

BUSINESS:school

Zertifizierter
Immobilienmakler

Modulkatalog

Modul- und Studienplan

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
IM-01	Das Maklerbüro
IM-02	Kunden- und Immobilienakquisition
IM-03	Der Verkaufsprozess
IM-04	Grundlagen der Immobilienbewertung
IM-05	Grundlagen WEG und Vermietung
IM-06	Grundlagen der Immobilienfinanzierung und Versicherung
IM-07	Gesetzliche Grundlagen und die Haftung des Maklers
IM-08	Marketing für Immobilienmakler
IM-09	Kommunikation für Immobilienmakler
IM-10	Objektunterlagen und Baurecht

Modul-Nr. IM-01	Modulbezeichnung Das Maklerbüro
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">1.1 Immobilienmakler<ul style="list-style-type: none">1.1.1 Ein interdisziplinärer Beruf1.1.2 Risiko und Chance1.1.3 Besonderheiten des Alltags1.2 Bürotechnik und Ausstattung<ul style="list-style-type: none">1.2.1 Technische Ausstattung im Büro1.2.2 Einrichtung1.2.3 Arbeitsplatz1.3 Aufgaben und Image des Immobilienmaklers<ul style="list-style-type: none">1.3.1 Hauptaufgaben aus dem Gesetz1.3.2 Servicedienstleistungen1.3.3 Image des Immobilienmaklers1.4 Der Immobilienmarkt<ul style="list-style-type: none">1.4.1 Aktuelle Marktsituation1.4.2 Teilmärkte1.4.3 Besonderheiten des Immobilienmarktes1.5 Budget und Kostenplanung<ul style="list-style-type: none">1.5.1 Werbebudget1.5.2 Kostenplanung1.5.3 Startkapital1.5.4 Rechtsformen	

Modul-Nr. IM-02	Modulbezeichnung Kunden- und Immobilienakquisition
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">2.1 Die Grundlagen der Akquisition<ul style="list-style-type: none">2.1.1 Akquisitionsmodell2.1.2 Vertrauen2.1.3 Vertrauensformel2.2 Werbeformen<ul style="list-style-type: none">2.2.1 Verbraucher Vertrauen in Werbeformen2.2.2 Offline Werbung2.2.3 Onlinewerbung2.3 Netzwerke und netzwerken<ul style="list-style-type: none">2.3.1 Netzwerkformen2.3.2 Empfehlungsgeber2.3.3 Multiplikatoren Modell2.3.4 Kick-Backs/ Rückvergütungen2.4 Werbung am Beispiel einer Messe<ul style="list-style-type: none">2.4.1 Messe / Gewerbeausstellung2.4.2 Werbemöglichkeiten2.4.3 Zielsetzung2.4.4 Besondere Werbeformen2.4.5 Merchandise Artikel2.5 Kundenbindungsinstrumente<ul style="list-style-type: none">2.5.1 Feedbackformen2.5.2 Follow Up2.5.3 Reminder2.5.4 Kundenansprache mit System	

Modul-Nr. IM-03	Modulbezeichnung Der Verkaufsprozess
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">3.1 Objektaufnahme und Marktpreiseinschätzung<ul style="list-style-type: none">3.1.1 Objektaufnahmebogen3.1.2 Ablauf einer Objektaufnahme3.1.3 Marktpreiseinschätzung3.2 Maklerauftrag<ul style="list-style-type: none">3.2.1 Die Arten des Maklerauftrages3.2.2 Unterlagencheckliste3.2.3 Auskunftsvollmacht3.3 Das Exposé<ul style="list-style-type: none">3.3.1 Rechtliche Grundlagen3.3.2 Wirkung und Ziel3.3.3 Aufbau und Inhalt3.3.4 Objektausstattung und Objektzustand3.3.5 Lagebeschreibung3.4 Die Besichtigung<ul style="list-style-type: none">3.4.1 Vorbereitung und Ablauf3.4.2 Besichtigungskonzept3.4.3 Besichtigungsbestätigung3.5 Der Abschluss<ul style="list-style-type: none">3.5.1 Die Reservierung3.5.2 Der notarielle Kaufvertrag3.5.3 Objektübergabe	

