

Ablaufplan und Organisatorisches

Herzlich Willkommen
zu unserer Online-Weiterbildung für Immobilienmakler nach § 15b MaBV

Der Kurs ist auf Grundlage der Weiterbildungsverpflichtung nach § 15b MaBV konzipiert und orientiert sich inhaltlich an der Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- 20 Weiterbildungsstunden aufgeteilt auf
- 4 Vormittage jeweils von 08:30 Uhr bis 14:00 Uhr (5 Zeitstunden pro Vormittag)

Organisatorisches:

Pausen

30 Minuten Pause pro Lehrgangseinheit

Anwesenheit

Als Nachweis für die IHK müssen wir Ihre Anwesenheit dokumentieren: an jedem Lehrgangstag werden hierzu in unregelmäßigen Abständen Anwesenheitskontrollen durch Umfragen durchgeführt.

Unterlagen

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen als Datei über die Kursinhalte.

Nachweise

Die Weiterbildungsbescheinigung und das Zertifikat „Akademie-geschulter Immobilienmakler“ erhalten Sie per Post.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Weiterbildung!

Ihr Team der

Ablauf:

1. Kurseinheit • 08.03.2022 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Grundbuch – Das Buch mit sieben Siegeln?

- Aufbau
- Übersicht über die eintragungsfähigen Grundbuchrechte
- Begründung von Rechten
- Arbeitsweise des Grundbuchamts
- Rangordnung im Grundbuch

Provisionsansprüche richtig vereinbaren und durchsetzen

- Abschluss von Maklerverträgen
- Kongruenz, Kausalität, Verflechtung
- Provisionsansprüche bei Scheitern des Hauptvertrages
- Provisionsansprüche nach Beendigung des Maklervertrages
- Verwirkung des Provisionsanspruchs
- Durchsetzung des Provisionsanspruchs

Ihre Dozenten: Stefan Geiselmann (Dipl.-Rechtspfleger FH); Thomas Emmert (Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht)

2. Kurseinheit • 10.03.2022 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Mietrecht – das vermietete und das zu vermietende Objekt (Wohnraum- und Gewerberaummiete)

- Schicksal des Mietvertrages bei Eigentümerwechsel, insb. Vorkaufsrechte und Kündigungssperren
- Erstellung von Mietverträgen
- Kündigungsmöglichkeiten des neuen Eigentümers
- Aufhebungsverträge

Immobilien-Makler-Marketing: Die 7 ultimativen Tricks für erfolgreiche Werbung im Einkauf

- Produktmarketing versus Dienstleistungsmarketing
- Marketing-Tools für Ihre Werbung als Dienstleister

Ihre Dozenten: Dr. Renate Bens (Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht); Frank Winnig (Inhaber einer Marketingagentur für Makler)

3. Kurseinheit • 15.03.2022 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Wertermittlung im Maklergeschäft

- Objektangebot und Objektanalyse
- Wertermittlung
- Gebäudepläne, Bauzeichnung und Baubeschreibung
- Relevante Versicherungsarten im Immobilienbereich
- Umwelt- und Energiethemen im Immobilienbereich

Kommunikation im Kundenkontakt

- Kontaktaufbau im Kundengespräch
- Servicegedanke in der Kommunikation
- Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen
- Erste Schritte beim Verhandeln

Ihre Dozenten: Thomas Schröck (Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft); Maxi Weiss (Organisationsberaterin und Mediatorin)

4. Kurseinheit • 17.03.2022 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Grundzüge der Zwangs- und Teilungsversteigerung

- Gang und Ziele der Verfahren
- Beeinflussungsmöglichkeiten
- Gefahren bei einem Erwerb im Versteigerungsverfahren
- Möglichkeit eines Erwerbs vor dem Versteigerungstermin

Vertriebsorientiertes Know-how im Bereich der privaten Immobilienfinanzierung

- Aktuelle Entwicklungen der privaten Finanzierungsmärkte
- Banken und Finanzierungsvermittler
- Grundlagen der Finanzierungsformen
- Eigenkapital und Sicherstellung von Krediten
- Kapitaldienst
- Basics der Förderprogramme

Praxistipp: Erbanteile erfolgreich verkaufen

Ihre Dozenten: Stefan Geiselman (Dipl.-Rechtspfleger FH); Josef Staller (DEKRA zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung, Bankbetriebswirt, Immobilienmakler IHK); Dr. Holger Hoffmann (Fachanwalt für Erbrecht)