

# Zielanalyse Stand: 2022

Schulart-Kurz	Schulart	Zeiträchtwert
<b>3BKWAFB 3BKWAFVK</b>	<b>Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Banken – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Versicherungen</b>	<b>80</b>
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung	Jahr
<b>02</b>	<b>Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen</b>	<b>1/2</b>
	<small>Kernkompetenz</small> <b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden bei der Investitionsentscheidung für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen.</b>	

Schule, Ort	Lehrkräfteteam
-------------	----------------

<b>Bildungsplan<sup>1</sup></b>	<b>didaktisch-methodische Analyse</b>
---------------------------------	---------------------------------------

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
-------------------------	-------------------------	-----------	-------------------	------------	----------	---------------------------	----------	------

Schwerpunkt Banken – Unternehmensprofil: [Immobilienabteilung der Sparbank AG](#)  
 Schwerpunkt Versicherungen – Unternehmensprofil: Süddeutsche Handelsbank AG

Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender  
 LS = Lernsituation  
 LF = Lernfeld  
 WBK = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau  
 WKV = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich in Vorbereitung auf ein Kundengespräch über die Struktur des Wohnimmobilienmarktes hinsichtlich räumlicher und sachlicher Kriterien. Sie untersuchen das regionale und überregionale Preisniveau und arbeiten Einflussfaktoren auf die Preisbildung heraus ( <i>Lage, Qualität, gesamtwirtschaftliche Faktoren</i> ).	<b>LS01 Wohnimmobilienmarkt untersuchen</b>	In einem Beratungsgespräch äußerte das Ehepaar X den Wunsch, eine Immobilie zu erwerben. Die Eheleute X sind sich jedoch unsicher, da sie bisher noch keine Immobilie besitzen und	Präsentation	E-Mail des Vorgesetzten Informationstext über Struktur des Wohnimmobilienmarktes Link zu Bodenrichtwertkarten Link zu Preisspiegel für Wohnimmobilien	Erstellen Sie die Präsentation.	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen		06
---	---	--	--------------	--	---------------------------------	--	--	----

<sup>1</sup> Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen, Bereich Immobilien (2022), S. 14f.

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		sich auf dem Immobilienmarkt nicht auskennen. → Azubi soll den Kunden Informationen zum Wohnimmobilienmarkt zukommen zu lassen.		Link zu Einflussfaktoren auf die Preisbildung		Zusammenhänge herstellen mit Medien sachgerecht umgehen		
Die Schülerinnen und Schüler analysieren Motive für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie und stellen Vor- und Nachteile des Immobilienerwerbs der Miete gegenüber.	<b>LS02 Motive zum Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie analysieren</b>	Die Eheleute X äußern per E-Mail Bedenken, ob sie aufgrund des hohen Kaufpreisniveaus überhaupt eine Immobilie erwerben möchten oder stattdessen eine Immobilie mieten sollten. → Azubi soll mit der weiteren Bearbeitung beauftragt werden.	Analysebogen für die Website der Bank E-Mail an Kunden mit Link zum Analysebogen	E-Mail der Eheleute X Gesprächsausschnitt zwischen Auszubildendem und Vorgesetzten (Analysebogen soll Entscheidungsfindung zwischen Kauf oder Miete anhand eines Scoringsystems erleichtern)	1. Erstellen Sie den Analysebogen für die Website. 2. Formulieren Sie eine E-Mail an die Eheleute X mit einem Link zum Analysebogen.	zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln	Brainstorming als Einstieg (Link zu einer kollaborativen Arbeitsplattform)	06
Die Schülerinnen und Schüler bieten Kunden Maklerleistungen beim Immobilienerwerb an. Sie erläutern ihnen die Leistungen eines Maklers und beschreiben den Inhalt des Maklervertrags ( <i>Alleinauftrag, Allgemeinauftrag, Provisionsanspruch</i> ).	<b>LS03 Maklerleistungen anbieten und erläutern</b>	Die Eheleute X wurden von den Vorteilen des Kaufs einer Immobilie überzeugt. Sie überlegen, ob sie beim Erwerb einen Makler hinzuziehen sollen. Die Immobilienabteilung der Sparbank möchte einen Flyer zu ihrem Leistungsangebot für Käufer	Flyer	Link (Leistungen eines Maklers für Verkäufer und Käufer, Möglichkeiten der Maklerbeauftragung) §§ 652 ff BGB (Provisionsanspruch) Maklervertrag	Gestalten Sie den Flyer.	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln		06

