

Anlage II

RAHMENLEHRPLAN

für den Fortbildungslehrgang der Immobilienwirtschaft mit dem Abschlussgrad IMMOBILIEN-ÖKONOM/IN (GdW)

Der Rahmenlehrplan gliedert sich in sechs Handlungsfelder und geht von nachgenannten Zeitrichtwerten aus:

| | Unterrichtseinheiten in Stunden |
|--|---------------------------------|
| 1. Finanzierung und Controlling | 80 – 100 |
| 2. Immobilien- und Baumanagement | 120 |
| 3. Marktorientierung und Vertrieb | 60 |
| 4. Managementmethodik | 100 – 120 |
| 5. Unternehmens- und Personalorganisation | 60 |
| 6. Wirtschaftliche und Gesellschaftliche Rahmenbedingungen | 40 |

(1) Finanzierung und Controlling (80-100 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer ...

- (1) ...entwickeln eigene und beurteilen vorgelegte Investitionsszenarien unter Berücksichtigung vorgegebener Unternehmensstrategien mit Methoden der dynamischen Investitionsrechnung.
- (2) ...stellen Auswirkungen von Investitionen auf Steuern und Abgaben dar.
- (3) ...analysieren Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung (Finanzierung) sowie der Risikoabsicherung.
- (4) ...bereiten Daten zu Finanzierungskonzepten und Daten der Rechnungslegung des Unternehmens gegenüber externen Kapitalgeber auf und entwickeln daraus Vorschläge für unternehmerische Entscheidungen.
- (5) ...stellen Auswirkungen von Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen im Rahmen der strategischen Unternehmensplanung in Liquiditätsplänen, Kennzahlen- und Zielsystemen dar.
- (6) ...erfassen und systematisieren die in einem immobilienwirtschaftlichen Unternehmen typischen Kosten- und Leistungsarten sowie die entsprechende Zuordnung von Kosten- und Leistungsarten auf Kostenstellen, Projekte und Geschäftsprozesse auf Basis von Ist- und Plankosten-/leistungen.
- (7) ...erstellen Wirtschaftspläne und Budgets, unterstützen deren Einhaltung durch Abweichungsanalysen und bereiten Dokumentationen auf.
- (8) ...erfassen Entwicklungstrends von Kosten- und Leistungsarten in Planungen und bewerten die Auswirkungen auf Betriebsergebnisrechnung und Gewinn- und Verlustrechnung.

Inhalte:

| | |
|--|---|
| Kriterien und Verfahren dynamischer Investitionsrechnung | Kostenstellenrechnung, Projekt- und Prozesskostenrechnung |
| Baufinanzierung | Deckungsbeitragsrechnung |
| Rating | Plan-/Istkostenanalyse |
| Geschäfts- und Lageberichte | Budgetierung |
| Dokumentation und Revision | Kennziffern (EAT/EBITDA) |
| Kosten-/Leistungsartenrechnung | |

(2) Immobilien- und Baumanagement (120 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer ...

- (1) ...verhandeln Mietverträge mit privaten und gewerblichen Kunden und führen serviceorientiert Optimierungen der Bewirtschaftungsabrechnungen und des Forderungsmanagements durch.
- (2) ...planen, steuern und kontrollieren das Betriebskostenmanagement.
- (3) ...analysieren Bestandsimmobilien im Produktlebenszyklus, bestimmen und präzisieren deren Optimierung in technischer, wirtschaftlicher und sozialer Sicht.
- (4) ...wenden Verfahren der Bewertung von Immobilien an, entwickeln und bewerten Vorschläge für werterhaltende und werterhöhende Maßnahmen bei Instandhaltung und Instandsetzung, Sanierung und Modernisierung und dem Energie- und Gebäudemanagement aus technischer und wirtschaftlicher Sicht.
- (5) ...wenden Methoden des Bauprojektmanagements an.
- (6) ...beurteilen Bauverträge und die zu Grunde liegenden Ausschreibungen und Submissionen, berücksichtigen in der Projektdurchführung relevante Vertragsstörungen, nehmen Bauleistungen ab.
- (7) ...dokumentieren abgeschlossene Bauprojekte und überführen diese in die laufende Immobilienbewirtschaftung.

Inhalte:

| | |
|--|---|
| Wohnraum- und Gewerbemietverträge | Projektmanagement und regionale Projektförderung |
| Betriebskostenermittlung, -abrechnung und -optimierung | Technische Ausführung und Abnahme von Bauleistungen |
| Serviceleistungen | Produktlebenszyklus der Immobilien |
| Technische Aspekte der Bestandserhaltung und Pflege, Sanierung und Modernisierung, Facility Management | Immobilienbewertung |

(3) Marktorientierung und Vertrieb (60 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer ...

