

SEMINAR (PRÄSENZ)

Grundlagenseminar I für Immobilienmakler/-innen

Erwerben Sie Grundkenntnisse der Immobilienbranche

Nutzen

Grundlagen I für Immobilienmakler - erwerben Sie Basiskenntnisse der Branche. Die Aufgabengebiete von Maklern sind vielfältig und anspruchsvoll, sie umfassen unter anderem Vermarktung, Erhaltungsaufwand, Steuer, Abschreibungen, Vermögensverhaltung. Wer eine solide Basis mit Sicherheit in Rechtsfragen, Verkauf und Vermarktung schafft, der kann sich am Markt erfolgreich etablieren. Qualifizieren Sie sich als Einsteiger systematisch mit allen wichtigen Grundlagen für Ihre beruflichen Tätigkeiten in der Immobilienbranche. Befassen Sie sich mit der Praxis des Maklers bei Verkauf und Vermietung, Gewerbeordnung GewO, Makler- und Bauträgerverordnung MaBV und Wohnungsvermittlungsgesetz WoVG. Machen Sie sich mit Grundstückskauf oder Aufbau des Maklerbüros vertraut. Erlernen Sie die Eckpunkte des korrekten Maklervertrages: von Nachweis, Zustandekommen, Aufwendungsersatz bis Widerrufsrecht.

Dieses Seminar ist ein Pflichtseminar im Rahmen des Zertifikats **"Immobilienmakler/-in IHK"**. Einen Überblick über das Zertifikat und alle Seminartermine erhalten Sie [hier](#).

Wir unterstützen Sie bei der Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nach §34c Absatz 2a GewO!

Innerhalb von drei Jahren müssen sich Immobilienmakler/-in und Wohnimmobilienverwalter/-in in einem Umfang von 20 Zeitstunden weiterbilden. Das Seminar orientiert sich an den inhaltlichen Anforderungen für die Weiterbildung nach Anlage 1 zu § 15b Absatz 1 MaBV. Ein Seminartag besteht aus 7 Zeitstunden. Bitte beachten Sie jedoch, dass die Entscheidung hinsichtlich der Anerkennungsfähigkeit gemäß § 15b Absatz 3 Satz 1 MaBV allein der zuständigen Aufsichtsbehörde obliegt.

Zielgruppe

Geeignet für alle, die sich in der Immobilienbranche selbstständig machen und systematische Grundkenntnisse erwerben wollen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 3-Tages-Seminar versteht sich als Lehrgang zur Vermittlung grundlegender Fachkenntnisse und Kompetenzen. Die Teilnehmer bearbeiten unter anderem die Fragen: Wie erstelle ich ein attraktives Exposé? Wie prüfe ich Bonität? Wie betrifft das Bestellerprinzip meine Arbeit? Wie baue ich mein Maklerbüro Schritt für Schritt auf? Wie komme ich an gute Kontakte und pflege sie? Themenübersicht:

- Vermietung und Verkauf in der Praxis
- Gewerbeordnung, Makler- und Bauträgerverordnung, Wohnungsvermittlungsgesetz
- Am ersten Tag Abendveranstaltung: Diskussionsrunde mit Inhabern von Maklerfirmen
- Betriebsaufbau, Akquise, Werbung
- Grundstücksrecht

- Provisionssicherung

...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

26.09.2024 - 28.09.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

3 Tage

Termininformationen

1. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr, im Anschluss Roundtable-Gespräch bis ca. 20:30 Uhr (inkl. Abendessen)
2. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr
3. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 16:30 Uhr

Umfang der Fortbildung: 20 Unterrichtsstunden à 60 min

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Organisatorische Hinweise

Umfang der Fortbildung: 21 Unterrichtsstunden à 60 min

Veranstaltungsinhalt im Detail

1. Tag, 9:00 Uhr - ca. 13:00 Uhr

Praxis des Maklers bei Verkauf und Vermietung

Paul Schmidmaier oder Florian Schreck

Vermietung und Verkauf in der Praxis

- Aufnahme eines Objektes
- Preisgestaltung
- Abschluss des Maklervertrages
- Exposé-Erstellung
- Vermarktung
- Betreuung von Vermietern, Verkäufern und Interessenten
- Abschluss Vermietung: Beurteilung von Interessenten, Bonitätsprüfung
- Abschluss Verkauf: Vorgehen von der Einigung bis zum Notarvertrag
- Grundlagen zum Abschluss eines Miet- oder Kaufvertrages
- Grundlagen der praktischen Abwicklung des Vermarktungsprozesses

