

Fortbildungspflicht

Entsprechend der Vorgaben, die durch den Gesetzgeber (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) in der **Vierten Verordnung zur Änderung der MaBV vom 21.03.2018** definiert sind, entstehen folgende Verpflichtungen.

§ 15b Weiterbildung(2): Aus den Nachweisen und Unterlagen für die Fortbildungsnachweise, muss folgendes ersichtlich sein:

1. Name und Vorname des Gewerbetreibenden oder der Beschäftigten,
2. Datum, Umfang, Inhalt und Bezeichnung der Weiterbildungsmaßnahme sowie
3. Name und Vorname oder Firma sowie Adresse und Kontaktdaten des Weiterbildungsanbieters.
4. Bestätigung der Lernerfolgskontrolle

Die Nachweise und Unterlagen sind **fünf Jahre auf einem dauerhaften Datenträger vorzuhalten und in den Geschäftsräumen aufzubewahren.**

Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Ende des Kalenderjahres, in dem die Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt wurde.

Inhalt und Bezeichnung

Die von Ihnen besuchten Kurse/Seminar sind über „**Mein Fortbildung Status**“ auf maklerwissen.de aufrufbar und können dort ausgedruckt werden. Für eine bessere Übersichtlichkeit sind dort nur die Titel der Kurse/Seminare, sowie die Gesamtdauer der Weiterbildungen pro Jahr aufgeführt sowie die Bestätigung der erfolgreich durchgeführten Lernerfolgskontrolle.

Die Inhalte bzw. die Beschreibung der Kurse/Seminar können in diesem Dokument eingesehen werden. Zusätzlich ist dort auch die Thematische Zuordnung zu der Themenauswahl aus der MaBV aufgeführt.

Kurse – PMA® Fachtraining für Immobilienmakler

IMMOBILIENEINKAUF

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2052	Telefonakquise: der ultimative Leitfaden, wie Sie mehr Termine vereinbaren können	41 Min	<p>Trotz der Einschränkung des UWG §7 nutzen Immobilienmakler die Telefonakquise für die Neukundengewinnung. Wie kann es gelingen Kunden, die noch von Privat verkaufen möchten, davon zu überzeugen einen Ersttermin zum persönlichen Kennenlernen zu vereinbaren? Die typische Vorgehensweise ist weniger erfolgsversprechend. Einfache Dialoge, die der Kunden mit anderen Maklern schon öfters geführt hat, sind kein geeignetes Mittel.</p> <p>Der ultimative Leitfaden erklärt genau, mit welchen Fragen es deutlich einfacher gelingt Kunden in den Dialog zu führen und Interesse zu wecken. Nur dann wenn es gelingt, dass der Kunde in kürzester Zeit feststellt, dass der Makler am Telefon qualifiziert ist und Mehrwerte liefern kann, steigt die Chance für einen Terminvereinbarung.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

<p>2053</p>	<p>Telefonakquise: Strategie für erfolgreiche 1. Termine bei Privatverkäufer, die erst 1 Woche am Markt sind</p>	<p>30 Min</p>	<p>Trotz der Einschränkung des UWG §7 nutzen Immobilienmakler die Telefonakquise für die Neukundengewinnung. Eine der Hauptgründe, die dazu führen dass man sehr ungern bei Privateinkäufern anruft ist damit begründet, dass man noch keine erfolgreiche Strategie kennt, die zu Erstterminen führt. In diesem Kurs werden Sie einen genauer Plan, eine konkrete Vorgehensweise aus der Praxis an die Hand bekommen, wie es trotz der Einwände von Privatverkäufern möglich ist Objektbesichtigungs-Termine vereinbaren zu können. Dabei geht es nicht um einen Satz oder eine einzige Einwandtechnik, sondern um eine strikte Vorgehensweise, die der Schlüssel zum Erfolg ist.</p>	<p>1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kunden-gespräch/Kunden-situatio n</p>
<p>2101</p>	<p>Erfolg beim Immobilieneinkauf - Makler Wissen für die Praxis</p>	<p>180 Min</p>	<p>Der Kurs beinhaltet 38 Einzelvideos, die im Durchschnitt ca. 5 Minuten lang sind. Der Vorteil und die Idee der kürzeren Lernvideos ist, dass Sie sich auch noch kurz vor einem Kundentermin zu einem Thema Ihr Wissen auffrischen können. Genauso praktisch ist das Anhören eines Lernvideos mit einem Smartphone, auf dem Weg zu einer Besichtigung. Alternativ können Sie sich auch alle Videos nacheinander ansehen.</p> <p>Ersttermin beim Verkäufer</p> <p>Video 01 - Professionelle Vorbereitung des Kundentermins Video 02 - Vorgehensweise zum Abschluss eines Alleinmaklerauftrags Video 03 - Der Energiepass - ein Segen für jeden Makler Video 04 - WEG oder Realteilung - so heben Sie sich vom Wettbewerb ab Video 05 - Was ist meine Immobilie Wert Herr Makler? Video 06 - Wie kommt man zu einem Zweiten Kundentermin?</p> <p>Immobilienbewertung - Preiseinigkeit</p>	<p>1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kunden-gespräch/Kunden-situation und 3.1.2. Makler-vertrags-recht</p>

			<p>Video 07 - Marktanalyse - Wie Sie durch den Einsatz von Tools eine Preiseinigkeit erreichen</p> <p>Video 08 - Wo steht was im Grundbuch</p> <p>Video 09 - Welche Bedeutung spielt die Lage?</p> <p>Video 10 - Elementare Kennzahlen für ein Kundengespräch</p> <p>Video 11 - Falschangaben zur Wohn- und Nutzfläche</p> <p>Video 12 - Was ist bei der Nebenkostenabrechnung zu beachten</p> <p>Video 13 - Was ist der richtige Kaufpreis?</p> <p>Video 14 - Der Weg zur Preisfindung, wie man Verkäufer den richtigen Preis erklären kann</p> <p>Prüfung der Verkaufbarkeit einer Immobilie</p> <p>Video 15 - Spekulationsfrist, ein Killer für den Immobilienverkauf</p> <p>Video 16 - Gütertrennung, kann die Immobilien überhaupt verkauft werden?</p> <p>Video 17 - Fallstricke bei der Erbengemeinschaft, darauf müssen Sie beim Verkauf achten!</p> <p>Video 18 - Erbpacht, lassen sich solche Immobilien verkaufen?</p> <p>Video 19 - Vermietete ETW - Es gibt bessere Lösungen als die Eigenbedarfskündigung</p> <p>Video 20 - Vorfälligkeitsentschädigung - Probleme schon frühzeitig erkennen</p> <p>Video 21 - Lastenfrei - welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein</p> <p>Video 22 - Restvaluta - daran kann ein Verkauf scheitern</p> <p>Video 23 - Vorkaufsrecht - Nicht jedes ist im Grundbuch eingetragen</p> <p>Vorstellung der Maklerservices</p> <p>Video 24 - Einsatz einer professionellen Einkaufspräsentation</p> <p>Video 25 - Grundstruktur einer Servicepräsentation</p> <p>Video 26 - Erkennen abweichender Wohnfläche, Schadenersatz gegenüber Bauträger</p> <p>Video 27 - Wie Sie Kunden mit einer Servicegarantie für sich gewinnen</p> <p>Abschluss Makleralleinauftrag</p> <p>Video 28 - Das sollten Sie zur Gewinnung eines Maklerauftrags nie tun!</p> <p>Video 29 - Verweisungsklausel, was ist dabei zu beachten</p> <p>Einwandbehandlung</p>	
--	--	--	--	--

			<p>Video 30 - Wir haben schon einen Makler gehabt</p> <p>Video 31 - Wir verkaufen nur von Privat</p> <p>Video 32 - Wir haben schon ein Gutachten</p> <p>Video 33 - Andere Makler bieten mehr für die Immobilie</p> <p>Video 34 - Andere Makler verlangen keine Provision</p> <p>Video 35 - Wir möchten mit mehreren Maklern arbeiten</p> <p>Video 36 - Wir wollen keine Provision zahlen</p> <p>Video 37 - Wir wollen nur eine Laufzeit von 3 Monaten vergeben</p> <p>Video 38 - Wir vergeben keinen Auftrag</p>	
2102	Teilungserklärung- Die 5 wichtigsten Probleme die Sie als Makler aufdecken können	50 Min	<p>Als Immobilienmakler gilt es, die Kunden immer wieder davon zu überzeugen, dass man Nutzen und Mehrwerte liefert, die einen Eigentümer dazu veranlassen einen Maklerauftrag zu vergeben. Eine sehr gute Möglichkeit Mehrwerte weiterzureichen, haben Sie bereits beim 1. Termin mit dem Privatverkäufer. Dabei geht es unter anderem darum, dass Sie die Fachbegriffe wie z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gemeinschaftseigentum, • Sondernutzungsrecht, • Teileigentum, • Abgeschlossenheitsbescheinigung oder • Miteigentumsanteil <p>genau kennen, gezielt einsetzen und mögliche Probleme, die der Verkäufer noch gar nicht kennt, aufdecken können.</p> <p>In diesem kurzweiligen Kurs werden Sie 5 konkrete Beispiele aus der Praxis erhalten, wie Sie Kunden durch fachliche Informationen Mehrwerte liefern können.</p>	3.3 Wohnungseigentums-gesetz
2103	Wie man eine 80% höhere Abschlussquote in der Immobilienakquise erzielt - Einführung in die Immobilienbewertung	43 Min	<p>Einem Immobilienmakler geht nicht immer der beste Ruf voraus. Häufig wird die Meinung vertreten, dass ein Makler ohne oder mit nur wenig Qualifikation viel Geld verdienen kann. Genau diese Wahrnehmung ist die große Chance sich bei einem Verkäufer als Profimakler zu positionieren und das Meinungsbild zu ändern. Wenn Kunden beim ersten Zusammentreffen erkennen, dass Sie als Makler eine seriöse und fundierte Aussage zu einem realistischen Verkaufspreis, aufgrund der Erstellung einer Immobilienbewertung, treffen können, dann ändert sich das Meinungsbild. In diesem Kurs erhalten Sie die Grundlagenwissen zur Erstellung einer Immobilienbewertung nach dem Sachwertverfahren.</p>	2.4 Die Wertermittlung
2104	Die 3 wichtigsten Fragetechniken für mehr Immobilienumsatz	43 Min	<p>Damit man als Immobilienmakler Alleinaufträge abschließen kann, sind Verkäuferkontakte notwendig. Ein Weg solche Kontakte zu erhalten, ist die Telefonakquise.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kunden-gespräch/Ku

			<p>Hier muss man aber mit erheblichen Einwänden umgehen, wie z.B. „Wir wollen keinen Makler.“. Je besser Sie auf diese Situationen vorbereitet sind, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie einen Ersttermin vereinbaren können.</p> <p>Der zweite Schritt ist die Besichtigung vor Ort. Auch hier gilt es Wege zu finden, Einwände von Verkäufern sinnvoll zu beantworten. Wenn man es dann geschafft hat über einen Maklerauftrag zu sprechen, wird es immer um das Thema der Provision gehen, die ein Verkäufer in der Regel nicht bezahlen möchte. Mit den richtigen Fragetechniken können Sie diese Situation jedoch problemlos meistern. Erfahren Sie im Kurs „Die 3 wichtigsten Fragetechniken für mehr Immobilienumsatz“ die Lösungen hierfür.</p> <p>Sie werden Praxisbeispiele mit</p> <ul style="list-style-type: none"> • der Bumerang-Technik, • der Zustimmung-Frage und • der Einwand-Isolierung <p>kennenlernen, die Sie bei der</p> <p>Telefonakquise, bei der Besichtigung sowie dem Abschluss eines Maklerauftrags sinnvoll einsetzen können. Weiterhin werden Sie Praxisbeispiele kennenlernen, die Sie im Verkaufsprozess anwenden können. Lernen Sie, wie man</p> <ul style="list-style-type: none"> • mit der Frage nach der Adresse eines Objektes umgeht • ebenso: wie Sie auf Kritik an der Immobilie am besten reagieren können und • wie Sie auf die Aussage „Die Immobilie ist zu teuer.“ sinnvoll reagieren können. 	<p>nden-situation</p>
<p>2106</p>	<p>Die V8-Methode - Der Weg zum Abschluss von mehr Makleralleinaufträgen</p>	<p>68 Min</p>	<p>Der Abschluss eines Qualifizierten Makleralleinauftrags mit Innenprovision von 3,57% inkl. MwSt. ist die Königsdisziplin als Immobilienmakler.</p> <p>In der Praxis bei Kundengesprächen sind dabei folgende Herausforderungen zu meistern:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viele Eigentümer möchten privat verkaufen und wollen keinen Makler. • Wenn Verkäufer Makler einschalten, dann möchten Sie häufig an mehrere Makler den Auftrag vergeben. • Ist man in der Lage einen Makleralleinauftrag zu erhalten, will der Eigentümer weiterhin noch privat verkaufen können. • Hat man den Kunden dazu gebracht, dass er einen Qualifizierteren Makleralleinauftrag unterschreiben würde, dann will der Eigentümer keine 3,57% inkl. MwSt. Verkäuferprovision bezahlen. 	<p>1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kunden-situation</p>

<p>2107</p>	<p>Wie man Verkäufer von Maklerdienstleistungen überzeugen kann</p>	<p>55 Min</p>	<p>Als Immobilienmakler werden Sie von Kunden u.a. daran gemessen, welche Marktkennntnisse Sie haben,</p> <p>ob Sie bereits in der Region der Immobilie des Verkäufers andere Immobilien verkauft haben, welchen Immobilienpreis Sie als maximalen Verkaufspreis sehen (häufig das wichtigste Auswahlkriterium),</p> <p>wie groß die Anzahl Ihrer Bestandskunden ist,</p> <p>ob Sie die individuellen Wünsche des Kunden nachvollziehen und auf sie eingehen können,</p> <p>ob Sie vom Kunden als sympathisch, kompetent und vertrauenswürdig eingeschätzt werden.</p> <p>Alle Kriterien zu 100% zu erfüllen, ist eine große Herausforderung. Trotzdem kann man Kunden von seiner Person/Firma überzeugen, wenn man ein klar definiertes und strukturiertes Service- und Dienstleistungsportfolio kommunizieren kann. Wenn der Eigentümer darüber nachdenkt Ihnen einen Auftrag zu erteilen, dann muss er wissen, welche Mehrwerte und welchen Nutzen Sie ihm liefern können. Dazu gehören u.a. die geplanten Marketingaktivitäten, die dazu führen sollten den richtigen Kaufinteressenten zu finden.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie erfahren, wie Sie vorgehen sollten, damit Sie einem Immobilieneigentümer GENAU sagen können, warum eine Zusammenarbeit mit Ihnen eine sinnvolle Entscheidung ist. Dabei wird immer berücksichtigt, dass es noch Mitbewerber geben kann, von denen Sie sich abheben müssen.</p>	<p>1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation</p>
<p>2108</p>	<p>T2-Strategie – Wie Sie Verkäufer, die keinen Makler wollen, beim Ersttermin überzeugen können!</p>	<p>67 Min</p>	<p>Der Erfolg oder Misserfolg als Immobilienmakler liegt neben der Neukundengewinnung hauptsächlich darin, ob man es schafft Makleraufträge abzuschließen. Hier gibt es jedoch elementare Unterschiede bzgl. der Auftragsform. Einen Allgemeinen Auftrag zu erhalten ist relativ einfach im Vergleich zu einem Makleralleinauftrag und noch schwieriger ist der Abschluss eines Qualifizierten Makleralleinauftrages. In dem Kurs „T2-Strategie – Wie Sie Verkäufer, die keinen Makler wollen, beim Ersttermin überzeugen können!“ werden Sie die Vorgehensweise und die Bausteine kennenlernen, um diese Herausforderung</p>	<p>1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation</p>

			<p>meistern zu können. Zu den Inhalten gehören u.a.</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Gegenüberstellung unterschiedlicher Vorgehensweisen im Einkaufsprozess: Vor- und Nachteile der 1- und 2-Termin Strategie • die Verdeutlichung der Ausgangssituation beim Ersttermin, wenn der Kunde privat verkaufen möchte oder wenn der Kunde bereits Kaufinteressenten hat oder wenn sich bereits viele andere Immobilienmakler vorgestellt haben • der Ablauf für die Vorbereitung eines Ersttermins beim Verkäufer, damit die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt • die Vorgehensweise und Durchführung des Ersttermins mit der Erklärung einer Strategie, die jeden Eigentümer überzeugen wird • die konkrete Anleitung wie es Ihnen gelingt, dass ein Verkäufer Sie nach dem Ersttermin auf jeden Fall noch einmal sprechen und sehen möchte. Das gibt Ihnen die Möglichkeit einen Maklerauftrag abzuschließen. 	
2109	Die 13 wichtigsten Fragen für einen erfolgreichen Ersttermin - wie Sie Kunden überzeugen können	49 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Der Erstkontakt mit einem Privatverkäufer stellt für jeden Makler eine Herausforderung dar. Es geht darum einer fremden Person die Makler-Dienstleistungen und -Services näher zu bringen. Je besser das Gespräch mit dem Eigentümer verläuft desto höher sind die Chancen für den Abschluss eines Alleinauftrags. Der Kurs „Die 13 wichtigsten Fragen für einen erfolgreichen Ersttermin – Wie Sie Kunden überzeugen können“ wird Ihnen die wichtigsten Fragen an die Hand geben, damit Sie mit jedem Eigentümer einen zielführenden Dialog führen können. Der vertriebliche Ansatz dabei ist die altbewährte Aussage „Wer fragt, der führt“. • Nur dann, wenn Sie es schaffen, dass Ihnen der Kunde Antworten auf Ihre Fragen gibt, werden Sie das Eis brechen können. Wenn nur Sie erzählen und der Kunde nicht zu Wort kommt, ist die Chance für den Abschluss eines Maklerauftrags deutlich geringer. In diesem Kurs werden Sie Beispiele von sehr hilfreichen Fragen kennenlernen, die Ihnen auch deutlich machen, welche großen Unterschiede es gibt, wie man eine Frage mit dem gleichen Ziel stellen kann, aber ein komplett 	1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kunden-gespräch/Kunden-situation

			anderes Ergebnis erzielt.	
2110	Wie man Eigentümer vom richtigen Angebotspreis überzeugen kann – Strategien zur Erzielung der Preiseinigkeit mit Verkäufern	86 Min	<p>Der Abschluss von Makleraufträgen ist bereits eine Herausforderung als Immobilienmakler. Einen Eigentümer vom richtigen Angebotspreis für die Immobilie zu überzeugen, stellt allerdings eine fast noch größere Aufgabe dar. Sehr häufig überschätzen Immobilienverkäufer den tatsächlichen, aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie. In diesem Kurs werden Sie erfahren, wie Sie Immobilienbesitzer dazu bringen können Ihre Empfehlung für den besten Vermarktungspreis anzunehmen. Dabei werden folgende Themen behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Voraussetzung: Kenntnis der allgemeinen Marktsituation • Die 3 grundlegenden Marktfunktionen • Die Kunst der Preisfindung: Strategien zur Erzielung der Preiseinigkeit • Fragen und Gesprächsleitfaden für Kundengespräche: Wie man Eigentümer vom richtigen Angebotspreis überzeugen kann 	2.2 Preisbildung am Immobilienmarkt
2111	Schlagen Sie die Mitbewerber mit ihren eigenen Waffen – Wie man mit der 1- oder 2-Termin Strategie mehr Makleralleinaufträge abschließen kann	86 Min	<p>Wenn Sie bereits als Immobilienmakler tätig sind oder Immobilienmakler werden wollen, dann sollten Sie sich damit auseinandersetzen, mit welcher Einkaufsstrategie Sie die besten Möglichkeiten haben Qualifizierte Alleinverkaufsaufträge abzuschließen. (3% Innenprovision in den Bundesländern Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern)</p> <p>Die Herausforderungen am Immobilienmarkt werden nicht geringer. Deshalb ist es so wichtig bei der großen Anzahl von Mitbewerbern, und dazu gehört letztendlich der Privatverkäufer selbst auch, eine Vorgehensweise zu finden, bei der man es als Makler schaffen kann Eigentümer von seiner Kompetenz und den Serviceleistungen zu überzeugen. Am Ende soll der Abschluss eines Qualifizierten Makleralleinauftrags stehen.</p> <p>In diesem Kurs stellen wir Ihnen die 1- und 2-Termin-Strategie vor. Sie erfahren welche Vor- und Nachteile beide Einkaufsphilosophien (Strategien) haben. Sie werden die Vorgehensweise</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kunden-situation

			der 1-Termin und im Detail der 2-Termin-Strategie mit allen dazu gehörenden Einzelbausteinen kennenlernen.	
2112	Wie man die Verweisungsklausel im Maklervertrag wasserdicht macht	48 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Als Immobilienmakler hat man häufig ein undankbares Leben. Man denkt, man hat alles richtig gemacht. Eine Immobilie intensiv vermarktet und viele Besichtigungen mit Kaufinteressenten durchgeführt, Zeit und Geld investiert und am Ende steht man trotzdem mit leeren Händen da. • Sogar wenn man mit dem Eigentümer eine Verkäuferprovision von 3,57% inkl. MwSt. vereinbaren konnte, kann es passieren, dass der Verkäufer ohne Sie mit einem Kaufinteressenten zum Notar geht. Wie kann das passieren? In diesem Kurs werden Sie die Fallstricke kennenlernen, die dazu führen können. Im Focus steht dabei die Verweisungsklausel. Diese Klausel im Maklervertrag ist dafür gedacht, dass ein Eigentümer ab dem Zeitpunkt des Auftragsabschlusses JEDEN potentiellen Käuferkontakt an Sie weiterleiten muss. • Die Praxis zeigt, dass es leider immer wieder Situationen gibt, in denen Verkäufer diese Klausel umgehen, wenn ein Kaufinteressent den Eigentümer direkt anspricht mit der Aussage, dass man nicht über einen Makler kaufen will. Der Kurs „Wie man die Verweisungsklausel im Maklervertrag wasserdicht macht“ behandelt diese Thematik und liefert Ihnen entsprechende praxisrelevante Lösungen. 	3.1.2 Maklervertragsrecht
2114	Preisverhandlung – Das Herzstück für die Gewinnung eines Maklerauftrags	61 Min	<p>Auf dem Weg zum Abschluss eines Maklerauftrags steht immer der Austausch mit dem Verkäufer einer Immobilie über den richtigen Angebotspreis. Dieser bestimmt die Wahrscheinlichkeit, ob Sie als Makler die Immobilie verkaufen können und damit dann auch eine Provision verdienen. Der Maklerauftrag alleine ist leider noch kein Garant dafür, dass Sie sicher sein können Geld zu verdienen.</p> <p>Der Kurs beschäftigt sich mit der Preisverhandlung und den Möglichkeiten dabei einen Angebotspreis mit dem Eigentümer festzulegen, der ihn zufrieden macht und Ihnen als Makler eine sehr gute Chance bietet für die Immobilie einen Käufer zu finden. Die folgenden Themen sind die</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kunden-situation

			<p>wichtigsten Faktoren dabei und werden alle in diesem Kurs besprochen: Wie der Kunde eine Makler auswählt Marktwerteinschätzung des Maklers vs. Wunschpreis des Verkäufers Das Herzstück der Preisverhandlung: Kommunikation des Verkaufswerts und der Marktanalyse, Preisverhandlung Unterschiedliche, Preisstrategien, Abschlussfragen</p>	
2115	5 unterschiedliche Einstiegsstrategien bei der Telefonakquise	28 Min	<p>Als Immobilienmakler ist die Vereinbarung von Erstterminen zur Besichtigung von Immobilien und zum Kennlernen der Verkäufer elementar wichtig. Es ist die notwendige Voraussetzung für den Abschluss eines Maklerauftrags. Ohne Termine besteht keine Option Privatverkäufer davon zu überzeugen, dass die Zusammenarbeit mit einem Profi-Makler Mehrwerte liefert und der Makler der Garant für den Verkauf der Immobilie sein kann.</p> <p>Aufgrund der Einwände der Privatverkäufer bei der Telefonakquise (wie z.B. „Wir brauchen keinen Makler.“; „Wir verkaufen nur von privat.“ etc.) ist es wichtig, eine Strategie auszuwählen, mit der man es trotzdem schafft einen Ersttermin zu vereinbaren. In diesem Kurs werden Sie 5 grundsätzliche Vorgehensweisen mit allen Vor- und Nachteilen kennenlernen.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kunden-situation

2116	Einen Auftrag gewinnen zu jedem Preis - Die Vorgehensweise erfolgreicher Top-Makler	53 Min	<p>Wenn Sie als Immobilienmakler einen neuen Auftrag abschließen wollen, dann müssen Sie sich IMMER mit dem Eigentümer über den Angebotspreis der Immobilie austauschen. Hierbei muss man grundsätzlich zwei unterschiedliche Ausgangssituationen genauer betrachten.</p> <p>Die Immobilie ist noch NICHT vermarktet. Der Verkäufer sucht einen Makler seines Vertrauens. Er gibt einem, zwei oder noch mehr Maklern die Möglichkeit sich vorzustellen. Dabei geht es neben den Serviceleistungen immer um die Einschätzung des Maklers, zu welchem maximalen Preis er die Immobilie verkaufen kann. Nachdem sich alle Makler präsentiert haben, entscheidet der Eigentümer dann welcher Makler den Auftrag erhält.</p> <p>Die Immobilie wird bereits durch den Eigentümer PRIVAT über Internetportale oder auch Zeitungsanzeigen Der Vermarktungspreis wurde durch den Eigentümer bereits festgelegt. Nach einer erfolglosen Zeit des Privatverkaufs besteht auch hier die Möglichkeit, dass ein Maklerauftrag vergeben wird.</p> <p>In beiden Fällen stellt sich die gleiche Frage. Wenn man einen Ersttermin mit dem Verkäufer vereinbaren konnte, mit welcher Strategie hat man als Immobilienmakler dann die größten Chancen einen Maklerauftrag abzuschließen. In diesem Kurs erfahren Sie, welche Strategie Top-Makler verfolgen, damit Sie in jeder Ausgangssituation und bei jedem Wunschpreis des Eigentümers eine gute Chance haben den Abschluss eines neuen Makleralleinauftrags herbeizuführen.</p>	1.1 Serviceerwartungen des Kunden
2150	Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken für Makleraufträge – Teil 1	70 Min	<p>Als Immobilienmakler werden Sie immer wieder mit der Herausforderung zu tun haben Kundeneinwände zu meistern. Bevor es möglich ist, die eigenen Service- und Dienstleistungen vorstellen zu können, gilt es die Hürde vieler Kundeneinwände zu überstehen. In diesem Kurs werden Sie die 8 typischsten Einwandsarten kennenlernen und lernen wie Sie damit am besten umgehen können. Wenn Sie diese Einwandsarten beherrschen, werden Sie bereits bei ca. 80% der in der Praxis vorkommenden Einwandsituationen professionell und souverän agieren können.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

			<p>Die 8 typischen Einwandsarten sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Persönlicher Einwand ● Weiß-schon-Alles-Einwand ● Allgemeine Verkaufszurückhaltung ● Böartiger Einwand ● Unausgesprochener Einwand ● Mehr-Information-Einwand ● Nutzen-Einwand ● Ausreden-Einwand <p>Mit dem Wissen dieses Kurses werden Sie bald sogar Spaß an Kundeneinwänden haben.</p>	
2151	Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken für Makleraufträge – Teil 2	103 Min	<p>Im zweiten Teil der Kursreihe „Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken für Makleralleinaufträge“ werden Sie die allerwichtigste Grundregel für einen erfolgreichen Immobilienmakler erfahren. Wir nennen sie „Die goldene Regel der Einwandbehandlung“. Im ersten Teil der Kursreihe haben Sie die am häufigsten vorkommenden 8 Einwandsarten bereits kennengelernt: „Persönlicher Einwand“, „Weiß-schon-Alles-Einwand“, „Allgemeine Verkaufszurückhaltung“, „Böartiger Einwand“, „Unausgesprochener Einwand“, „Mehr-Information-Einwand“, „Nutzen-Einwand“, „Ausreden-Einwand“.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie jetzt die Dialoge und die Skripte für 4 typische Einwände an die Hand bekommen. Folgende 4 Einwände werden im Detail besprochen:</p> <p>„Ich zahle keine Provision.“ „Der Kunde muss durch die Käuferprovision mehr für die Immobilie zahlen.“ „Wenn Sie schneller verkaufen, reduzieren Sie dann ihre Provision?“ „Andere Makler verlangen keine Provision.“</p> <p>Mit dem Wissen diese Einwände meistern zu können, werden Sie deutlich mehr Erfolg beim Abschluss eines Makleralleinauftrags haben. Weiterhin werden Sie in diesem Kurs eine genau Anleitung, den Dialogleitfaden und ein Skript erhalten wie Sie mit der Aussage umgehen können „Wir möchten noch eine Nacht darüber schlafen.“. In diese Situation kommen Sie immer dann, wenn Sie kurz vor dem Abschluss zu einem Maklerauftrag stehen, der Kunde sich aber noch Bedenkzeit wünscht.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

2152	Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken für Makleraufträge – Teil 3	85 Min	<p>In Teil 1 des Kurses „Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken“ wurden die 8 typischen Einwandsarten thematisiert. Dazu gehört der „Persönliche Einwand“, der „Weiß-schon-Alles-Einwand“, die „Allgemeine Verkaufszurückhaltung“, der „Bösartige Einwand“, der „Unausgesprochene Einwand“, der „Mehr-Information-Einwand“, der „Nutzen-Einwand“ und der „Ausreden-Einwand“.</p> <p>In Teil 2 haben Sie dann praxisrelevante Antworten und Dialoge u.a. für die Einwände „Ich zahle keine Provision.“, „Der Kunde muss durch die Käuferprovision mehr für die Immobilie zahlen.“, „Andere Makler verlangen keine Provision.“ kennengelernt.</p> <p>In Teil 3 von „Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken“ werden Sie nun die Antworten auf 19 weitere typische Einwände von Verkäufern aus der Praxis an die Hand bekommen.</p>	1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kunden-gespräch/Kunden-situation
2153	11 erprobte Einwandbehandlungen für die Telefonakquise, mit der Sie sicher Termine vereinbaren werden	56 Min	<p>Die Telefonakquise wird trotz §7 UWG Abs. 2. Nr. 3 (Unzulässigkeit der Telefonwerbung) von einer großen Anzahl von Immobilienmaklern als Quelle für die Neukundengewinnung genutzt.</p> <p>In diesem Kurs werden die am häufigsten genannten Einwände bei der Telefonakquise im Detail behandelt. Sie werden typische Antworten kennenlernen, mit denen man in der Vergangenheit versucht hat Ersttermine zu vereinbaren. Diese Techniken sind allerdings nicht mehr sehr vielversprechend, da sich am Immobilienmarkt und auch beim Verhalten der Endkunden vieles verändert hat.</p> <p>Sie erfahren deshalb anhand der „New-School- Einwandbehandlung“ wie es auch Ihnen gelingen wird Ersttermine zu vereinbaren. Mit den folgenden aufgeführten Einwänden müssen Sie als Immobilienmakler immer rechnen, wenn Sie einen Privatverkäufer anrufen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● „Habe keine Zeit.“ ● „Möchte keinen Makler.“ ● „Zahle keine Provision.“ ● „Das Haus ist schon verkauft.“ ● „Habe schon einen Makler.“ ● „Möchte selbst verkaufen.“ ● „Bringen Sie einen Käufer mit!“ ● „Ich traue Ihrem Berufsstand nicht.“ ● „Das macht mein Partner/ Bekannte.“ ● „Haben Sie einen Käufer?“ 	1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kunden-gespräch/Kunden-situation

			<ul style="list-style-type: none"> • „Sie sind schon der 10te, 20ste, 30ste Makler.“ <p>Für alle Einwände erhalten Sie dann einen KONKRETEN Dialogleitfaden an die Hand. Weiterhin werden Sie die wichtigste „Allgemeine Telefonregel“ bzw. Vorgehensweise für die Telefonakquise kennenlernen. Mit der Anwendung dieser Regel haben wir in den letzten Jahren in unseren eigenen Maklerbüros sehr viele Erfolge in Form von Erstterminen feiern können. In diesem Kurs werden Sie auch noch ein erprobtes Systemkennenlernen, mit dem es Ihnen deutlich leichter fallen wird über das ganze Jahr hinweg immer wieder Privatverkäufer zu kontaktieren, ohne Stress und ohne Druck sofort einen Termin vereinbaren zu müssen.</p>	
--	--	--	---	--

IMMOBILIENVERKAUF

KURS	KURSTHEMA	Dauer		Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2201	Erfolg beim Immobilienverkauf - Makler Wissen für die Praxis	116 Min	<p>Der Kurs beinhaltet 29 Einzelvideos, die im Durchschnitt ca. 5 Minuten lang sind. Der Vorteil und die Idee der kürzeren Lernvideos ist, dass Sie sich auch noch kurz vor einem Kundentermin zu einem Thema Ihr Wissen auffrischen können. Genauso praktisch ist das Anhören eines Lernvideos mit einem Smartphone, auf dem Weg zu einer Besichtigung. Alternativ können Sie sich auch alle Videos nacheinander ansehen.</p> <p>Kundengewinnung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Video 01 - Kapitalanleger zum Abschluss motivieren • Video 02 - Wie man durch aktiven Verkauf erfolgreich wird <p>Aufnahme Kundenprofil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Video 03 - Unterscheidung von Sachwert- und Mietrendite für einen Kapitalanleger • Video 04 - Ist die Immobilie überhaupt finanzierbar? • Video 05 - Das Wort "eigentlich" ist Gold wert • Video 06 - Schnellprüfung der Bonität <p>Besichtigung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Video 07 - Mit Abschlussfragen zum Erfolg 	7.4 Kosten einer Finanzierung und 1.3 Kundenbetreuung

			<p>kommen</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Video 08 - Das gilt es bei einer schnellen Zusage zu beachten <p>Kaufangebot/Reservierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Video 09 - Was man bei der Annahme eines Angebots unbedingt beachten sollte ● Video 10 - Absicherung durch eine Finanzierung ● Video 11 - Nutzt eine Reservierungsgebühr tatsächlich etwas? <p>Preisverhandlung</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Video 12 - Wie man mit einem Statusbericht Verkäufer zur Preisanpassung führt <p>Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Video 13 - Welche Beratungsoptionen haben Sie als Makler ● Video 14 - Beleihungsunterlagen, präsentieren Sie sich als absoluter Profi ● Video 15 - Was sollen Sie bei selbstständigen Käufern beachten ● Video 16 - Endfinanzierungszusage, warum Sie diese immer einfordern sollten ● Video 17 - Wie kann man eine Finanzierung am besten absichern ● Video 18 - Grundlagenwissen, Beleihungswert und Beleihungsgrenze <p>Abwicklung Kaufvertrag</p> <p>Video 19 - Grundschuldbestellung, ein wichtiger Baustein bei der Immobilienvermittlung</p> <p>Video 20 - So können Sie die Zahlung der Maklerprovision absichern</p> <p>Video 21 - Wie Sie die Kaufreue nach der Reservierung vermeiden können</p> <p>Übergabe der Immobilie</p> <p>Video 22 - Fälligkeit des Kaufpreis, als Profi müssen Sie das verstehen</p> <p>Video 23 - Übergang des Eigentums, was sind dafür die Voraussetzungen</p> <p>Video 24 - Was sie mit einer Vorbesichtigung unbedingt absichern sollten</p> <p>Einwandbehandlung bei der Besichtigung</p> <p>Video 25 - Die Immobilie ist zu teuer</p> <p>Video 26 - Haben Sie noch andere Immobilien?</p> <p>Video 27 - Ist die Küche im Preis mit dabe?</p>	
--	--	--	--	--

			<p>Video 28 - Ist denn noch etwas im Preis möglich?</p> <p>Video 29 - Allgemeiner Umgang mit Kritikpunkten zur Immobilie</p>	
2202	Grundbuch – 3 Fallstricke beim Immobilienverkauf	48 Min	<p>In diesem Kurs werden Sie erfahren, wie Sie es vermeiden können, dass ein Notartermin, der bereits vereinbart worden ist, wieder abgesagt werden muss. Diese Situation sollte man als Makler unter allen Umständen vermeiden: Die Maklerprovision ist gefühlt schon verdient, der Käufer wurde zum Kauf motiviert, es scheint alles gut zu laufen und doch muss der Notartermin abgesagt werden. Erfahren Sie anhand von 3 Praxisbeispielen, welche Gründe dabei häufig die Ursache sind und wie Sie es frühzeitig vermeiden können, dass diese Situation entsteht.</p>	3.2 Grundbuch-recht
2203	Die 6 wichtigsten Hinweise damit ein Kaufvertrag nicht scheitert	42 Min	<p>Sie haben erfolgreich einen Kunden für den Kauf einer Ihrer Immobilien finden können und es liegt eine Reservierung vor. Jetzt gilt es den Kaufvertrag bis zum Notartermin vorzubereiten. Wenn Sie die 6 wichtigsten Vereinbarungen eines Kaufvertrags kennen, die für Ihre Kunden von Bedeutung sein können, und dieses Wissen in einfacher Form vermitteln, werden Sie einen erfolgreichen Notartermin feiern können. Dabei geht es um Fragestellungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • des gesetzlichen Güterstands, • des Gewährleistungsausschusses, • der Finanzierung, • der Grunderwerbssteuer, • des Vorkaufsrechts sowie • der Grundschuldbestellung. <p>In diesem Kurs werden Sie darauf vorbereitet, dass Sie als Profimakler bei Käufer und Verkäufer wahrgenommen werden. Damit legen Sie den Grundstein, um nach dem Abschluss des Kaufvertrags eine sehr gute Referenz zu erhalten und von Ihren Kunden weiterempfohlen zu werden. Ebenfalls stellen Sie mit dem Wissen dieses Kurses sicher, dass Sie vom Zeitpunkt der Reservierung Ihrer Immobilie bis zum Zeitpunkt des Kaufvertrags nichts dem Zufall überlassen müssen.</p>	3.1.4 Grundstückskaufvertrags-recht
2205	Kaufangebot annehmen - Wie Sie Kunden dazu bringen den vollen Kaufpreis zu bezahlen	63 Min	<p>Wenn Sie einen Kunden gefunden haben, der Interesse am Kauf einer Immobilie hat, steht in der Regel immer das Thema des Kaufpreises im Raum. Ein Käufer versucht immer die Immobilie zu einem geringeren Preis als dem aktuell in der Vermarktung/ im Exposé angegebene Preis zu kaufen. Als Immobilienmakler sind Sie dann gefordert im Interesse des Verkäufers den maximalen</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch /Kundensituation

			<p>Kaufpreis zu verhandeln.</p> <p>In diesem Kurs werden folgende Themen im Detail behandelt:</p> <p>Die Mehrwerte eines Maklers bei der Preisverhandlung</p> <p>Der Unterschied zwischen einem Kaufangebot und einer Reservierung</p> <p>Die Vorgehensweise bei der Verhandlung und der Annahme eines Kaufpreises zum maximalen Wert</p> <p>Trotz intensiver Verhandlungen ist es möglich, dass der Kaufinteressent nicht bereit ist den vollen Kaufpreis zu bezahlen. Sie als Makler haben dann auf der anderen Seite das Ziel, den Verkäufer dazu zu motivieren, dass er auch einen geringeren Kaufpreis annimmt und mit Ihnen und dem Käufer zum Notar geht. In diesem Kurs wird die Strategie für diese Situation genau thematisiert. Folgende Themen werden dabei besprochen:</p> <p>Wie man einen geringeren Angebotspreis erfolgreich gegenüber dem Verkäufer kommuniziert (und dabei eine vereinbarte Innenprovision/Verkäuferprovision nicht verlieren muss)</p> <p>Welche Vorgehensweise bei der Ablehnung eines zu geringen Angebots des Verkäufers geeignet ist, um am Ende doch noch einen Notartermin festlegen zu können</p>	
2206	Erfolgreiche Immobilienbesichtigungen - Kunden zum Abschluss führen	65 Min	<p>Der Kurs „Erfolgreiche Immobilienbesichtigung – Kunden zum Abschluss führen“ beschäftigt sich mit folgenden Themen:</p> <p>Wie sollte man die Anfragen von Kaufinteressenten für eine Immobilie (über das Telefon oder über das Internet) am besten beantworten?</p> <p>Welche Fallstricke muss man als Makler bei einer Immobilienanfrage kennen?</p> <p>Mit welcher Vorgehensweise sollte man jede Immobilienbesichtigung beginnen?</p> <p>Wie können Sie von jedem Kunden noch während der Besichtigung einfach erfahren, ob er als potentieller Käufer in Frage kommt?</p> <p>Auf welche Weise können Sie Kaufinteressenten bei der Entscheidung für den Kauf einer Immobilie elegant helfen?</p> <p>Wie können Sie einen Kunden, der eine Immobilie nicht kaufen möchte, trotzdem gewinnbringend für sich nutzen?</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
2207	Das Bieterverfahren als Verkaufs-	58 Min	<p>Das Bieterverfahren stellt neben der klassischen Immobilienvermittlung eine weitere Möglichkeit der Immobilienvermarktung und des Immobilienverkaufs</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/

	strategie		<p>dar. Damit es soweit kommen kann, müssen Sie als Makler in der Lage sein die Vorgehensweise und die Vorteile (und auch die Nachteile) eines Bieterverfahrens einem Eigentümer erklären zu können. In diesem Kurs werden Sie alle wichtigen Informationen zum Thema „Bieterverfahren“ erhalten und Zugriff auf alle notwendigen Dokumente bekommen, damit Sie eine Immobilie erfolgreich über das Bieterverfahren verkaufen können. Folgende Themen werden in diesem Kurs behandelt.</p> <p>Bieterverfahren – Was ist das genau?</p> <p>Unterschiede zur Auktion und zur Versteigerung</p> <p>Für welche Immobilien ist das Bieterverfahren geeignet?</p> <p>Ablauf des Immobilienverkaufs mit Bieterverfahren</p> <p>Vorteile des Bieterverfahrens für den Kaufinteressenten und den Eigentümer</p> <p>Fallstricke beim Bieterverfahren</p>	Kundengespräch/ Kundensituation
2210	Die professionelle Vorbereitung eines Kaufvertrags	39 Min	<p>Wenn Sie es geschafft haben einen Kaufinteressenten zu motivieren eine Immobilie zu kaufen, ist der erste wichtige Schritt getan. Sobald eine Reservierung oder ein angenommenes Kaufangebot vorliegt, das durch den Verkäufer trotz geringerem Kaufpreis akzeptiert worden ist, beginnt die Phase der Kaufvertragsvorbereitung. In diesem Kurs erfahren Sie alles darüber, welche Möglichkeiten der Hilfestellungen Sie bei der Vorbereitung des Kaufvertrags als Immobilienmakler haben, damit Sie und Ihre Kunden einen erfolgreichen Notartermin feiern können. Sie werden u.a. folgende Informationen erhalten:</p> <p>Auswahl eines Notars</p> <p>Festlegung eines Notartermins, bei dem alle Parteien anwesend sein können; und mögliche Alternativen, wenn das nicht möglich ist</p> <p>Absicherung der eigenen Maklerprovision und was man bei der Widerrufsbelehrung beachten muss</p> <p>Bonitätsprüfung und Finanzierung des Käufers</p> <p>elementar wichtige Daten für den Kaufvertrag</p> <p>Wie können Sie dabei helfen, dass Ihr Käufer Geld sparen kann?</p> <p>Vorgehensweise bei der Mitsprache von Freunden/ Bekannten/ Rechtsanwälten</p> <p>Verhindern der Kaufreue in der Phase der Kaufvertragsvorbereitung</p> <p>Wie können Sie Käufer und Verkäufer am besten für den Notartermin vorbereiten?</p>	3.1.4 Grundstückskaufvertragsrecht

			Der Tag des Notartermins: letzte Aktivitäten, damit beim Notartermin wirklich alles stressfrei ablaufen kann	
2211	Mehrere Kaufinteressenten - wie man den maximalen Kaufpreis erzielt ohne Kunden zu verärgern	73 Min	<p>Wenn Sie als Makler in der glücklichen Lage sind, dass sich für eines Ihrer Immobilienangebote mehr als ein Kunde interessiert, dann besteht die Herausforderung mit dieser Situation professionell umzugehen. Sie sollten als Immobilienmakler unter allen Umständen vermeiden, dass folgende Situation entsteht:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sie sagen dem 1. Kaufinteressenten zu, dass er die Wohnung kaufen kann und er freut sich bereits darüber. 2. Der/die Kaufinteressent/en an 2., 3., etc. Stelle sind bereit mehr für die Immobilie zu bezahlen. Damit wird der erste Kunde nicht sehr glücklich sein. 3. Nach Abgabe eines höheren Angebots zieht der Kaufinteressent 2 Tage später sein Angebot jedoch wieder zurück. Sie haben aber inzwischen dem 1. Kaufinteressenten schon abgesagt. 4. Ein weiterer Kunde (3. Kaufinteressent) verspricht einen noch höheren Kaufpreis, als Sie bereits vom 2. Kunden erhalten haben. Der 1. Kunde, der wieder kurz im Rennen war, erhält von Ihnen erneut eine Absage, dass er leider doch nicht kaufen kann. 5. Der Kaufinteressent prüft seine Finanzierung und erfährt von seiner Bank, dass er sich überschätzt hat. Damit springt auch dieser Kunde wieder ab. Jetzt wollen Sie den 1. Kunden wieder als Käufer zurückgewinnen. Dieser ist erbost und fühlt sich als Spielball. Er hat kein Vertrauen mehr in Sie, dass er die Wohnung tatsächlich kaufen kann und entscheidet sich für eine andere Wohnung. 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

ERFOLGSFAKTOREN

KURS	KURSTHEMA	Dauer		Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz
2301	Der Business Plan – Ihr Fahrplan zum Erfolg	73 Min	Die täglichen Aufgaben , die man als Makler zu bearbeiten hat, sind vielfältig : Anfragen von Kaufinteressenten bearbeiten, Besichtigungen planen und durchführen, Exposés erstellen, Verkäufer über den aktuellen Stand des Immobilienverkaufs informieren, etc. Am Ende des Tages/ der Woche/ des Monats und am Ende des Jahres stellt man sich	1.1 Serviceerwartung des Kunden

			<p>die Frage, ob man tatsächlich alles umgesetzt hat, was man sich vorgenommen hat, um seine Ziele zu erreichen.</p> <p>95 Prozent der Selbstständigen (und auch der selbstständigen Immobilienmakler) arbeiten ohne einen konkreten Plan, sie haben keinen Business Plan. Erfolgreiche Immobilienmakler bestätigen aber, dass Sie die hohen Provisionsumsätze auf Grundlage Ihres Business Plans erreicht haben und den Business Plan jedes Jahr von neuem als Motivationsgrundlage nutzen.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie ein konkretes Beispiel für das Erstellen eines Business Plans für einen Immobilienmakler an die Hand bekommen. Unabhängig von Ihrer Ausgangssituation, ob Sie noch keinen oder wenig Provisionsumsatz erzielt haben oder schon über 200.000€ und mehr erreichen konnten, werden Sie die allerwichtigsten Bausteine eines Business Plans kennenlernen. Folgende Themen werden in diesem Kurs behandelt:</p> <p>Grundlagen eines Business Plans –Braucht man ihn wirklich?</p> <p>Inhalt und Name für einen Business Plan</p> <p>Allgemeine und immobilien spezifische Kennwerte eines Business Plans</p> <p>Beschreibung und Festlegung der Ziele für einen Immobilienmakler</p> <p>Ableitung notwendiger Aktivitäten aus einem Business Plan</p> <p>Umsetzung der Ziele anhand des Beispiels der Neukundengewinnung</p> <p>Der Erfolgsgarant und das Fundament zum erfolgreichen Arbeiten mit einem Business Plan – der Unterschied zwischen einem Makler und einem Top-Makler</p> <p>Vorlagen für Ihren eigenen Business Plan</p>	
2302	PMA X9 Methode - wie Top Makler jährlich mehr als 250TSD Euro verdienen	94 Min	<p>Der Kurs „PMA X9 Methode - wie Top Makler jährlich mehr als 250TSD Euro verdienen“ beschäftigt sich damit wie es erfolgreiche Immobilienmakler jedes Jahr schaffen 250.000€ und sogar noch deutlich mehr Provisionsumsatz zu erzielen. Die[nbsp]Erfahrungswerte aus meinen eigenen Büros in Aschaffenburg und München und der Austausch mit vielen Top-Maklern in Deutschland, Österreich, Schweiz und der USA haben immer das gleiche Ergebnis geliefert.</p> <p>In allen Teilmärkten sind die Herausforderungen als Immobilienmakler vergleichbar groß</p>	2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes

			<p>Makler mit hohen Umsätzen haben eine andere Vorgehensweise als Makler mit geringen Umsätzen</p> <p>Top-Makler sind offen für neue Erfolgskonzepte und lernen von anderen Top-Maklern</p> <p>In diesem Kurs werden Sie die genaue Herangehensweise kennenlernen, wie Top Makler</p> <p>Ziele definieren</p> <p>Aktivitäten planen</p> <p>Prozesse und Systeme nutzen</p> <p>Softwarelösungen einsetzen</p> <p>Zeit einplanen</p>	
2304	Die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren, die einen guten Makler auszeichnen	41 Min	<p>Dieser Kurs beschäftigt sich mit den 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren, die einen Top-Makler kennzeichnen. Ohne Zweifel möchte jeder Makler erfolgreich sein. Es gibt allerdings viele Gründe, die dazu führen, dass die gewünschten Ziele nicht erreicht werden. Dazu gehören:</p> <p>Die regionale Marktsituation ist sehr schwierig, weniger Immobilien werden zum Verkauf angeboten.</p> <p>Die Anzahl der Mitbewerber ist sehr hoch.</p> <p>Kunden entscheiden sich immer mehr Ihre Immobilie privat zu verkaufen.</p> <p>Kunden wollen in Bundesländern mit 3% Käuferprovision keinen Auftrag vergeben, bei dem Sie an den Makler etwas zu bezahlen haben.</p> <p>Trotz dieser Herausforderungen schaffen es Immobilienmakler jedes Jahr überdurchschnittlich hohe Provisionsumsätze zu erzielen. Woran liegt das? In diesem Kurs erfahren Sie, welche Unterschiede bei der Vorgehensweise von Maklern mit geringem Erfolg und Maklern mit großem Erfolg immer wieder festzustellen sind. Dabei werden 3 wesentliche Bereiche beleuchtet:</p> <p>Terminkalender</p> <p>ehemalige Kunden</p> <p>Anzahl der Kontakte</p> <p>Weiterhin lernen Sie einen der allerwichtigsten Bausteine kennen, der dazu führt als Immobilienmakler langfristig und kontinuierlich hohe 6-stellige Provisionsumsätze zu erzielen.</p>	1.3 Kundenbetreuung

2305	5 Kennzahlen, mit Hilfe derer Sie Ihre Umsätze verdoppeln können – KPIs	52 Min	<p>Als selbstständiger Immobilienmakler oder Büroinhaber muss man sich immer wieder die Frage stellen, welche Aktivitäten dazu führen, dass man die gewünschten Provisionsumsätze erreicht. Auf der anderen Seite muss man diese geplanten Aktivitäten dann im Tagesgeschäft aber auch immer wieder kontrollieren.</p> <p>Das scheint im Grunde eine einfache Aufgabe zu sein. Die Praxis zeigt allerdings, dass weniger als 10% der Immobilienmakler für sich bereits einen Weg gefunden haben diese Aufgabe im oft hektischen Tagesgeschäft zu meistern. In diesem Kurs werden Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ein einfaches System vorgestellt bekommen, wie es erfolgreiche Makler geschafft haben Ihre Aktivitätenplanung in den Griff zu bekommen und Ihre Umsätze zu verdoppeln. einen Einblick erhalten, welche grundlegenden Unterschiede es zwischen einem Makler und einem Profi-Makler gibt. den Begriff „KPI“ anhand von vielen Beispielen vorgestellt alle Kennzahlen und -größen kennenlernen, die für einen Immobilienmakler elementar wichtig sind. die Vorgehensweise für die Wochen-, Monats- und Jahresplanung einsehen können, die man als Makler in nur wenigen Minuten erstellen kann. einen der wichtigsten Erfolgsbausteine von Maklern präsentiert bekommen, der zu deutlich höheren Provisionsumsätzen führt. eine genaue Anleitung, eine Schritt für Schritt Vorgehensweise, an die Hand bekommen, wie Sie als Makler noch erfolgreicher werden können. ein konkretes Beispiel aus der Praxis sehen, bei dem der Makler diese Vorgehensweise angewendet hat. Welches Ergebnis er damit erzielt hat, werden Sie am Ende dieses Kurses erfahren. 	1.3 Kundenbetreu-ung
2306	Finanzplanung und Vermögensaufbau als selbstständiger Immobilienmakler – der 500.000€ Kurs	54 Min	<p>Dieser Kurs ist wohl einer der wichtigsten für eine erfolgreiche Karriere als Immobilienmakler. Unabhängig davon, ob Sie am Anfang der Karriere stehen und Immobilienmakler werden wollen oder ob Sie bereits Erfahrungen gesammelt haben. Sie sollten sich sehr intensiv mit dem Thema Finanz- und Vermögensplanung/-aufbau auseinandersetzen.</p> <p>Die Praxis zeigt, dass sehr viele Immobilienmakler trotz erzielter Provisionsumsätze immer wieder in finanzielle Schwierigkeiten geraten und im Extremfall sogar in die Privatinsolvenz gehen müssen. Die Gründe dafür sind vielfältig, in der Regel aber auch vermeidbar. Die Chance als Immobilienmakler sehr erfolgreich zu werden und</p>	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlagen und Finanzierungsrechnung

			<p>ein stattliches Vermögen aufzubauen, besteht für jeden. Damit Sie dieses Ziel in kürzester Zeit erreichen können, ist es zwingend notwendig, dass Sie das Wissen darüber haben, welche Faktoren dabei die wichtigsten sind.</p> <p>Sie werden in diesem Kurs die Bausteine kennenlernen, um eine gesicherte Finanzplanung auf die Beine zu stellen. Folgende Themen werden in diesem Kurs behandelt:</p> <p>Einkommensstruktur in Deutschland vs. Verdienstmöglichkeiten als Immobilienmakler</p> <p>Vergleich Brutto- und Nettolohn: Was bedeutet das genau für den selbstständigen Makler?</p> <p>Finanzplanung: Welche 4 steuerrelevanten Faktoren muss man als Makler unbedingt kennen und verstehen?</p> <p>die 6 Bausteine von monatlichen Zahlungsflüssen für ein rosige Zukunft</p> <p>Ich stelle Ihnen eine Anlagestrategie vor, die nicht einmal Finanzexperten kennen bzw. nicht wollen, dass Sie als Verbraucher/Anleger diese kennen. Damit können Sie langfristig ein Vermögen von 500.000 Euro aber auch von 1 Mio. Euro und mehr, aufbauen.</p>	
2307	Besessen sein oder Durchschnitt – Meine Verpflichtungen für den Erfolg	40 Min	<p>Wenn Sie sich vom Mitbewerber abheben möchten dann müssen Sie anders sein. Der Kunde und besonders der Immobilienverkäufer hat eine große Auswahl, wenn es darum geht eine Maklerauftrag zu vergeben. Man steht im ständigen Wettbewerb und so gut als ein anderer Makler zu sein, reicht nicht mehr aus. Damit man aber besser sein kann sollte man besser auch besessen sein von dem was man tut.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie erfahren wie Sie sich von einem durchschnittlichen Immobilienmakler abheben können. Dabei geht es auch um die Planung der Aktivitäten, oder der grundsätzlichen richtigen Einstellung gegenüber den Kunden. Ebenso wichtig ist dabei Auftragsoptionen zum Abschluss zu bringen.</p> <p>Motivierter, kompetenter, sympathischer, zuverlässiger, pünktlicher zu sein als der Mitbewerber und vieles mehr, bedeutet auch besessener zu sein. Genau darum geht es in diesem Kurs.</p>	1.1 Service-erwartung des Kunden
2310	Werden sie zur KTM (Kunden-Terminierung-	66 Min	<p>Es gibt eine Vielzahl von Erfolgsfaktoren. In diesem Kurs wird wohl der allerwichtigste behandelt: Kundentermine!</p>	1.2 Besuchs-vorbereitung/

	Maschine)		<p>Ohne einen persönlichen Termin mit einem Verkäufer einer Immobilie ist es unmöglich einen Maklerauftrag abzuschließen. Das wiederum ist die notwendige Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf der Immobilien. Trotz der neuen Kommunikationsmedien, wie z.B. WhatsApp, Facebook, Google+, E-Mail, Skype, FaceTime, Instagram, Pinterest, etc., ist es immer noch am erfolgversprechendsten persönliche Termine mit Verkäufern (wie auch mit Kaufinteressenten) durchzuführen. In diesem Kurs erfahren Sie, wie es sehr erfolgreiche Makler geschafft haben TERMINE als das Vehikel für Ihren Erfolg zu nutzen.</p> <p>Dabei werden die zwei wichtigsten Prozesse genau betrachtet, die man dabei unweigerlich durchläuft:</p> <p>den Einkaufsprozess und den Verkaufsprozess.</p> <p>Sie werden genau erfahren, wie alle Termine bis hin zum Notartermin aufeinander aufbauen und wie Sie auch einen Termin mit einem Sachverständigen einer Bank, einem Freund oder den Eltern des Kaufinteressenten kurz vor dem Notartermin für sich und Ihren Erfolg am besten nutzen können.</p>	Kundengespräch/ Kundensituation
--	-----------	--	--	------------------------------------

FACH-/GRUNDLAGENWISSEN

KURS	KURSTHEMA	Dauer		Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2501	Immobilienlexikon - 100 Fachbegriffe einfach erklärt	116 Min	Der Kurs beinhaltet 100 Einzelvideos, die im Durchschnitt ca. 2 Minuten lang sind. Der Vorteil und die Idee der kürzeren Lernvideos ist, dass Sie sich auch noch kurz vor einem Kundentermin zu einem Thema Ihr Wissen auffrischen können . Genauso praktisch ist das Anhören eines Lernvideos mit einem Smartphone, auf dem Weg zu einer Besichtigung . Alternativ können Sie sich auch alle	3.2 Grundbuchrecht 3.3 Wohnungseigentumsgesetz 7.3 Eigenkapital und Kapitaldienst

			<p>Videos nacheinander ansehen.</p> <p>Video 01 – Grundschild Video 02 - Haus-/Wohngeld Video 03 - Kapitalsdienst Video 04 – Sondereigentum Video 05 – Sondernutzungsrecht Video 06 – Teileigentum Video 07 – Teilungserklärung Video 08 – Tilgung Video 09 – Übergabeprotokoll Video 10 – Vorkaufsrecht Video 11 – Zwischenfinanzierung Video 12 - Nachweismakeln Video 13 - MaBV Video 14 – HOAI Video 15 – Bereitstellungsinsen Video 16 – Flurkarte Video 17 – Flurstück Video 18 – Aufteilungsplan Video 19 – Bebauungsplan Video 20 – Fälligkeitsmitteilung Video 21 – Löschungsbewilligung Video 22 – Gemeinschaftseigentum Video 23 – Grunderwerbssteuer Video 24 – Rangfolge Video 25 – Beleihungswert Video 26 – Wirtschaftsplan Video 27 – Auffassungsvormerkung Video 28 – Auflassung Video 29 – Baugenehmigung Video 30 – Baugrenze Video 31 – Eigenbedarfskündigung Video 32 – Notaranderkonto Video 33 – Zwangsversteigerung Video 34 – Abgeschlossenheitsbescheinigung Video 35 – Abstraktionsprinzip Video 36 - Afa – Abschreibung Video 37 – Anschaffungskosten Video 38 – Abstandszahlung Video 39 – Annuität Video 40 – Bauerwartungsland Video 41 – Baulast Video 42 – Bewirtschaftungskosten Video 43 – Dienstbarkeit Video 44 – Effektivzins Video 45 – Eigentümergrundschild Video 46 – Einheitswert Video 47 – Erbbauzins Video 48 – Erbengemeinschaft Video 49 – Erschließung Video 50 – Erwerbsnebenkosten Video 51 – Gemeinschaftsordnung Video 52 – Gemarkung Video 53 - GFZ Geschossflächenzahl Video 54 – Grundbuchamt Video 55 – Grundbuchblatt Video 56 – Grundpfandrecht Video 57 – Grunddienstbarkeit Video 58 – GRZ Grundflächenzahl Video 59 - Gutachterausschuss</p>	fähigkeit
--	--	--	---	-----------

			<p>Video 60 - Instandhaltungsrücklagen Video 61 – Kataster Video 62 - Reservierungskautiön/-gebüür Video 63 – Lageplan Video 64 – Liegenschaftszins Video 65 - Löschiungsvormerkung Video 66 – Mietausfallwagnis Video 67 – Miteigentumsanteil Video 68 - Nießbrauch Video 69 – Nominalzins Video 70 – Rangstelle Video 71 – Reallast Video 72 – Rohbauland Video 73 - Unbedenklichkeitsbescheinigung</p> <p>Video 74 - Verkehrswert Video 75 - Vormerkung Video 76 - Wegerecht Video 77 - Wohnflächenberechnung Video 78 - Wohnungseigentumsgesetz Video 79 - Zurückbehaltungsrecht Video 80 - Mietervorkaufsrecht Video 81 - Nachrangfinanzierung Video 82 - NHK2010 Video 83 - Umlagefähig - nicht umlagefähig Video 84 - Umbauter Raum Video 85 - Übergabeprotokoll Video 86 - Prolongation Video 87 - Rendite Video 88 - Sonderumlage</p> <p>Video 89 - Spekulationsfrist Video 90 - K-Wert Video 91 - Valutierung Video 92 - Lastenfreistellung Video 93 - Vorfälligkeitsentschädigung Video 94 - Vorkaufsrechtverzichtserklärung Video 95 - Wohnflächenberechnung Video 96 - Wertermittlungsverfahren Video 97 - Baufenster Video 98 - Grundschuldbestellung Video 99 - Einheitswert Video 100 -Sicherungszweckerklärung</p>	
2502	Das Geldwäschiengesetz - was ist dabei unbedingt zu beachten	50 Min	<p>Mit der zum 01.03.2012 in Kraft getretenen Novelle des Geldwäschiengesetzes (GwG) in Bezug auf den Kauf- und Verkauf von Immobilien sind für den Immobilienmakler erhebliche Veränderungen in der täglichen Praxis entstanden.</p> <p>Was ist das Geldwäschiengesetz? Mit dem Geldwäschiengesetz (GwG) soll vermieden werden, dass Gewinne aus Straftaten in Umlauf gebracht (und z.B. für die Finanzierung von Terrorakten verwendet) werden. Aus diesem Grund wird bestimmten Berufsgruppen (und dazu zählen auch die Immobilienmakler) die Pflicht auferlegt, die Identität von Vertragspartnern festzustellen und zu überprüfen sowie „verdächtige“ Umstände anzuzeigen. Bei einem Verstoß gegen diese</p>	3.6 Geldwäschiengesetz

			<p>Verpflichtungen drohen Bußgelder von bis zu 100.000€.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie die wichtigsten Informationen über das Geldwäschegesetz erhalten, damit Sie als Makler genau wissen, wie Sie die gesetzlichen Anforderungen des Geldwäschegesetzes bei Immobilienbesichtigungen und Kaufvertragsvermittlungen umsetzen müssen.</p>	
2503	Widerrufsbelehrung - Verlust der Maklerprovision und wie man dies vermeiden kann	96 Min	<p>Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes der Verbraucherrechterichtlinie am 13. Juni 2014 sind vor dem Abschluss des Maklervertrages umfangreiche Informationspflichten einzuhalten, damit man als Makler nicht um seine verdiente Provision fürchten muss. In diesem Kurs werden Sie alle wesentlichen Informationen erhalten sowie Zugriff auf Dokumente und Vorlagen bekommen. So müssen Sie in der Praxis keine Angst mehr haben, dass Sie trotz einer erfolgreichen Immobilienvermittlung am Ende keine Provisionsrechnung stellen können. Folgende Themen werden in diesem Kurs im Detail behandelt:</p> <p>Warum gibt es die Widerrufsbelehrung?</p> <p>Unter welchen Voraussetzungen muss eine Widerrufsbelehrung erfolgen?</p> <p>Praxisbeispiele - Was müssen Sie dabei besonders beachten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Telefonische Terminvereinbarung ● Öffentliche Besichtigung ● Verkaufsschilder ● Internetangebote ● Zeitungswerbung ● Flyer mit Adresse <p>Erklärung aller Vorlagen und Formulare Alternative Vorgehensweise zur Widerrufsbelehrung - der Weg für die Zukunft</p>	3.1.2 Maklervertragsrecht
2504	Das Bestellerprinzip - vermeiden Sie kostbare Fehler	91 Min	<p>Das Bundeskabinett hat am 01.10.2014 den Gesetzentwurf zur „Dämpfung des Mietanstiegs auf angespannten Wohnungsmärkten und zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Wohnungsvermittlung Mietrechtsnovellierungsgesetz – MietNovG" beschlossen. Seit dem 1. Juni 2015 gilt das Gesetz und es bedeutet, dass derjenige den Makler bezahlt, der ihn beauftragt – in aller Regel der Vermieter. Damit wollten Union und SPD den langjährigen und fast lückenlos geltenden Brauch beenden, dass Vermieter ihre Wohnung über einen Makler anbieten und dessen Honorar anschließend vom Mieter bezahlen lassen – mit einer fast immer ausgeschöpften Obergrenze von zwei Monatsmieten plus Mehrwertsteuer Kaution, also 2,38 Monatsmieten. Letztlich ging es der neuen Regierung also darum, Mieter zu entlasten.</p>	3.1.3 Mietrecht

			<p>Der Kurs behandelt alle wichtigen Themenschwerpunkte, die im Zusammenhang mit der Einführung des Bestellerprinzips für den Immobilienmakler von Bedeutung sind und klärt alle Fragen wie z.B.:</p> <p>In welcher Form muss ein Wohnungsvermittlungsvertrag abgeschlossen werden?</p> <p>Wie können trotzdem Maklerverträge zwischen Mietsuchenden und Maklern entstehen, bei denen der Mieter die Vermittlungsprovision zahlen muss?</p> <p>Was bedeutet es genau, dass ein Makler für einen Mietsuchenden tätig wird und auf dieser Grundlage dann wiederum der Mieter die Provision bezahlt?</p> <p>Welche „Umgehungsmodelle“, die dazu führen sollen, dass bei einer Wohnungsvermittlung trotzdem der Mieter die Provision zahlt, sind nicht zulässig?</p> <p>Welche Strafen drohen bei der Nichtbeachtung der gesetzlichen Vorschriften?</p> <p>Sie erhalten in diesem Kurs ebenfalls hilfreiche Informationen, welche Chancen für den Immobilienmakler durch die Einführung des Bestellerprinzips entstanden sind und wie Sie es erreichen können trotzdem Provisionsumsätze durch die Wohnungsvermittlung zu erzielen.</p>	
<p>2505</p>	<p>Alles rund um das Haus – Dachformen, Dachdämmung, Dachaufbau</p>	<p>44 Min</p>	<p>Die Herausforderungen in der Praxis einen Immobilienverkäufer von den Mehrwerten einer Zusammenarbeit mit einem Makler zu überzeugen, kennt man in der Regel zur Genüge. Sympathisch zu sein ist ein großer Vorteil, Marktkenntnisse zu haben wird vorausgesetzt, wenn dazu jetzt noch Fachkenntnisse hinzukommen, steigt die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss eines Auftrags immens.</p> <p>In diesem Kurs vermitteln wir grundlegende Kenntnisse über unterschiedliche Dachformen, das Wissen über den Dachaufbau sowie die Möglichkeiten einer Dachdämmung. Mit diesem Wissen können Sie beim Ersttermin glänzen und sich vom Mitbewerber unterscheiden. In der Regel reicht es beim Kennenlernen eines Verkäufers, der häufig davon ausgeht, dass ein Makler nicht so viel Fachwissen hat, nur ein oder zwei fachliche Aussagen zu treffen, damit das Eis bricht und ein konstruktiver Dialog entstehen kann.</p> <p>Lernen Sie die wichtigsten Dachformen, die typischen Formen eines Dachaufbaus, sowie die klassischen Dachdämmungen kennen und wenden das Wissen bei Ihren nächsten Einkaufsterminen an, Sie werden schnell feststellen, dass Immobilienverkäufer sich gänzlich anderes verhalten, wenn Sie erkennen, dass</p>	<p>2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen</p>

			Sie es mit einem Profi-Makler zu tun haben.	
2507	Alles rund um das Haus - Gebäudetechnik - Heizungsanlage	80 Min	<p>Die Anzahl der Mitbewerber zur Gewinnung eines neuen Maklerauftrags ist sehr groß und Eigentümer sind oft davon überzeugt alles selbst zu Wissen. In diesem Kurs werden Sie die allerwichtigsten Fachbegriffe, die im Zusammenhang mit der Heizungstechnik stehen, kennen lernen. Mit der Kenntnis der unterschiedlichen Gebäudetechniken, dem Wissen über Primäre Heizenergie, der Wärmeverteilung und den Wärmeverbrauchern, werden Sie in kurzer Zeit Ihren Profistatus aufzeigen können.</p> <p>Aufgrund der politisch intensiv geführten Klimadiskussion ist und wird dieser Themenbereich immer wichtiger, auch für Käufer, die Entscheidungen treffen müssen. In einer kompakten Form werden Sie die für die Praxis relevanten Informationen erhalten, die Sie jahrzehntelang immer wieder verwenden können.</p>	2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und
2508	Gebäude-Energie-Gesetz 2018 (Energieeinsparverordnung)	64 Min	<p>Das GEG2018 -GebäudeEnergieGesetz sollte bereits ab dem 1.1.2018 in Kraft treten. Das Ziel ist die Zusammenführung der</p> <p>Energieeinsparungsgesetz (EnEG)</p> <p>Energieeinsparverordnung (EnEV)</p> <p>Erneuerbare – Energie - Wärmegesetz (EEWärmeG)</p> <p>Ein historischer Abriss gibt Ihnen einen Einblick in die Entwicklung der gesetzlichen Vorschriften zur Einsparung von Energie in privaten Gebäuden (seit der 1. Wärmeschutzverordnung aus dem Jahr 1977). Als Immobilienmakler ist das Wissen besonders wichtig bei der Erstellung einer Immobilienbewertung und der Festlegung eines marktfähigen Kaufpreis. Beim Verkauf einer Immobilie ist der Energiepass in vielen Fällen ebenfalls ein wichtiger Entscheidungsfaktor für Kaufinteressenten. Dabei spielen die Energieeffizienzklassen eine wichtige Bedeutung, In diesem Kurs wird das wesentliche und wichtigste Fachwissen vermittelt, das Sie in die Lage versetzt qualifizierte Aussagen zum Gebäude-Energie-Gesetz zu treffen.</p>	3.8.4 Energieeinsparverordnung
2515	EU-DSGVO - Datenschutz für die Maklerpraxis, einfach erklärt	115 Min	<p>Seit dem 25.05.2018 ist die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU rechtswirksam. Alle Unternehmen, die in der EU tätig sind, müssen sich an die umfangreichen neuen Regelungen der Verordnung halten. In diesem Kurs erfahren Sie alles darüber, was die DSGVO für Sie als Immobilienmakler bedeutet und welche Vorgaben Sie in der Praxis</p>	5.1.3 Datenschutz

			<p>umsetzen müssen.</p> <p>Die Grundlage für die Klärung alle Fragen basiert auf den Vorgaben der DSGVO. Diese werden praxisgerecht erklärt, damit Sie in kurzer Zeit alle gesetzlichen Vorgaben eigenständig umsetzen können. Auf folgende Abschnitte wird in diesem Kurs besonders viel Wert gelegt.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Informationspflicht - Art. 13 ● Einwilligung - Art. 7 ● Aufbewahrungsfristen - Art. 17 ● Datenschutz und Datensicherung -Art. 47 ● Recht auf Löschung von Kundendaten - Art. 17 ● Auskunftsrecht - Art. 15 ● Verarbeitungsverzeichnis - Art. 30 ● Datenschutzbeauftragter - Art. 47 	
2523	Rechtliche Grundlagen: Wohnungseigentumsgesetz - Teil 1	48 Min	<p>Dieser Kurs behandelt die Grundlagen des Wohnungseigentumsgesetz und wie man das Wissen als Immobilienmakler sinnvoll beim Immobilien Einkauf und Immobilien Verkauf einsetzen kann. Fachliches Wissen ist wichtig, noch wichtiger ist allerdings die Fähigkeit zu haben mit dem Wissen mehr Makleraufträge anschließen zu können. Der Kurs erklärt an konkreten Praxisbeispielen wie man fachliches Know-How zielorientiert einsetzen kann. Dabei werden folgende Begriffe im Detail erklärt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Wohnungseigentum ● Sondereigentum ● Gemeinschaftseigentum ● Teileigentum ● Sondernutzungsrechte <p>Damit man Eigentümer einer Wohnung für sich gewinnen kann ist es sehr hilfreich Kenntnisse über die Grundlagen der Entstehung einer Eigentumswohnung zu haben. In diesem Kurs werden Sie die unterschiedlichen Arten der Begründung von Wohnungseigentum erfahren. Die notwendigen Voraussetzungen spielen dabei eine entscheidende Rolle.</p> <p>Aufteilungsplan Abgeschlossenheitsbescheinigung Gemeinschaftsordnung</p> <p>Der Kurs vermittelt komprimiert und praxisorientiert alle wesentlichen Fachbegriffe des WEG, die Sie in die Lage versetzt höchst professionelle Kundentermine</p>	3.3 Wohnungseigentumsgesetz

			durchzuführen.	
2524	Informationspflichten des Maklers – Haftungsrisiken	45 Min	<p>Als Immobilienmakler muss man sich neben der reinen Immobilienvermittlung mit vielen Vorschriften auseinandersetzen. Einen Käufer für eine Immobilie zu finden ist das Eine, den Provisionsanspruch für die verdiente Arbeit sicherzustellen, ist das Andere.</p> <p>Neben der Widerrufsbelehrung, der Verweisklausel, der DSGVO müssen auch alle Nebenpflichten beim Abschluss eines Makleralleinauftrags beachtet werden. Welche Pflichten, u.a. die Informationspflicht als Makler zwingend zu beachten sind, werden in diesem Kurs behandelt.</p> <p>Anhand von Praxisbeispielen werden Sie nachvollziehen, welche Haftungsrisiken entstehen können und gleichzeitig das Wissen erhalten, wie man diese vermeiden kann.</p>	3.8.1 Dienstleistungs- Informationspflichten- Verordnung
2525	Doppeltätigkeit des Maklers – ein häufig unterschätztes Problem für den Provisionsanspruch	40 Min	<p>Dieser Kurs behandelt die Problematik der Doppeltätigkeit als Immobilienmakler und dem damit verbundenen Provisionsverlust. In Deutschland ist es typisch, dass der Immobilienmakler sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer einer Immobilie provisionspflichtig tätig wird („Doppelmakler“). Das ist grundsätzlich möglich, allerdings gelten dabei klare Regel, die unbedingt einzuhalten sind. In diesem Kurs werden alle relevanten Informationen vermittelt, die man kennen muss, damit in der Praxis nicht die Gefahr eines Provisionsverlustes bzw. Nichtentstehen eines Provisionsanspruches entsteht.</p>	3.2.1 Maklervertragsrecht
2527	Kann man Pflegeimmobilien mit ruhigem Gewissen als Kapitalanlage vermitteln	37 Min	<p>Pflegeimmobilien werden Aufgrund der demografischen Entwicklung (bis 2060 könnte jeder Dritte Einwohner mindestens 65 Jahre alt sein) als Anlageform immer interessanter. In diesem Kurs erhalten Sie Zahlen, Daten und Fakten die im Zusammenhang mit Pflegeimmobilien wichtig sind. Wir behandeln Vorteile und Nachteile die für und gegen den Erwerb einer Pflegeimmobilie sprechen. Wir gehen auf die Rentabilitätsrechnung ein und erklären welche Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten bestehen. Ebenso behandeln wir die steuerlichen Aspekte beim Kauf einer Pflegeimmobilie.</p>	7.6 Förderprogramme
2531	Objektakquise - der richtige Umgang bei offensichtlichen Baumängeln	40 Min	<p>Die Praxis stellt Immobilienmakler immer wieder vor besondere Herausforderungen. Besonders bei der Immobilienakquise, wenn Immobilien Bauschäden</p>	2.5 Gebäudeplan, Bauzeichnungen, und Bau-

			<p>vorweisen. Die Frage die sich dann immer stellt, wie kann man den Immobilieeigentümer vom richtigen Verkaufspreis überzeugen? Das Wissen über typische Bauschäden ist dabei sehr hilfreich. Die Akzeptanz als Makler, die man beim Verkäufer erzielt, wenn man fachlich fundierte Aussagen treffen kann, ist deutlich höher als ohne das Wissen über typische Baumängel.</p> <p>Der Kurse vermittelt die am häufigst vorkommenden Bauschäden und und wie Sie diese erkennen können. Mit der Erkenntnis ist es dann möglich eine professionelle Immobilienbewertung zu erstellen, die Grundlage für eine zielführende Preisverhandlung ist und letztendlich die Basis für den Abschluss eines Maklerauftrags.</p>	beschreibungen
--	--	--	---	----------------

FINANZIERUNG

KURS	KURSTHEMA			Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2401	Finanzierung – die 7 wichtigsten Erkenntnisse für mehr Provisions- umsatz	49 Min	<p>In diesem Kurs erhalten Sie Antworten zur wichtigsten Fragestellung für eine erfolgreiche Immobilienvermittlung: „Kann der Kaufinteressent die Immobilie finanzieren?“ In der ersten Euphorie einer Kaufentscheidung vergisst man als Makler gerne, ob und wie der Kunde diese Immobilie mit Erwerbsnebenkosten finanzieren kann. Möglicherweise muss sogar noch mit anstehenden Renovierungs- und Modernisierungskosten gerechnet werden. Die Frage, die man sich in diesem Zusammenhang als Immobilienmakler häufig stellt, ist diese:</p> <p>„Welche Kenntnisse zur Immobilienfinanzierung helfen mir als Makler tatsächlich mehr Provisionsumsätze zu erzielen?“</p> <p>Es ist es nicht notwendig ein Finanzierungsspezialist zu werden. Es reicht bereits aus, die wesentlichen Zusammenhänge und ein paar wichtige Prozesse der Finanzierung zu kennen. Dieser Kurs gibt Ihnen anhand praktischer Beispiele die 7 wichtigsten Erkenntnisse weiter, wie Sie deutlich mehr Kaufverträge abschließen können, wenn Sie sich dem Thema der Immobilienfinanzierung annehmen.</p>	7.5 Kreditsich- erung und Beleihung sprüfung

2403	5 Tipps wie man jede Immobilie als Kapitalanlage verkaufen kann	51 Min	<p>Der tatsächliche Erfolg als Makler liegt in der Fähigkeit Immobilien zu verkaufen. Die Zielkundenansprache bei der Exposéeerstellung ist dabei ein sehr wichtiger Faktor. In den meisten Fällen steht dabei die Selbstnutzung einer Immobilien im Vordergrund. Damit schränkt man allerdings die Anzahl der potentiellen Kaufinteressenten ein. In diesem Kurs werden Sie erfahren, wie es möglich ist jede Immobilien (Eigentumswohnung/Haus) auch als Kapitalanlage zu vermarkten und zu verkaufen. Das bedeutet, dass nicht mehr der Kaufpreis alleine das entscheidende Kriterium für eine Kaufentscheidung herangezogen wird, sondern, wie rentabel eine Vermietung kurz-, mittel- und langfristig sein kann.</p>	7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit
2404	Finanzierung - Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit	49 Min	<p>Der Verkauf einer Immobilie hängt unweigerlich mit der Immobilienfinanzierung zusammen. Im Verkaufsprozess ist es als Immobilienmakler sehr hilfreich die grundlegenden Zusammenhänge der Finanzierung zu kennen. In diesem Kurs werden Sie darauf vorbereitet mit Kaufinteressenten fachliche Dialoge führen zu können. Der Fokus liegt darauf, dass Sie mit dem Wissen vor der Annahme eines Kaufangebots einen schnellen Bonitätscheck durchführen können.</p>	7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit

Seminare

SEMINAR	SEMINAR-THEMA	Dauer		Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
3110	Neukundengewinnung – Wie Sie mehr Verkäuferkontakte erhalten“	5 Std 30 Min	<p>1-Tages-Schulung „Neukundengewinnung – Wie Sie mehr Verkäuferkontakte erhalten“ – inkl. aller dafür notwendigen Dialogleitfäden, Dokumente, Vorlagen und Präsentationen.</p> <p>Themenblöcke</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Grundlagen der Neukundengewinnung ● Praxiserprobte Strategien und Vorgehensweisen zur Gewinnung von Verkäuferkontakten ● Einstieg in das Empfehlungsmarketing System (EMS) ● Telefonakquise – Einwandbehandlung, Dialogleitfäden und LIVE Kundengespräch mit einer Terminvereinbarung <p>Bonusmaterial Zugriff auf den Kurs 2305 – 5 Kennzahlen, wie Sie Ihre Umsätze verdoppeln können - KPIs</p> <p>Zugriff auf den Kurs 2151 - Erfolgreiche Einwandbehandlung und Abschlusstechniken für Makleraufträge - Teil 2</p> <p>Referenzen „Herr Ritzert ist ein Profi! Gut für Makler.“ (Erwin Sczuka) „Sehr gut, praxisorientiert, rhetorisch, didaktisch sehr gut!!! Authentisch und lebendig.“ (Edith Köhler) „Gut und anschaulich erklärt.“ (Daniela Drefs) „Sehr praxisorientiert und wertvoll für die tägliche Arbeit.“ (Michael Otto) „War für mich sehr aufschlussreich! Interessant und hilfreich! Vorträge kommen sehr lebhaft und interessant über!“</p>	

3120	Der professionelle Einkaufsprozess	10 Std 58 Min	<p>2-Tages-Schulung des Erfolgskonzeptes zur Gewinnung von Makleralleinaufträgen "Der professionelle Einkaufsprozess – Wie man mehr Makleralleinaufträge abschließt" – inkl. aller dafür notwendigen Dialogleitfäden, Dokumente, Vorlagen und Präsentationen</p> <p>Themenblöcke</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Erstbesichtigung der Immobilie mit dem Immobilienverkäufer • die Vorbereitung einer Immobilienbewertung/Marktanalyse und die Präsentation der Maklerdienstleistungen • Vorstellung des Konzeptes für den Abschluss von Makleraufträgen mit 3% Innenprovision • der Kundendialog mit dem Abschluss des Makleralleinauftrages <p>Bei allen 4 Themenblöcken werden die erfolgsversprechenden Dialoge für die am häufigsten vorkommenden Einwandbehandlungen besprochen, wie z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Wir wollen keinen Makler. Wir verkaufen nur privat.“ • „Der Verkaufspreis ist uns zu gering.“ • „Wir wollen mehrere Makler einschalten.“ • „Wir zahlen keine Provision.“ • „Sie können Ihre Kunden vorbeibringen.“ 	1.1 Serviceerwartung des Kunden
6120	Ausbildung "Geprüfter Immobilienbewerter für Wohnimmobilien PMA®"	21 Std	<p>Mit der Ausbildung zum "Geprüfter Immobilienbewerter für Wohnimmobilien PMA®" erhalten Sie eine praxiserprobte Immobilien-Bewertungs-Software auf Excel-Basis!</p> <p>Alle Praxisbeispiele während der 3 Tages Ausbildung werden anhand dieses Bewertungs-Tools durchgeführt.</p> <p>Die Software wurde speziell für Immobilienmakler entwickelt. Sie wird seit über 5 Jahren von mehr als 500 Maklern erfolgreich eingesetzt!</p> <p>Alle erforderlichen Daten sind bereits vorinstalliert!</p> <p>Es fallen keine zusätzliche Gebühren an! Die Lizenz für die zeitlich und zahlenmäßig unbegrenzte Nutzung ist in der Seminaregebühr enthalten. Sie sparend damit langfristig hunderte von Euros gegenüber anderen Softwarelösungen zur Erstellung einer</p>	2.4 Wertermittlung