Modul-Nr. IM-04	Modulbezeichnung Grundlagen der Immobilienbewertung
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">4.1 Einführung in die Immobilienbewertung<ul style="list-style-type: none">4.1.1 ImmowertV4.1.2 Verfahren zur Wertermittlung4.1.3 Grundstücksmarktbericht4.2 Bodenwertermittlung<ul style="list-style-type: none">4.2.1 Bodenrichtwertkarte4.2.2 Vergleichswertverfahren4.2.3 Bodenwertermittlung4.3 Ertragswertermittlung<ul style="list-style-type: none">4.3.1 Rohertrag / Reinertrag4.3.2 Bewirtschaftungskosten4.3.3 Liegenschaftszinssatz4.3.4 Vervielfältiger / Barwert4.3.5 Objektrendite / Maklerfaktor4.4 Sachwertermittlung<ul style="list-style-type: none">4.4.1 Normalherstellungskosten4.4.2 Restnutzungsdauer / Modernisierung4.4.3 Baupreisindex4.4.4 Alterswertminderung4.4.5 Sachwertfaktor4.5 Software zur Immobilienbewertung<ul style="list-style-type: none">4.5.1 Sprengnetter Report / Value4.5.2 IMV4.5.3 IWA Pro	

Modul-Nr. IM-05	Modulbezeichnung Grundlagen WEG und Vermietung
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">5.1 Entstehung einer WEG<ul style="list-style-type: none">5.1.1 Teilungserklärung oder Einigungsvertrag5.1.2 Gemeinschaftsordnung5.2 Unterlagen der WEG<ul style="list-style-type: none">5.2.1 Hausgeldabrechnung5.2.2 Wirtschaftsplan5.2.3 Protokoll der Eigentümerversammlung5.2.4 Beschlussammlung5.3 Einführung in das Mietrecht<ul style="list-style-type: none">5.3.1 Mietvertrag gem. § 535 BGB5.3.2 Unterschied Wohn- und Gewerbevermietung5.3.3 Besonderheiten des Wohnraummietrechts5.3.4 Mieterhöhungsmöglichkeiten5.3.5 Kündigungsmöglichkeiten5.4 Mieterauswahl und Mietvertrag<ul style="list-style-type: none">5.4.1 Kriterien der Mieterauswahl5.4.2 Mieterfragebogen5.4.3 Besondere Vermietungsformen5.4.4 Wohnraummietvertrag5.5 Mietspiegel und Co.<ul style="list-style-type: none">5.5.1 Mietspiegel5.5.2 Mitpreisbremse5.5.3 Mietendeckel	

Modul-Nr. IM-06	Modulbezeichnung Grundlagen der Immobilienfinanzierung und Versicherung
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">6.1 Die Darlehensarten<ul style="list-style-type: none">6.1.1 Annuitätendarlehen6.1.2 Endfälliges Darlehen6.1.3 Variabler und fester Zinssatz6.2 Der Bausparvertrag<ul style="list-style-type: none">6.2.1 Ansparphase6.2.2 Darlehensphase6.2.3 Besonderheiten des Bausparens6.3 Die Kreditprüfung<ul style="list-style-type: none">6.3.1 Persönliche Bonität6.3.2 Beleihungswert des Objektes6.3.3 Die Prüfungsinstanzen6.3.4 Zusammenfassung6.4 Kreditsicherheiten<ul style="list-style-type: none">6.4.1 Grundschild6.4.2 Hypothek6.4.3 Bürgschaft6.4.4 Kautions6.5 Immobilienversicherungen<ul style="list-style-type: none">6.5.1 Wohngebäudeversicherung6.5.2 Grundstückshaftpflichtversicherung6.5.3 Hausratversicherung6.5.4 Haftpflichtversicherung	

Modul-Nr. IM-07	Modulbezeichnung Gesetzliche Grundlagen und die Haftung des Maklers
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">7.1 Geldwäschegesetz (GWG) 7.2 Berufsgesetze<ul style="list-style-type: none">7.2.1 § 34c GewO7.2.2 Makler und Bauträgerverordnung7.2.3 UWG7.2.4 Urheberrecht7.2.5 Abmahnung7.2.6 Grundsätze der Maklertätigkeit 7.3 Provisionen<ul style="list-style-type: none">7.3.1 Wohnraumvermittlungsgesetz7.3.2 Provisionsteilung7.3.3 Preisangabenverordnung7.3.4 Provisionsverwirkung7.3.5 Die Widerrufsbelehrung 7.4 Maklerhaftung und Anfechtung<ul style="list-style-type: none">7.4.1 Aufklärungspflichten7.4.2 Verschweigen von Informationen7.4.3 Anfechtungsgründe7.4.4 Folgen der Anfechtung7.4.5 Haftung des Maklers7.4.6 Berufshaftpflichtversicherung 7.5 Steuern und Abgaben<ul style="list-style-type: none">7.5.1 Grunderwerbsteuer7.5.2 Grundsteuer7.5.3 Einkommensteuer7.5.4 Gewerbesteuer7.5.5 Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	

