



AUS- UND WEITERBILDUNG

Weder Transparenz noch Qualitätskontrolle

In Deutschland trat die immobilienwirtschaftliche Weiterbildung erst in den vergangenen 20 Jahren aus ihrem Schattendasein hervor. Seitdem lässt sich jedoch eine stetige Spezialisierung, Akademisierung und Internationalisierung beobachten. Transparenz und Qualitätskontrollen der Angebote lassen auf dem Aus- und Weiterbildungsmarkt allerdings zu wünschen übrig.

Foto: Cozy nook/shutterstock.com

Die komplexen Anforderungen und Verflechtungen der internationalen Immobilien- und Finanzmärkte sind ohne fundierte Aus- und permanente Weiterbildung nicht zu bewältigen. Von den Akteuren fordert der Markt die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen, den Willen, im weltweiten Wettbewerb um Wissen in der ersten Liga mitzuspielen. Weit verbreitete Fehleinschätzungen gegenüber der Immobilienwirtschaft und den in diesem Berufszweig gegebenen beruflichen Entwicklungschancen führten dazu, dass die Immobilienberufe in Deutschland, im Gegensatz zu den Ländern des angloamerikanischen Raums, lange Zeit eher eine Randposition in der Skala der Berufswünsche einnahmen.

Mit Ausnahme der staatlich geregelten Aus- und Weiterbildungen stellt jedoch gerade die Vielfalt und das Fehlen einheitlicher Standards Nutzer vor Probleme. Umfang, Inhalte und Qualität der Angebote unterliegen einer nur sehr eingeschränkten unabhängigen Überprüfung und die Abschlüsse geben trotz gleich- oder ähnlich lautender Bezeichnungen nicht immer Auskunft über das Niveau und die Akzeptanz in der Wirtschaft.

In vielen Unternehmen genießt das Thema Aus- und Weiterbildung inzwischen hohe Priorität. Parallel ist das Angebot an entsprechenden Bildungsmaßnahmen in den vergangenen »

beiden Jahrzehnten sprunghaft gestiegen: Berufsverbände, Wohnungswirtschaft, Industrie- und Handelskammern, Seminarveranstalter, private Weiterbildungsinstitute, Berufsakademien, Fachhochschulen und Universitäten in der ganzen Republik offerieren eine Fülle von Möglichkeiten, sich immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse anzueignen.

DIE DUALE AUSBILDUNG ALS BASIS „Als die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) 1995 gegründet wurde, geschah dies vor dem Hintergrund unzureichender Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft. Dieser Bereich war insbesondere an den Wissenschaftlichen Hochschulen sträflich vernachlässigt worden. Allenfalls gab es einige Wahlfächer im Bereich des betriebswirtschaftlichen oder volkswirtschaftlichen Studiums, die allerdings im Wesentlichen auf die Wohnungswirtschaft konzentriert waren“, erinnert sich Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg. Der Erwerb des notwendigen immobilienwirtschaftlichen Know-hows stützte sich lange Zeit vor allem auf die duale Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, die nach einer grundlegenden Novellierung 2006 unter der Bezeich-

berufstätigen Hochschulabsolventen, aber auch durch Berufserfahrung geeigneten Studierenden die Möglichkeit einer wissenschaftlich fundierten Vertiefung und Erweiterung ihrer bereits erworbenen Kenntnisse ermöglichten. Die Abschlüsse bieten zwar trotz ihrer Anbindung an die Universitäten keinen akademischen Grad, bescheinigen aber wie der Diplom-Immobilienwirt (DIA), der Immobilienökonom (ADI) oder der Immobilienökonom (IREBS) per Zertifikat immobilienwirtschaftliche Kenntnisse auf universitärem Niveau. Im Zuge des Bologna-Prozesses und der Etablierung des European Credit Transfer System (ECTS) bilden sie für Berufspraktiker – auch ohne Abitur – den ersten Schritt zum Erwerb eines akademischen Grades. Parallel oder aufbauend auf ein Kontaktstudium kann der Bachelorabschluss im Bereich Real Estate und weiterführend auch der Master erworben werden.