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		und Verkäufer erstellen. → Azubi soll einen Flyer zum Leistungsangebot erstellen.						
Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden als potentielle Bauherren über baurechtliche Rahmenbedingungen, die sie im Fall eines Neubaus oder Umbaus beachten müssen ( <i>Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Nutzungsschablone, Baukosten</i> ). Sie beschreiben ihnen den Ablauf eines Baugenehmigungsverfahrens ( <i>Kenntnisgabeverfahren</i> ).	<b>LS04 Potentielle Bauherren beraten</b>	Die Immobilienabteilung der Sparbank AG übernimmt bei einem Neubaugebiet in Bürglingen die Vermarktung eines Großteils der Grundstücke. In diesem Zusammenhang bietet sie eine Informationsveranstaltung für potentielle Bauherren an, zu der auch die Eheleute X eingeladen sind. → Azubi soll sich auf die Informationsveranstaltung vorbereiten.	Präsentation	Informationstexte BauGB BauNVO LBO Beispiel Flächennutzungsplan Beispiel Bebauungsplan mit Nutzungsschablone Exposés von unbebauten Grundstücken Beispielfälle von Bauvorhaben	Erstellen Sie die Präsentation mit den wichtigsten baurechtlichen Rahmenbedingungen, dem Ablauf eines Baugenehmigungsverfahrens und zwei Umsetzungsbeispielen.	Gesetzestexte anwenden Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen mit Medien sachgerecht umgehen Zusammenhänge herstellen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen		08
Die Schülerinnen und Schüler zeigen Kunden das Erbbaurecht als Alternative zum Grundstückskauf auf ( <i>Erbbaupertrag, Erbbauzins, Erbbaugrundbuch, Beendigungsmöglichkeiten</i> ) und verdeutlichen die damit verbundenen Auswirkungen auf die Finanzierung ( <i>Darlehenshöhe, Liquiditätsbelastung</i> ).	<b>LS05 Erbbaurecht darstellen</b>	Neben den über die Bank zum Kauf angebotenen Grundstücken werden im geplanten Neubaugebiet auch Grundstücke im Erbbaurecht von der Stadt Bürglingen angeboten.	Beratungsmappe (Übersicht) Beratungsgespräch	E-Mail der Eheleute X 2 Exposés Muster-Erbbaupertrag Erbbaurechtsgesetz	1. Erstellen Sie in Vorbereitung auf das Kundengespräch eine Übersicht für die Beratungsmappe mit den wichtigsten Regelungen des Erbbaurechts und den Auswirkungen auf die Finanzierung.	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln	Rollen-spiel Vgl. <a href="#">WBK</a> <a href="#">LF09</a> <a href="#">LS01</a>	06

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		→ Azubi erhält eine E-Mail der Eheleute X, die bei einem Beratungsgespräch erfahren möchten, ob diese Grundstücke für sie interessant sein könnten.			2. Diskutieren Sie mit den Eheleuten X Vor- und Nachteile des Erbbaurechts.	Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen		
Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Erwerb von Wohnungseigentum und gehen dabei auf Inhalt und Bedeutung der Teilungserklärung ( <i>Miteigentumsanteile, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Sondernutzungsrecht, Aufteilungsplan, Gemeinschaftsordnung</i> ) ein. Sie verdeutlichen die Regelungen zur Verwaltung des Gemeinschaftseigentums ( <i>Aufgaben des Verwalters, Wohnungseigentümerversammlung</i> ). Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Informationen, die beim Erwerb einer Eigentumswohnung wesentlich sind ( <i>Protokolle und Beschlussammlung, Hausgeld, Erhaltungsrücklage</i> ).	<b>LS06 Kunden zum Erwerb von Wohnungseigentum beraten</b>	Die Eheleute X nehmen von ihrem Bauvorhaben Abstand und erwägen den Kauf einer 20 Jahre alten Eigentumswohnung. Da ihnen noch einige Punkte unklar sind, erkundigen Sie sich per E-Mail. Fragen zum Wohnungseigentumsrecht kommen bei der Sparbank AG häufiger auf. Daher hat sich die Immobilienabteilung dazu entschlossen, für die Website der Bank eine FAQ-Sammlung zu erstellen. → Azubi ist Mitglied im Team, das sich mit der FAQ-Sammlung beschäftigt.	FAQ-Sammlung Checkliste Antwort-E-Mail an die Eheleute X	E-Mail der Eheleute X (Frage nach der Bedeutung bestimmter Begriffe in der beigefügten Teilungserklärung und nach Hinweisen, worauf beim Erwerb zu achten ist) Teilungserklärung Wohnungseigentumsgesetz	1. Erstellen Sie für die Website der Bank eine FAQ-Sammlung zu wichtigen Begriffen des Wohnungseigentumsrechts. 2. Erstellen Sie eine Checkliste zu den wesentlichen Informationen für den Erwerb. 3. Verfassen Sie eine E-Mail an die Eheleute X, in der Sie die Fragen beantworten und die Checkliste beifügen.	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Zusammenhänge herstellen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln begründet vorgehen	Vgl. <a href="#">WBK</a> <a href="#">LF09</a> <a href="#">LS01</a>	08

