

Вебинар 1

Рамочный учебный план

(По состоянию на 13.01.2006 г.)

по профессии специалист по экономике недвижимости...

(Резолюция Конференции министров образования и культуры ...)

Часть I. Предварительные примечания

Этот рамочный учебный план для профессионального обучения в профессиональном колледже был утвержден конференцией министров и сенаторов по культуре федеральных земель. Рамочный учебный план был согласован с соответствующими положениями об обучении ФРГ (издано Федеральным министерством экономики и труда или другим компетентным министерством по согласованию с Федеральным министерством образования и науки).

Рамочный учебный план в основном базируется на аттестате об окончании школы и описывает минимальные требования.

Рамочный учебный план не содержит никаких методологических указаний по преподаванию. Развитие независимого и ответственного мышления и деятельности как главная цель обучения, должна также быть и частью дидактико-методической общей концепции.

Земли принимают непосредственно рамочный учебный план или включают его в свои собственные учебные планы.

Часть II. Задачи профессионального колледжа

Профессиональный колледж - самостоятельное учебное заведение. Он работает как равный партнер с другими сторонами, участвующими в профессиональном образовании. Перед ним стоит задача передача профессионального и общего содержания обучения учащимся, уделяя особое внимание требованиям профессиональной подготовки.

Профессиональный колледж обеспечивает базовую и профильную подготовку и расширяет прежде полученное общее образование. Таким образом, колледж стремится внести свой вклад в выполнение задач в профессии и содействовать формированию профессионального рынка и общества на основе социальной и экологической ответственности.

В соответствии с рамочным соглашением о профессиональных колледжах, его целями являются:

- «обеспечить профессиональное мастерство, сочетающее профессиональную компетентность с общими социальными навыками
- профессиональная гибкость, позволяющая справляться с меняющимися требованиями мира труда и общества, также с целью совместного благополучия Европы
- пробудить готовность к дальнейшему и непрерывному профессиональному обучению

- помогать развитию способности и желания занимать активную жизненную позицию».

Перечисленные цели направлены на развитие **компетенции действовать** - готовность и способность человека в профессиональной, общественной и приватной ситуации вести себя профессионально и социально ответственно. Компетенция действовать раскрывается в профессиональной компетентности, личностной и социальной компетентности.

Профессиональная компетенция - готовность и способность, на основе профессиональных знаний и умений, целенаправленно, компетентно, методично и самостоятельно решать задачи и проблемы и оценить их результат.

Личностная компетенция означает готовность и способность гармонично организовать профессиональную, личную и общественную жизни. Она включает в себя такие характеристики, как независимость, критическое мышление, уверенность в себе, надежность, чувство ответственности и долга. В частности, это также включает в себя развитие хорошо продуманных жизненных ценностей и приверженности им.

Социальная компетенция означает готовность и способность формировать социальные отношения, чувствовать расположение и напряженность, а также рационально и ответственно относиться к другим и общаться с ними. Это включает в себя, в частности, развитие социальной ответственности и солидарности.

Компонентами профессиональной, личностной, а также социальной компетенции является методологическая, коммуникативная и учебная компетенции.

Методологическая компетенция означает готовность и способность целенаправленно и планомерно действовать в решении задач и проблем (например, при планировании рабочих этапов).

Коммуникативная компетенция включает в себя восприятие, понимание и представление своих собственных намерений и потребностей, а также партнеров.

Учебная компетенция — это готовность и способность понимать, оценивать и структурировать информацию о фактах и взаимосвязях как самостоятельно, так и в группах. Учебная компетенция

также включают умение и желание в профессии и за ее пределами развивать и использовать на протяжении всей жизни техники обучения и ее стратегии.

Часть V. Учебный модуль

Обзор учебных модулей				
Учебный модуль		Учебные часы		
№		1 год	2 год	3 год
1	Участие в формировании профессионального образования	60		
2	Представление компании по недвижимости	60		
3	Учет и документирование данных	40		
4	Сдача жилых помещений в аренду	60		
5	Управление жилыми помещениями и обслуживание фонда недвижимости	100		

6	Управление коммерческой недвижимостью		40	
7	Покупка и развитие земельных участков		60	
8	Развитие и сопровождение строительных проектов		100	
9	Обоснование жилой собственности и ее управление		80	
10	Риэлторские услуги			80
11	Финансирование недвижимости			60
12	Учет макроэкономических факторов при решениях, связанных с недвижимостью			60
13	Составление годовых финансовых отчетов и предоставление информации для управления предприятием			80
Сумма: всего 880 часов		320	280	280

Учебный модуль 1:	Участие в формировании профессионального образования	1 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся ориентируются в измененной жизненной ситуации в связи с началом профессионального образования. Они ответственно участвуют в формировании своего профессионального образования в области конфликта между различными ролевыми ожиданиями и соблюдением основных правовых положений. Учащимся разъясняют какие задачи стоят перед ними в дуальной системе профессионального образования. Они знакомятся с правами и обязанностями из правовых и договорных положений. Получают информацию по учету заработной платы. Учащиеся уточняют свои права на участие в оперативных решениях, оценивают важность тарифных договоров и роль социальных партнеров в их реализации. Учащиеся самостоятельно работают над заданиями и применяют методы решения проблем. Они представляют и документируют результаты своей работы в структурированной форме с использованием подходящих коммуникативных средств. Для получения информации учащиеся пользуются средствами коммуникации.</p>		
<p>Содержание: Порядок организации профессионального образования Договор о профессиональном обучении Защита занятости молодежи, декретный отпуск, защита от увольнения Заработная плата до и после вычета налогов Участие в управлении компанией Методы обучения и работы Методы презентации Интернет-исследование</p>		

Учебный модуль 2:	Представление компании по недвижимости	1 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся проинформированы об организационной структуре, правовой форме, о</p>		

корпоративных целях и специфических направлениях деятельности поставщиков услуг в сфере недвижимости, в особенности жилищных компаний, застройщиков, выступающих также в роли риэлторов и управляющих жильем. Они изучают положение на рынке, а также возможности развития компании. Учащиеся представляют возможности профессионального применения и развития в сфере недвижимости.

Они представляют и документируют результаты своей работы в структурированной форме с использованием подходящих коммуникативных средств.

Содержание:

Структура организации собственного образовательного учреждения

Привлечение капитала, органы, ответственность при индивидуальном предпринимательстве, ООО, АО, кооперативе

Экономические, социальные, экологические цели

Заявления о корпоративной миссии

Субрынок недвижимости

Профессиональная деятельность и перспективы

Учебный модуль 3:	Учет и документирование данных	1 год обучения, 40 часов
<p>Цель: Учащиеся фиксируют на основании документов экономические операции в секторе недвижимости. При этом они используют действующие нормативные документы. Используя бухгалтерские счета по экономике недвижимости, учащиеся документируют движение денежных средств и ведут необходимый учет данных. Принимая во внимание необходимые проводки подводят итог по бухгалтерским счетам и переносят значения в расчет прибыли и убытков и на завершающий счет баланса.</p>		
<p>Содержание: Бухгалтерские задачи Правовая основа бухгалтерского учета Инвентаризация, инвентарь, баланс Земельная книга, главная бухгалтерская книга Инвентарные операции и операции с доходами Расчет прибыли Закрытие счёта Организация бухгалтерского учета</p>		

Учебный модуль 4:	Сдача жилых помещений в аренду	1 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся анализируют вопросы сдачи жилья в аренду в зоне конфликта между социальной значимостью и предпринимательскими интересами. Они изучают ситуацию на рынке жилья на местах и используют маркетинговые инструменты. Учащиеся планируют, управляют и контролируют процесс аренды жилых помещений на основе требований законодательства и оперативных задач. Они показывают возможность привлечения потенциальных арендаторов и обосновывают их выбор. При этом принимая во внимание законные требования для сдачи</p>		

в аренду субсидируемых квартир.
Учащиеся готовят договора аренды к подписанию и проводят переговоров по сдаче квартиры в аренду до заключения договора аренды с учетом интересов клиента, при необходимости на иностранном языке. Учащиеся передают объект аренды и готовят протоколы передачи.

