufgrund der sinkenden Bevölkerungszahl durch das gegenwärtige Haushaltsbildungsverhalten überkompensiert. Das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung prognostiziert, dass bis zum Jahre 2017 die Zahl der Haushalte um 1,1 Millionen steigen wird. Dies entspricht einer Zunahme von 2,9 % (BBR 2004).

Immobilienkaufleute – fit auf verschiedenen Feldern

Ausgehend von den oben skizzierten Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft sind Struktur und Inhalt der neuen Ausbildungsordnung gegenüber der alten Ausbildungsordnung aus dem Jahre 1996 gründlich überarbeitet worden. Die dreijährige Ausbildung gliedert sich nun in einen gemeinsamen Teil mit verpflichtenden Inhalten sowie einen Wahlpflichtbereich, der im dritten Ausbildungsjahr die Wahl von zwei Wahlqualifikationseinheiten aus einem Set von fünf Alternativen vorsieht. (vgl. Kasten) Der gemeinsame Ausbildungsanteil kombiniert die klassischen Themenfelder der Immobilienwirtschaft wie Immobilienbewirtschaftung, Erwerb, Veräußerung und Vermittlung von Immobilien sowie Begleitung von Bauvorhaben mit einer stärkeren Betonung der Kunden- und Marktorientierung.

Die neue Struktur der Wahlbereiche ermöglicht darüber hinaus eine bessere Abbildung des immobilienwirtschaftlichen Leistungsspektrums und damit eine passgenauere und zukunftsorientiertere Ausrichtung der Ausbildung an die Anforderungen in der Branche, wobei insbesondere die Möglichkeiten zur Ausbildung in den Bereichen Maklergeschäfte und Gebäudemanagement ausgeweitet wurden.

WAS IST NEU?

Folgende Ausbildungsinhalte werden in der neuen Ausbildungsordnung stärker betont oder neu formuliert:

- Kundenorientierte Kommunikation (Gesprächsführung, Beratung und Verkauf);
- Marketing (Entwicklungsstrategien, Umsetzung von Marketingkonzepten, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit);
- Verwaltung gewerblicher Objekte;
- Steuern und Versicherungen (hier insbesondere Steuerarten und Versicherungsrisiken für Immobilien);
- Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben;
- Technisches Gebäudemanagement (u. a. Organisation der technischen Gebäudebetreuung, Fuhrparkmanagement);
- Maklergeschäfte.

Während das Gebäudemanagement neu in die Ausbildungsordnung aufgenommen worden ist, vertiefen die Wahlbausteine Steuerung und Kontrolle im Unternehmen, Maklergeschäfte, Bauprojektmanagement und Wohnungseigentumsverwaltung die Inhalte des gemeinsamen Teils der Ausbildungsordnung.

Auf der Basis der Bearbeitung einer praxisbezogenen Aufgabe aus einer der gewählten Qualifikationseinheiten findet die mündliche Prüfung jetzt in Form eines Kundenberatungsgesprächs oder einer Teambesprechung statt, je nach Inhalt der zugrunde gelegten Wahlqualifikationseinheit.

Fazit

Die neue Ausbildungsstruktur verbreitert in der Summe das Angebot an Qualifikationsinhalten, insbesondere in den Bereichen technisches Gebäudemanagement und Maklergeschäfte. Zugleich bieten die Wahlqualifikationseinheiten den Betrieben die Möglichkeit der differenzierten und vertieften Ausbildung entsprechend ihrem jeweiligen Profil am Markt. Die neue Ausbildungsordnung folgt damit der Ausdifferenzierung des Immobilienmarktes und spricht eine größere Zahl potenzieller Ausbildungsbetriebe an. ■

Literatur

- BBR (2004): *Raumordnungsprognose 2020, Private Haushalte, Informationen zur Raumentwicklung Heft 3/4-2004*, Bonn Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen (2003): *Aus-, Fort- und Weiterbildung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft*. Berlin 2003
- JUST, T. (2005): *Europas Immobilienmärkte*. Deutsche Bank Research 2005: www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PRODO000000000191198.pdf
- RUBIG, V. (2005): *Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft. Kurzfassung des Gutachtens des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung e. V. an der Universität München*. Abgefragt am 10. 2. 2006: <http://immobilientutor.de/download/Die%20volkswirtschaftliche%20Bedeutung%20der%20Immobilienwirtschaft.pdf>
- StBA (2005): *Dienstleistungsstatistik*: www.destatis.de/basis/d/bank/diensttab2.php