- (1) ...differenzieren Teilmärkte nach Nutzungs- und Entwicklungsmöglichkeiten von Immobilien.
- (2) ...entwickeln Marketing- und Vertriebsziele sowie Maßnahmen zur Zielerreichung für Marktsegmente und Zielgruppen.
- (3) ...akquirieren Neukunden und binden diese an Vertriebsmaßnahmen des Unternehmens sowie in unterschiedliche Kommunikationsstrategien ein.
- (4) ...bewerben Verkaufs-, Miet- und Pachtobjekte, konzipieren Maßnahmen im Rahmen der Public Relation.
- (5) ...wirken an der Preisfindung von Immobilien mit, führen Kauf- und Verkaufsverhandlungen durch.

Inhalte:

| | |
|--|--------------------------------------|
| Markt- und Kundentypologien / -strategien | Medieneinsatz |
| Immobilienmarketing | Techniken der Verhandlungsführung |
| Teilmärkte: Gewerbe- und Privatkunden; Miete, Pacht, Leasing, An- und Verkauf | Kundenorientierung und Kundenbindung |

(4) Managementmethodik (100-120 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer...

- (1) ...entwickeln Zielsysteme des Managements und Führungsgrundsätze und begründen diese aus der Unternehmensverfassung.
- (2) ...erfassen, analysieren, prognostizieren und bewerten Markt- und Unternehmensdaten und -entwicklungen in ihren Zusammenhängen.
- (3) ...wenden Methodiken des vernetzten Denkens an.
- (4) ...wenden Portfolio-Techniken an.
- (5) ...beurteilen Chancen und Grenzen von Führungskonzepten (Management-by-Konzepten).
- (6) ...bestimmen Kriterien und Verfahren für ein Qualitätsmanagement.
- (7) ...erläutern die Aufgaben, Ansprüche und Formen eines betrieblichen Kommunikations- und Informationssystem.
- (8) ...analysieren Bedingungen und Techniken der Führung von Mitarbeitern und Teams.
- (9) ...bereiten Mitarbeitergespräche vor, führen sie durch und dokumentieren die Ergebnisse.

Inhalte:

| | |
|----------------------------|---------------------------------|
| Balanced Scorecard | Grundlagen der Gesprächsführung |
| Wirkungs- und Trendanalyse | QM-Standards |

(5) Unternehmens- und Personalorganisation (60 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer ...

- (1) ...stellen Konsequenzen unterschiedlicher Organisationskonzepte dar.
- (2) ...präzisieren den Zusammenhang zwischen Unternehmensrechtsform, Aufbauorganisation und entsprechenden rechtlich verbindlichen Jahresabschlussaktivitäten.
- (3) ...klären Rolle und Funktion von Führungskräften bei der Organisationsentwicklung.
- (4) ...bestimmen den Personalbedarf und präzisieren mögliche Stellenbeschreibungen und Kompetenzprofile.
- (5) ...steuern den Prozess der Mitarbeiterbeschaffung, -auswahl und -einarbeitung.
- (6) ...gestalten in ihrem Funktionsbereich die Personalentwicklung mit.
- (7) ...beschreiben Bedingungen menschlicher Arbeitsleistung an betrieblichen Arbeitsplätzen und Formen der Leistungs- und Ergebnisfeststellung.

Inhalte:

| | |
|---|------------------------------|
| Aufbau- und Ablauforganisation; Genossenschaften, Kapitalgesellschaften, Sonderformen | Arbeitsgestaltung |
| Grundzüge Personal- und Organisationsentwicklung | Entlohnung und Anreizsysteme |
| Personal- und Stellenplanung | |

(6) Wirtschaftliche und soziale Rahmenbedingungen (40 Stunden)

Ziele:

Die Teilnehmer ...

- (1) ...stellen Besonderheiten immobilienwirtschaftlicher Unternehmen und der Branche aus gesellschaftlicher und volkswirtschaftlicher Sicht in Verbindung mit der Infrastruktur einer Region dar.
- (2) ...berücksichtigen regionale und kommunale Verflechtungen und Besonderheiten bei der Entwicklung von Zielsystemen und Unternehmensverfassungen.
- (3) ...erkennen sozialpolitische und kulturelle Relevanz des Bauens und Wohnens und gesellschaftlicher Bedingungen für die Immobilienwirtschaft.
- (4) ...analysieren an ausgewählten Beispielen die Auswirkungen von politischen und administrativen Entscheidungen auf kommunaler, nationaler und internationaler Ebene auf Unternehmen der Immobilienwirtschaft.

Inhalte:

| | |
|-------------------------|-----------------------------|
| Bevölkerungsentwicklung | Regionale Rahmenbedingungen |
| Quartiersmanagement | |

Berlin, 01.10. 2009

.....
 Lutz Freitag
 Präsident des GdW Bundesverband deutscher
 Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.