Содержание:

Анализ рынка, стимулирование продаж
Арендная недвижимость
Арендное предложение - описание
Отбор арендаторов, справочная информация
Фиксированные цены аренды
Расчет жилой площади
Виды договоров аренды
Форма договора
Содержание договора аренды жилья
Правила внутреннего распорядка
Защита данных
Методы ведения переговоров и коммуникации
Иностранные языки

Учебный модуль 5:	Управление жилыми помещениями и обслуживание фонда недвижимости	1 год обучения, 100 часов
Цель:		
<p>Учащиеся обрабатывают запросы арендаторов и проводят с ними переговоры. Они консультируют арендаторов по личным проблемам, которые влияют на аренду. Они указывают на возможности поддержки и сотрудничают с органами власти, консультационными центрами и другими учреждениями. Учащиеся готовят счета за эксплуатационные расходы и за отопление с учетом принципа экономической эффективности и ведения расчетов с арендаторами в соответствии с требованиями законодательства. Они изучают возможности потенциальной экономии. Они обрабатывают уведомления о повреждениях, проверяют страхование, размещают заказы на ремонт и контролируют его выполнение. Учащиеся участвуют в планировании и проведении модернизации жилых помещений, принимая во внимание экономические, социальные, юридические и технические требования. Они рассчитывают изменения в ценах на аренду с учетом законодательных актов, проверяют их экономическую применимость и осуществляют эти изменения.</p> <p>В случае нарушения договора аренды они реагируют в соответствии с ситуацией и применяют методы разрешения конфликта. Заблаговременно до нарушения договора со стороны арендатора учащиеся противодействуют этому применяя методы социального менеджмента. Они обрабатывают процессы при завершении арендных отношений. Они контролируют и проводят хозяйственные процессы.</p>		
Содержание:		
<p>Документооборот Договор подряда Страхование ответственности, страхование зданий, страхование домашнего имущества Поземельный налог Предупредительные процессы и судебные разбирательства Принудительное выселение из жилья</p>		

Текущий и капитальный ремонт Модернизация жилья Прекращение договоров аренды Протокол о приемке квартиры Бухгалтерская проводка эксплуатационных и отопительных расходов и их начисление Бухгалтерская проводка расходов по управлению домом Иностранные языки
--

Учебный модуль 6:	Управление коммерческой недвижимостью	2 год обучения, 40 часов
<p>Цель: Учащиеся планируют и контролируют процесс сдачи в аренду коммерческой недвижимости. Они учитывают юридические требования, оперативные цели и ситуацию на рынке. Они проводят переговоры по заключению договоров с клиентами и готовят их подписание. Учащиеся изучают жизненный цикл недвижимости и учитывают его при принятии решений относительно управления эксплуатации объектов. Они планируют использование пространства. Учащиеся заказывают строительные услуги для клиентов и на объектах, получая информацию о поставщиках, проверяя их предложения, размещая заказы и контролируя выполнение работ.</p> <p>Содержание: Выбор арендаторов Доверенности контрагентов по договорам Защита конкуренции Коммунальные услуги Соглашения по аренде Срок аренды Соглашения о текущем и капитальном ремонте и модернизации НДС Прекращение коммерческой аренды Договор аренды Иностранные языки</p>		

Учебный модуль 7:	Покупка и развитие земельных участков	2 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся проводят переговоры об заключении договоров, получают информацию, необходимую для заключения договора купли-продажи и представляют результаты своих исследований на рассмотрение лицам, принимающим решения. Они готовят договор купли-продажи по земельным участкам и учитывают риски при его исполнении. Они сопровождают выполнение договора, контролируют и документируют экономический и правовой переход.</p> <p>Содержание: Компоненты земельных участков</p>		

Кадастр недвижимости
Земельная книга
Реестр обязательств владельцев участков по отношению к органу по надзору за строительством
Договор купли-продажи земельного участка
Наследственное право застройки
Бухгалтерский учет покупки
Интернет-исследование

Учебный модуль 8:	Развитие и сопровождение строительных проектов	2 год обучения, 100 часов
<p>Цель: Учащиеся анализируют этапы развития проекта недвижимости компании от идеи проекта до его реализации и маркетинга. Учащиеся проверяют допустимость строительных проектов. Учащиеся консультируют клиентов по основным свойствам строительных конструкций с учетом экономической эффективности и экономии энергии. Они участвуют в принятии решений в компании в вопросах энергосбережения и экологически чистого строительства и консультирования клиентов. Учащиеся планируют строительные мероприятия с использованием методов управления проектами. Они сотрудничают с теми, кто участвует в строительстве. Они подают заявки на строительство. Они оформляют приглашения к участию в тендерах на строительные работы согласно техническим условиям, передают часть работ подрядным организациям и заключают строительные договора. Они предоставляют информацию о возможностях страхования строительных рисков. Они участвуют в приемке строительных работ и надлежащим образом реагируют на перебои в выполнении договора.</p>		
<p>Содержание: План организации строительных работ Область планирования, внутренняя часть Подключение Цели проекта, план структуры, план реализации, оценка Командная работа Разрешение на строительство Размещение подрядов Содержание строительного договора Выполнение строительных работ Страхование строительства Договорные нарушения</p>		

Учебный модуль 9:	Обоснование жилой собственности и ее управление	2 год обучения, 80 часов
<p>Цель: Учащиеся информируют клиентов о юридическом процессе создания собственности на жилье и частичной собственности. Они объясняют им содержание декларации о разделении собственности и значение правил внутреннего распорядка в объединении собственников. Они информируют собственников жилья о функциях управляющего и консультативного совета. Они составляют бизнес-план, годовую финансовую и бухгалтерскую отчетность с</p>		

учетом риска ответственности управляющего.

Учащиеся готовят и проводят собрание собственников в соответствии с правовыми нормами. При этом они учитывают различные интересы владельцев объединения собственников. Они документируют резолюции и выполняют их. Они учитывают права и обязанности собственников в рамках своей деятельности по управлению жильем. Они применяют процедуры для взыскания требований по выплате квартплаты.

Содержание:

Законные обязанности и полномочия управляющего

Договор с управляющим

Особые права пользования

Начало членства в объединении собственников при смене собственности

Согласование, разрешение и письменное голосование

Ограничение на продажу, согласие на продажу

Лишение жилой собственности

Учебный модуль 10:	Риэлторские услуги	3 год обучения, 80 часов
<p>Цель:</p> <p>Учащиеся анализируют рынок жилья и его развитие. При этом они используют методы исследования рынка. Они определяют влияющие факторы ценообразования на рынках недвижимости. Учащиеся привлекают клиентов и объекты. Они оценивают недвижимость по ее местоположению и состоянию. Они применяют методы оценки имущества. Учащиеся составляют и анализируют рекламные объявления и описание объектов с учетом конкуренции. Они представляют документы по объекту в соответствии с ситуацией и адресатом. Учащиеся планируют переговоры как часть своих продаж и посреднических действий и проводят их с ориентацией на клиента. Они также общаются на иностранном языке.</p> <p>Учащиеся участвуют в заключении риэлтерских договоров и гарантируют право на комиссионное вознаграждение. Они соблюдают права и обязанности риэлтора, а также принципы ответственности и проверяют необходимость страховой защиты.</p>		
<p>Содержание:</p> <p>Анализ рынка, местоположения и объекта</p> <p>Спрос и предложение</p> <p>Риэлторы как участник рынка</p> <p>Рыночная стоимость, сравнительная стоимость, стоимость капитализированной прибыли, реальная стоимость</p> <p>Коммуникационная политика</p> <p>Составление объявлений и описания объектов на иностранном языке</p> <p>Ценовая политика</p> <p>Правовые основы и принципы риэлторства</p> <p>Разрешения на занятие деятельностью</p> <p>Типы риэлторских договоров</p>		