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Chancen und Risiken einer direkten Kapitalanlage in Wohnimmobilien zur Vermietung. Sie machen sie dabei auf die Bedeutung der Mieterauswahl und der Mietvertragsgestaltung unter Berücksichtigung des Mietrechts ( <i>Mietpreisgestaltung, Kündigung des Mietvertrags</i> ) aufmerksam. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Auswahlkriterien für Immobilien als Renditeobjekte ( <i>Marktgängigkeit, Vermietbarkeit, Wirtschaftlichkeit</i> ). In diesem Zusammenhang ermitteln und interpretieren die Schülerinnen und Schüler ausgewählte Kennzahlen ( <i>Brutto-/Nettomietrendite, Kaufpreis-Miete-Verhältnis</i> ).	<b>LS07 Wohnimmobilien als Renditeobjekte analysieren</b>	Eine vermögende Kundin Y meldet sich telefonisch und interessiert sich für eine Investition am Immobilienmarkt als Renditeobjekt. → Azubi soll Informationen für die Kundin Y vorbereiten.	Beratungsmappe (Übersichten) Bewertungstabelle mit Handlungsempfehlung	Telefonat (Kundin Y hat zwei Angebote für Zweizimmerwohnungen in verschiedenen Städten erhalten und fragt sich, welche besser geeignet sei) Exposés Vorlage Bewertungstabelle für Zweizimmerwohnung (leere Tabelle - auch mit einem Bereich für Kennzahlen) Informationstexte BGB-Auszug Mietspiegel	1. Erstellen Sie eine Übersicht zu den Chancen und Risiken von Direktinvestitionen in Wohnimmobilien. 2. Erstellen Sie eine Übersicht zu den wichtigsten Inhalten des Mietrechts. 3. Begründen Sie mit Hilfe einer Bewertungstabelle, für welche Immobilie sich die Kundin Y entscheiden sollte.	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln begründet vorgehen Zusammenhänge herstellen Entscheidungen treffen		10
Die Schülerinnen und Schüler stellen der Direktanlage in Immobilien alternative Kapitalanlagen in Immobilien ( <i>offene und geschlossene Immobilienfonds, Immobilienaktien</i> ) gegenüber.	<b>LS08 Alternative Kapitalanlagen der Direktanlage gegenüberstellen</b>	Die Kundin Y ist in Anbetracht der Risiken einer Direktanlage in vermietete Immobilien unsicher. Sie wünscht Informationen zu alternativen Immobilieninvestments. → Azubi soll das Kundengespräch vorbereiten.	Beratungsmappe (Übersicht)	Informationstexte Link zu Webseiten	Entwickeln Sie die tabellarische Übersicht.	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln	Vgl. <a href="#">WBK LF08</a> und <a href="#">WKV LF10</a>	06
Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden die Auswirkungen von Direktinvestitionen in vermietete Immobilien auf das	<b>LS09 Auswirkungen auf</b>	Die Kundin Y entscheidet sich für die Direktinvesti-	Beratungsmappe (Übersicht) Berechnung	Informationen zu Miete und Wer-	1. Erstellen Sie eine Übersicht zu Werbungskosten	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten	Vgl. <a href="#">WBK LF01</a>	08

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
zu versteuernde Einkommen. Dazu berechnen sie unter Berücksichtigung der abzugsfähigen Werbungskosten ( <i>Absetzung für Abnutzung, Bewirtschaftungskosten, Erhaltungsaufwendungen, Finanzierungskosten</i> ) die Höhe der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.	<b>die Einkommenssteuer aufzeigen</b>	tion in eine Immobilie zur Vermietung. Sie befürchtet allerdings Auswirkungen ihres Immobilieninvestment auf ihr zu versteuerndes Einkommen. → Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten.	Skizze zur Gesprächsvorbereitung	bungskosten der erworbenen Eigentumswohnung Vereinfachtes Berechnungsschema „Ermittlung des zu versteuernden Einkommens“	bei Vermietung und Verpachtung. 2. Berechnen Sie die zu erwartenden Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung für die erworbene Wohnung. 3. Skizzieren Sie die Auswirkung dieser Einkunftsart auf das zu versteuernde Einkommen.	systematisch vorgehen zuverlässig handeln Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen		