|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2022 | |
| Schulart-Kurz | Schulart | | Zeitrichtwert |
| 3BKWAFB  3BKWAFVK | Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten  – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Banken  – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Versicherungen | | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 02 | **Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen** | | 1/2 |
| Kernkompetenz | |
| **Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden bei der Investitionsentscheidung für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen.** | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Titel der  Lernsituation | Situation | Handlungs- ergebnis | Datenkranz | Aufträge | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Schwerpunkt Banken – Unternehmensprofil: [Immobilienabteilung der Sparbank AG](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/unternehmensprofil)  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 (*Lage, Qualität, gesamtwirtschaftliche Faktoren*). | **LS01 Wohnimmobilienmarkt untersuchen** | 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 sich auf dem Immobilienmarkt nicht auskennen.  🡪 Azubi soll den Kunden Informationen zum Wohnimmobilienmarkt zukommen zu lassen. | Präsentation | E-Mail des Vorgesetzten  Informationstext über Struktur des Wohnimmobilienmarktes  Link zu Bodenrichtwertkarten  Link zu Preisspiegel für Wohnimmobilien  Link zu Einflussfaktoren auf die Preisbildung | Erstellen Sie die Präsentation. | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Zusammenhänge herstellen  mit Medien sachgerecht umgehen |  | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren Motive für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie und stellen Vor- und Nachteile des Immobilienerwerbs der Miete gegenüber. | **LS02 Motive zum Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie analysieren** | 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 Scoringsy-stems 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 *(Alleinauftrag, Allgemeinauftrag, Provisionsanspruch)*. | **LS03 Maklerleistungen anbieten und erläutern** | 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 und Verkäufer erstellen.  🡪 Azubi soll einen Flyer zum Lei-stungsangebot erstellen. | 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 |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden als potentielle Bauherren über baurechtliche Rahmenbedingungen, die sie im Fall eines Neubaus oder Umbaus beachten müssen *(Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Nutzungsschablone, Baulasten).* Sie beschreiben ihnen den Ablauf eines Baugenehmigungsverfahrens *(Kenntnisgabeverfahren).* | **LS04 Potentielle Bauherren beraten** | 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 *(Erbbauvertrag, Erbbauzins, Erbbaugrundbuch, Beendigungsmöglichkeiten)* und verdeutlichen die damit verbundenenAuswirkungen auf die Finanzierung *(Darlehenshöhe, Liquiditätsbelastung).* | **LS05 Erbbaurecht darstellen** | Neben den über die Bank zum Kauf angebotenen Grundstücken werden im geplanten Neubaugebiet auch Grundstücke im Erbbaurecht von der Stadt Bürglingen angeboten.  🡪 Azubi erhält eine E-Mail der Eheleute X, die bei einem Beratungsgespräch erfahren möchten, ob diese Grundstücke für sie interessant sein könnten. | Beratungsmappe (Übersicht)  Beratungsgespräch | E-Mail der Eheleute X  2 Exposés  Muster-Erbbauvertrag  ErbbauRG | 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. 2. Diskutieren Sie mit den Eheleuten X Vor- und Nachteile des Erbbaurechts. | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel  Vgl. [WBK LF09 LS01](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf09) | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Erwerb von Wohnungseigentum und gehen dabei auf Inhalt und Bedeutung der Teilungserklärung *(Miteigentumsanteile, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Sondernutzungsrecht, Aufteilungsplan, Gemeinschaftsordnung)* ein. Sie verdeutlichen die Regelungen zur Verwaltung des Gemeinschaftseigentums (*Aufgaben des Verwalters, Wohnungseigentümerversammlung)*. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Informationen, die beim Erwerb einer Eigentumswohnung wesentlich sind (*Protokolle und Beschlusssammlung, Hausgeld, Erhaltungsrücklage)*. | **LS06 Kunden zum Erwerb von Wohnungseigentum beraten** | 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. [WBK LF09 LS01](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf09) | 08 |
| 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 *(Mietpreisgestaltung, Kündigung des Mietvertrags*) aufmerksam. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Auswahlkriterien für Immobilien als Renditeobjekte *(Marktgängigkeit, Vermietbarkeit, Wirtschaftlichkeit).* In diesem Zusammenhang ermitteln und interpretieren die Schülerinnen und Schüler ausgewählte Kennzahlen *(Brutto-/Nettomietrendite, Kaufpreis-Miete-Verhältnis)*. | **LS07 Wohn­immobilien als Renditeobjekte analysieren** | Eine vermögende Kundin Y meldet sich telefonisch und interessiert sich für eine Inve-stition 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 *(offene und geschlossene Immobilienfonds, Immobilienaktien)* gegenüber. | **LS08 Alternative Kapitalanlagen der Direktanlage gegenüberstellen** | Die Kundin Y ist in Anbetracht der Risiken einer Direktanlage in vermietete Immobilien unsicher. Sie wünscht Informa­-tionen 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. [WBK LF08](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf08) und [WKV LF10](http://www.bildungsplaene-bw.de/site/bildungsplan/get/documents_E-891788034/lsbw/Bildungsplaene-BERS/bs/BS-Versicherungskaufleute%2021-12-17.pdf) | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden die Auswirkungen von Direktinvestitionen in vermietete Immobilien auf das zu versteuernde Einkommen. Dazu berechnen sie unter Berücksichtigung der abzugsfähigen Werbungskosten *(Absetzung für Abnutzung, Bewirtschaftungskosten, Erhaltungsaufwendungen, Finanzierungskosten)* die Höhe der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. | **LS09 Auswirkungen auf die Einkommenssteuer aufzeigen** | Die Kundin Y entscheidet sich für die Direktinvestition in eine Immobilie zur Vermietung.  Sie befürchtet allerdings Auswirkungen ihres Immobilieninvestment auf ihr zu versteuerndes Einkommen.  🡪 Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten. | Beratungsmappe (Übersicht)  Berechnung  Skizze zur Gesprächsvorbereitung | Informationen zu Miete und Werbungskosten der erworbenen Eigentumswohnung  Vereinfachtes Berechnungsschema „Ermittlung des zu versteuernden Einkommens“ | 1. Erstellen Sie eine Übersicht zu Werbungskosten 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. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen ziehen | Vgl. [WBK LF01](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf01) | 08 |

1. 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. [↑](#footnote-ref-2)