14:00 Uhr - 15:45 Uhr

Franz Schäufler

Gewerbeordnung (GewO)

- Gewerberechtliche Grundlagen
- Behördliche Erlaubnis nach § 34c GewO

Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)

- Vollzug der Makler- und Bauträgerverordnung in der Praxis der Verwaltungsbehörden

Wohnungsvermittlungsgesetz (WoVG)

- Anwendungsbereich
- Zustandekommen des Provisionsanspruchs
- Gebührenforderung für Nebenleistungen
- Beschränkungen der Maklerprovision
- Bestellerprinzip
- Höhe der Maklerprovision

Preisangabenverordnung (PangV)

- Preisverzeichnis

Telemediengesetz

16:00 Uhr - 17:30 Uhr

Makler-Bauträgerverordnung und Grundstückskauf

Paul Schmidmaier oder Florian Schreck

Aufzeichnungspflicht

- Informationspflicht
- Vorschriften für das Exposé
- Formulare für den Makler

18:00 Uhr - ca. 20:30 Uhr

Roundtable-Gespräch mit Inhabern von Maklerfirmen über berufsspezifische Fragen (Auftragsakquisition, Kundenkontakte, Bestandspflege, zweckmäßige Form des Geschäftsablaufs usw.) - Einführung und Diskussionsleitung:

Paul Schmidmaier oder Florian Schreck

2. Tag, 9:00 Uhr - 12:00 Uhr

Betriebsaufbau und Organisation des Maklerbüros

Prof. Dr. Stephan Kippes oder Erik Nothhelfer

- Persönliche, fachliche und betriebswirtschaftliche Qualifikation
- Marktsegmentierung des Immobiliendienstleisters
- Rechtsform des Unternehmens
- Fachliche Qualifikation der Mitarbeiter/-innen
- Marketing im Innen- und Außenverhältnis

13:30 Uhr - 17:00 Uhr Auftragsakquisition und Werbung des Maklers

Prof. Dr. Stephan Kippes oder Erik Nothhelfer

- Abgrenzung Objekt- und Firmenwerbung
- Die Zieltriade bei der Auftragsakquisition - oder wann es Sinn macht "nein" zu sagen
- Vom Sinn und Unsinn von Objektsuchanzeigen
- Imageanzeigen
- Passive Auftragsakquisition als Alternative zur Kaltakquise
- Beziehungsmarketing oder ein paar gute Kontakte sind mehr wert als 1000 Anrufe bei Privatanbietern

3. Tag, 9:00 Uhr - 10:45 Uhr

Grundstücksrecht für Immobilienmakler

Stefan Schneider

- Grundbuchrecht
- Grundbucheinsicht
- Notarielle Beurkundung
- Auflassungsvormerkung
- Zahlung des Kaufpreises
- Mehrere Eigentümer (Erben, Wohnungseigentümer, Miteigentümer)

11:00 Uhr - 16:30 Uhr

Provisionssicherung durch den richtigen Maklerauftrag

Franz Tischler

- Maklervertrag nach BGB
- Nachweis und Vermittlungstätigkeit
- Zustandekommen des Hauptvertrages
- Problem des Ursachenzusammenhanges
- Aufwendungsersatz
- Höhe der Maklerprovision
- Fragen des Widerrufsrechts

Einen Wechsel der Referenten innerhalb der angegebenen Zeiten müssen wir uns vorbehalten.

Methoden

Referate, Diskussion, Roundtable-Gespräch

Gesamtsumme

1.250,00 €

Preisinformationen

- inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Evamaria Gasteiger

+49 8063 91 274

Gasteiger@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Jana Wening

+49 8063 91 271

Wening@ihk-akademie-muenchen.de