Eine Aufwertung hat auch die Erstausbildung an den Berufsakademien in unmittelbarer Kombination mit immobilienwirtschaftlichen Unternehmen oder Institutionen erfahren. Diese firmieren seit der Bologna-Reform als Duale Hochschulen und sind berechtigt, akademische Grade zu verleihen. Dabei können die Studenten flexibel wählen, ob sie nach dem Abschluss als Bachelor sofort ein Masterstudium anhängen oder zunächst berufliche



„Die Auszubildenden arbeiten später in Strukturen, die mit der heutigen Praxis kaum etwas zu tun haben.“

Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender der EBZ Business School, Bochum

nung „Immobilienkaufmann“ firmiert. Wichtige Neuerungen waren das breitere Spektrum, die größere Flexibilisierung und die Profilbildung durch Wahlbausteine.

Da die internationale Ausrichtung der Immobilienunternehmen zunimmt, lernen die Azubis seitdem noch intensiver Fremdsprachen. Die neue Ausbildungsordnung fördert zudem verstärkter prozessorientiertes Arbeiten sowie methodische, soziale und personale Kompetenzen. Darauf aufbauend oder eine entsprechende Qualifizierung vorausgesetzt, bildeten sich Berufspraktiker bis in die 1990er Jahre vor allem zum Immobilienfachwirt weiter. Die Universitäten boten zunächst keine spezifischen Studiengänge im Bereich Real Estate an.

KONTAKTSTUDIENGÄNGE ALS SCHRITT ZUR AKADEMISIERUNG Eine erste Weiterbildungsmöglichkeit auf akademischem Niveau erlaubten ab Mitte der 1990er Jahre die Kontaktstudiengänge, die

Praxis sammeln. Aufgewertet wurden auch die Fachhochschulen, die heute als Hochschulen für angewandte Wissenschaften fungieren. Der Trend zu berufs begleitender Aus- und Weiterbildung im akademischen Bereich lässt sich auch bei anderen Hochschulen und deren angeschlossenen Instituten beobachten. Dabei unterstützen ein modularer Aufbau, zeitlich begrenzte Präsenzphasen, flexible Einstiegsmöglichkeiten und die enge Verzahnung mit der beruflichen Praxis die Vereinbarkeit von Studium, Beruf und Familie.

ZUNEHMENDE KOMPLEXITÄT FÖRDERT SPEZIALISIERUNG „Die Herausforderung an die immobilienwirtschaftliche Weiterbildung insbesondere der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft ist die Modularisierung des Studienangebots sowie die curriculare Abbildung der Innovationen und der Digitalisierung der Immobilienbranche in den nächsten zehn Jahren“, so Hanspeter Gondring

FRICS, Leiter der dortigen Studiengänge Immobilienwirtschaft/Versicherung/Finanzdienstleistung.

Inhaltlich ließ sich mit zunehmender Internationalisierung und dem Zusammenwachsen von Immobilien- und Finanzmärkten ein Trend zur thematischen Orientierung der Ausbildungsinhalte am Lebenszyklus der Immobilie und der gesamten Wertschöpfungskette beobachten. Die dadurch entstehende Komplexität zog eine stärkere Spezialisierung und Interdisziplinarität der Aus- und Weiterbildung nach sich, die auch in den kommenden Jahren insbesondere im Hinblick auf die Digitalisierung zunehmen wird. Zahlreiche private Hochschulen ergänzen dabei das Angebot der staatlichen Institutionen. Bedeutung gewinnt zudem der enge Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, der maßgeblich zur Innovationsfähigkeit der Immobilienbranche beiträgt.