Учебный модуль 11:	Финансирование недвижимости	3 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся определяют потребности в финансировании имущества собственной компании, сравнивают виды кредитов и оценивают их по срокам, срокам погашения и затратам. Они рассчитывают рентабельность и окупаемость инвестиций при приобретении и строительстве арендной и коммерческой недвижимости. Учащиеся объясняют клиентам возможности финансирования и проверяют предпосылки к субсидированию и налоговым льготам. Они предоставляют информацию о приемлемом кредитном обеспечении. Учащиеся выполняют бухгалтерские проводки, сопровождающие финансирование.</p>		
<p>Содержание: Аннуитетные кредиты Графики погашения Эффективная процентная ставка Расчет стоимости кредитования Основания для получения кредита Финансирование строительства Расчет нагрузки Фонд недвижимости Лизинг недвижимости</p>		

Учебный модуль 12:	Учет макроэкономических факторов при решениях связанных с недвижимостью	3 год обучения, 60 часов
<p>Цель: Учащиеся понимают важность индустрии недвижимости как экономического фактора на национальном и международном уровне. Они описывают основные элементы системы и нормативно-правовой базы социальной рыночной экономики и учитывают влияние макроэкономические рамочные условия для принятия управленческих решений в сфере недвижимости в компании. Учащиеся знают о причинах конъюнктурного развития и оценивают влияние государственного вмешательства на рынок на принятие потребительских и деловых решений. Они описывают цели, мероприятия и границы экономической политики. Они взвешивают эффекты фискальных и денежно-политических мероприятий на инвестиционные решения их обучающей компании. Они учитывают требования государственной жилищной и экологической политики при решениях, принимаемых их компанией.</p>		
<p>Содержание: Экономическая конъюнктура Внутреннее и внешнее значение валюты Номинальная и реальная заработная плата Европейский центральный банк</p>		

Учебный модуль 13:	Составление годовых финансовых отчетов и предоставление информации для управления предприятием	3 год обучения, 80 часов
<p>Цель:</p> <p>Учащиеся проводят оценку активов и обязательств и при этом применяют положения коммерческого права по оценке и бухгалтерскому учету. В рамках отчета о прибылях и убытках они производят необходимые бухгалтерские проводки. Они готовят годовой финансовый отчет и его анализ. Они формируют и оценивают ключевые показатели по структуре активов и капитала, инвестициям и прибыльности. Учащиеся проводят расчеты операционной и маржинальной прибыли. Они рассчитывают операционные показатели, представляют результаты оперативной деятельности в сравнении фактических показателей с намеченными и поясняют способ действия при составлении бюджета. Учащиеся принимают участие в подготовке и оценке статистических данных.</p>		
<p>Содержание:</p> <p>Задачи и компоненты годовой финансовой отчетности Временное разграничение Резервные отчисления Амортизационные принципы, методы Коэффициенты покрытия Cash Flow Задачи учета затрат и производительности Системы учёта затрат и производительности Маржинальная прибыль I Вычисления с использованием таблиц Графическое представление</p>		

Материал предоставлен Европейским образовательным центром экономики жилищного хозяйства и недвижимости (ЕБЦ), 2020 г.

*Рабочий перевод с немецкого от 02.06.2020
Елена Петровская, IWO e.V.*