Modul-Nr. IM-08	Modulbezeichnung Marketing für Immobilienmakler
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">8.1 Fotoworkshop<ul style="list-style-type: none">8.1.1 Ausrüstung8.1.2 Vorbereitung des Fototermins8.1.3 Fotofehler vermeiden8.1.4 360 Grad Aufnahmen8.1.5 Drohnenbilder8.2 Immobilienanzeigen<ul style="list-style-type: none">8.2.1 Social Media8.2.2 Immobilienportale8.2.3 GEG / Energieausweis8.3 Matterport 3D Laserscan<ul style="list-style-type: none">8.3.1 Technik8.3.2 Einsatz8.3.3 Vermarktung8.4 Telefonkommunikation<ul style="list-style-type: none">8.4.1 Telefonanweisung8.4.2 eBüro8.4.3 Telefonbot8.5 Vertriebskooperationen<ul style="list-style-type: none">8.5.1 Gemeinschaftsgeschäfte8.5.2 Synergien zu anderen Branchen8.5.3 Rückvergütungsmöglichkeiten	

Modul-Nr. IM-09	Modulbezeichnung Kommunikation für Immobilienmakler
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">9.1 Sicheres Auftreten<ul style="list-style-type: none">9.1.1 Die innere Haltung des Maklers9.1.2 Kommunikationsmodelle9.1.3 Aktives Zuhören / Spiegeln9.2 Bedürfnisse / Interessen / Motivation<ul style="list-style-type: none">9.2.1 Der Unterschied Position und Interesse9.2.2 Bedürfnispyramide nach Maslow9.2.3 Interessen erkunden9.3 Einwandbehandlung / Verbindlichkeit<ul style="list-style-type: none">9.3.1 Modell zur Einwandbehandlung9.3.2 Überzeugen statt überreden9.3.3 Führung des Verkaufsprozesses9.4 Das Erscheinungsbild des Maklers<ul style="list-style-type: none">9.4.1 Checkliste Outfit9.4.2 Selbstcheck9.4.3 Wahrnehmung und Reflexion9.5 Konfliktlösung<ul style="list-style-type: none">9.5.1 Der Konfliktweg9.5.2 Die Eskalationsspirale9.5.3 Deeskalation und Gesprächsführung9.5.4 Möglichkeiten zur außergerichtlichen Streitbeilegung	

Modul-Nr. IM-10	Modulbezeichnung Objektunterlagen und Baurecht
<p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none">10.1 Eigentum und Besitz<ul style="list-style-type: none">10.1.1 Abgrenzung10.1.2 Das Grundbuch10.1.3 Die Grundakte10.1.4 Die Liegenschaftskarte10.2 Die Bauakte<ul style="list-style-type: none">10.2.1 Inhalt der Bauakte10.2.2 Grundrisse, Schnitte und Ansichten10.2.3 Wohnfläche, Nutzfläche, BGF, BRI10.3 Behördliche Auskünfte<ul style="list-style-type: none">10.3.1 Die Lärmkarte10.3.2 Baulastenverzeichnis10.3.3 Denkmalschutzauskunft10.3.4 Anliegerbescheinigung10.3.5 Altlastenauskunft10.4 Bauplanungsrecht<ul style="list-style-type: none">10.4.1 Wie entsteht Baurecht?10.4.2 Flächennutzungsplan10.4.3 Bebauungsplan10.4.4 Unbeplanter Innenbereich § 34 BauGB10.4.5 Außenbereich § 35 BauGB10.5 Bauordnungsrecht<ul style="list-style-type: none">10.5.1 Problem der fehlenden Baugenehmigung10.5.2 Rauchwarnmelderpflicht10.5.3 Die Wohnung10.5.4 Der Aufenthaltsraum	