LERNEN 4.0 VERÄNDERT DIE BILDUNGSSTRUKTUREN Das Prinzip des „Lifelong Learning“ verdrängt auch in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung das „Lernen auf Vorrat“. Damit verbunden ist die Notwendigkeit eines relativ offenen, flexiblen und transparenten Systems mit vielfältigen Ein- und Ausgängen, zahlreichen Übergängen und Verbindungslinien und einer hohen Durchlässigkeit. Das flexible Lernmanagement des 21. Jahrhunderts stellt dabei traditionelle, institutionalisierte Bildungsformen gleichberechtigt neben informelle und individuelle Lernprozesse.

Entscheidend wird weniger sein, auf welchem Wege man Fähigkeiten und Qualifikationen erworben hat, sondern dass sie erworben und zertifiziert wurden. Zertifikate dokumentieren im Rahmen eines strukturierten Angebots erbrachte Leistungen, berechtigen zum Zugang weiterer Bildungsgänge und tragen zur Verwertbarkeit der Abschlüsse auf dem Arbeitsmarkt bei. Zudem verschiebt sich die Art der benötigten Qualifikationen. Projektorientiertes Arbeiten mit wechselnden markt- und situationsabhängigen Problem- und Aufgabenstellungen tritt in den Vordergrund. Daher gewinnen neben fachlichen Qualifikationen soziale Kompetenzen weiter an Bedeutung.

„Dank neuer Technologien und mediendidaktischer Konzepte kann man heute an jedem Ort mit Internetanschluss lernen. Diese Veränderung ermöglicht es auch in der Bildung, den Trend zur Individualisierung zu antizipieren. Damit rückt der einzelne Kunde, seine Anforderungen und seine Zufriedenheit mit dem Lernprozess, immer weiter in den Vordergrund“, sagt Klaus Leuchtman, Vorstandsvorsitzender der EBZ Business School in Bochum. Und er sagt noch etwas anderes: „Wir bilden heute Menschen aus, die später mit einer hohen Wahrscheinlichkeit in Strukturen und Prozesslandschaften arbeiten werden, die mit der heutigen Praxis kaum etwas zu tun haben. Wir müssen also viel stärker eine Vordenkerrolle einnehmen.“

INTERESSENVERBÄNDE

Die Ziele ändern sich kaum

Gegen Marktregulierung, für Förderung von Wohneigentum und Digitalisierungsoffensiven: Die Interessenverbände waren und bleiben ein Spiegelbild der Immobilienwirtschaft. (unsere Kooperationspartner RICS und Deutscher Verband, siehe Seite 90)

Die Interessenverbände der Immobilienwirtschaft geben als Spiegelbild der Fortentwicklung einer Branche im digitalen Zeitalter einen guten Einblick in die Welt der Immobilien aus vielerlei Sicht. Makler, Verwalter und Entwickler wie große Immobilienkonzerne setzen auch auf politische Lobbyarbeit. Was waren und sind die Highlights der Branche mit nachhaltiger Wirkung auf die Märkte?

ZIA: SCHWERE GEBURT, ERFÜLLTES LEBEN Die Idee, einen Zentralverband zu schaffen, der die gesamte Immobilienwirtschaft abbilden sollte und als solcher ein anerkannter Gesprächspartner für den Bund sein sollte – und zwar für sämtliche Bereiche –, war schon öfter geäußert worden. Soeben war DIFA-Chef Jürgen Ehrlich an der Idee gescheitert, eine Bündelungsinitiative mit Vertretern von Wohn- und Gewerbeimmobilienwirtschaft auf den Weg zu bringen. Eckart John von Freyend war im Jahr 2006 mit der Gründung des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA glücklicher. Er spricht inzwischen mit seinen 240 Mitgliedern für etwa 37.000 Unternehmen (darunter 27 Verbände) der Branche.

„Wir sind als Unternehmer- und Verbändevertretung der gesamten Immobilienwirtschaft die Stimme auf nationaler und europäischer Ebene und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI)“, so Präsident Andreas Mattner. Von Anfang an sei das ehrenamtliche Engagement der Mitglieder existenziell wichtig gewesen.