			<p>Immobilienbewertung.</p> <p>Die Immobilien-Bewertungs-Software unterstützt das Sachwertverfahren nach NHK2010. Nicht unterstützt werden die Berechnung der Sonderformen der Immobilienbewertung wie z.B. Ertragswertverfahren, Erbpacht oder das Wohnrecht.</p> <p>Die Software ist komfortabel, denn jede Bewertung kann einzeln gespeichert, jederzeit wieder aufgerufen und bearbeitet werden. <i>(Die Software erfüllt bewusst nicht einen etwaigen Anspruch an ein mehrseitig ausdrückbares Gutachten, um dieses in Rechnung stellen zu können)</i> Der Fokus besteht eindeutig darin, Makler-Alleinaufträge zu generieren!</p> <p>In der Software ist der aktuelle Baupreisindex hinterlegt.</p> <p>Es handelt sich um eine Einzellizenz, die auf den persönlichen Rechnern installiert werden darf. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.</p>	
3210	Der professionelle Verkaufs-prozess	3 Std	<p>Themenblöcke</p> <ul style="list-style-type: none"> • richtiger Umgang bei der Annahme von Kundenanfragen (per Mail oder Telefon) • Einwand Behandlung: „Können Sie mir die Adresse des Objektes sagen? Ich würde schon gerne heute Abend besichtigen. Ist noch etwas beim Preis möglich?, etc.“ • genauer Ablauf für die Weitergabe von Informationen (Exposé und Adresse) zur Absicherung der Provisionszahlung • professionelle Vorbereitung einer Erstbesichtigung • hilfreiche Fragetechniken, damit Sie bei der Erstbesichtigung mit Kunden schnell einschätzen können, ob diese am Kauf interessiert sind • Vorgehensweise und Einwandbehandlung für eine Immobilienbesichtigung, wie z.B. „Es fehlt uns das Tageslichtbad. Es ist zu laut. Die Aufteilung ist nicht passend. Etc.“ • Abschlusstechniken bei einer Erstbesichtigung • Vorgehensweise zur Annahme eines Kaufangebots • erfolgreiche Strategien zu Verhandlung des maximalen Kaufpreises • Sinnhaftigkeit der Reservierungsgebühr /-kaution • Festlegung eines Notartermins nach einer Kaufentscheidung (so schnell wie möglich!) • geeignete Methoden um die Bonität 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

			<p>eines Kaufinteressenten möglichst schnell abzuklären</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie erhalten alle wichtigen Dokumente, Vorlagen und Templates die man beim Verkauf einer Immobilie benötigt. Sie können alle Vorlagen ab ändern und Ihr EIGENES Firmenlogo einarbeiten! • Eine Übersicht aller Dokumente auf die Sie zugreifen können sehen Sie unterhalb des Videos im Bereich FOLGENDE PREMIUM-DOWNLOADS SIND IM PREIS INBEGRIFFEN: 	
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 1 AUFBAU UND ORGANIS-ATION EINES MAKLER-UNTERNEHMENS	7 Std	Sie erfahren in diesem Modul die elementaren Grundvoraussetzungen für das Tätigkeitsfeld eines Immobilienmaklers. Neben den Zulassungsvorschriften und den unterschiedlichen Unternehmensformen zur Gründung einer Maklerfirma erhalten Sie auch steuerrechtliche Kenntnisse über die Gewerbe-, Umsatz- und Vorsteuer . Weiterhin erhalten Sie eine Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile eines Home- Office-Modells , dem Einstieg in ein bestehendes Maklerbüro und der Eröffnung eines eigenen Ladengeschäfts mit den entsprechenden Investitions- und laufenden Kosten. Für die Erstellung eines Business Plans erhalten Sie im Detail zu allen Bereichen alle notwendige Informationen eines Business Plan, wie z.B. zu der Beschreibung der Markt- und Wettbewerbssituation, der Finanzplanung oder der Risikobetrachtung.	6.4 Umsatzsteuer
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 2 SCHULD- UND VERTRAGSRECHT	5 Std	In dem Modul Schuld- und Vertragsrecht erhalten Sie alle rechtlichen Grundlagen damit Sie folgende Fragen beantworten können. Was ist ein Vertrag? Wie entsteht ein Vertrag? Welche Vertragsarten gibt es? Wer darf Verträge abschließen? Wie kann man ein Vertragsverhältnis beenden? und was ist ein Maklervertrag? Mit der Einführung in das BGB (Bürgerliche Gesetzbuch) und dessen Struktur werden Sie alle elementaren Begriffe aus dem BGB in Bezug zum Schuld- und Vertragsrecht erfahren, wie z.B. die Willenserklärung, gesetzliche Formvorschriften, Nichtigkeit eines Vertrags, Pflichten aus Schuldverhältnissen, Widerrufsrecht, Einigung und Übergabe, Abstraktionsprinzip und viele weitere wichtige Grundlagen für die erfolgreiche Ausübung der Maklertätigkeit.	3.1.1 Allgemeines Vertragsrecht
6110 PMA® 6112 IHK	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 3 MAKLER-RECHT- UND	6 Std	Das Modul vermittelt alle Inhalte, die Sie als Immobilienmakler in der Praxis vor dem Abschluss eines Maklervertrags wissen müssen. Dazu gehören u.a.: Welche Laufzeit darf ein Maklervertrag haben? Welche Inhalte muss ein Maklervertrag haben? Worin liegen die Unterschiede zwischen einem einfachen,	3.1.2 Maklervertragsrecht und 4. Wettbewerbs-

6113 BVFI	WETTBEWERBS RECHT		<p>einem allgemeinen und einem qualifizierten Makleralleinauftrag? Sie erfahren welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit ein Provisionsanspruch nach einer Vermittlung entstehen kann. Weitere Schwerpunkte und Fragestellungen sind: Benötigt man Allgemeine Geschäftsbedingungen? Welche Neben- und Informationspflichten hat der Immobilienmakler? Worauf sollte man bei der Erstellung von Print- und Online-Exposés achten? Innerhalb des Themenblocks Wettbewerbsrecht erhalten Sie eine Übersicht gesetzliche relevanter Grundlagen, wie das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb), die PAngV (Preisangabeverordnung), das TMG (Telemediengesetz), das WoVermG (Wohnungsvermittlungsgesetz) u.v.m. Ein elementarer Bereich des Wettbewerbsrechts ist die richtige Veröffentlichung von Werbeanzeigen für den Verkauf und für die Vermietung von Immobilien. Anhand von vielen Beispielen erfahren Sie in diesem Modul den richtigen Umgang bei der Veröffentlichung von Exposé-Daten.</p>	recht
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachma kler PMA® - Modul 4 SACHEN-RECHT	4 Std	<p>In dem Modul Sachenrecht werden folgende Schwerpunkte behandelt, die man als Immobilienmakler besonders im Zusammenhang für das Verständnis eines Immobilienkaufvertrags kennen muss: der Besitz, allgemeine Vorschriften über Rechte an Grundstücken, Eigentum, Dienstbarkeiten, Vorkaufsrecht, Reallasten, Grundpfandrechte sowie Pfandrecht an beweglichen Sachen und Rechten. Anhand von Praxisbeispielen werden Ihnen theoretische Sachverhalte nachvollziehbar vermittelt. Weitere Inhalte des Moduls sind die sachenrechtlichen Grundprinzipien (u.a. Publizitätsprinzip, Absolutheit, Akzessorietätsgrundsatz), Grundbuch, Vormerkung, Übereignung von Grundstücken, Wohnungseigentum – Teileigentum, Vorkaufsrechte, Hypothek, und Grundschulden.</p>	3.1.4 Grundstü ckkaufver tragrecht
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachma kler PMA® - Modul 5 GRUNDBUCH UND KAUFVER TRAG	5 Std	<p>Die Inhalte von Modul 5 sind u.a. die Grundbuchrechte (formelles Grundbuchrecht – materielles Grundbuchrecht), die Inhalte der GBO (Grundbuchordnung) und die der GBV (Grundbuchverordnung), die Erklärung des Struktur des Grundbuchamts, der Aufbau und die Organisation der Grundbuchämter, der Aufbau des Grundbuchs, die Rangfolgen im Grundbuch, das Wohnungs- und Teileigentumsgrundbuch, das Erbaugrundbuch sowie schlussendlich einige Praxisbeispiele wie man das Grundbuch am sinnvollsten bei Kundengesprächen einsetzen kann.</p> <p>Weiterhin werden Ihnen im Modul anhand eines Praxisbeispiels alle Inhalte eines notariellen Kaufvertrags vermittelt. Dazu gehören die Kenntnisse über die Vereinbarungen zum Erwerber und Veräußerer, die Dokumentation des Sachstands, den Kaufpreis, die Erklärung zu Übergang mit Besitz und</p>	3.2 Grund buch-recht und 3.1.4 Grund stücks kaufver trags recht

			Lasten, die Modalitäten zu der Erschließung, die Regelungen zu Haftung für Sach- und Rechtsmängel, die Vereinbarungen zu Kosten und Steuern, die Einschränkungen von Gesetzlichen Vorkaufsrechten, notwendigen Vollmachten und der detaillierten Erklärung über die Notwendigkeit der Auflassung.	
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 6 MIETRECHT, VERMIETUNG EINER IMMOBILIE, WEG, TEILUNGSKERKLÄRUNG	7 Std	<p>Das Modul Mietrecht behandelt die Gesetzesgrundlagen aus dem BGB, die man bei der Vermittlung von Wohneigentum kennen muss. Dazu gehören u.a. die Inhalte und Hauptpflichten eines Mietvertrags nach §535 BGB. Sie werden darüber hinaus Kenntnisse über das Zustandekommen eines Mietvertrags sowie Erklärungen zu den Änderungen der Mietrechtsreform 2013 erhalten. Weitere Schwerpunkte sind:</p> <p>Schadens- und Aufwendungsersatzansprüche eine Mieters wegen eines Mangels, die Bedeutung der Kenntnis des Mieters vom Mangel bei Vertragsschluss, Regelungen über während der Mietzeit auftretende Mängel aber auch die gesetzlichen Grundlagen für die Beendigung eines Mietverhältnisses. Ebenfalls wird die Mietkaution, Vereinbarungen über Betriebskosten, Grundlagen von Mieterhöhungen, gesetzliche Kündigungsfristen, Kündigung bei Aufteilung in Wohnungseigentum, Vorkaufsrechte von Mietern, Übernahme von Schönheitsreparaturen und die Problematik von vorformulierten Mietverträgen behandelt.</p> <p>Weiterhin werden in diesem Modul alle wichtigen Punkte des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) sowie einer Teilungserklärung vermittelt. Dazu gehören im Zusammenhang der WEG die Begriffsdefinitionen von Wohnungseigentum, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum und Teileigentum. Weiterhin werden Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer behandelt, ebenso die Lasten und Kosten. Sie erfahren die Notwendigkeit der Kostenverteilungsschlüssel, des Wirtschaftsplans, der Jahresabrechnung, der Eigentümerversammlung sowie die Regelungen zum Eigentümerwechsel innerhalb einer WEG.</p> <p>Welche Bedeutung eine Teilungserklärung hat und wie der Zusammenhang zur Gemeinschaftsordnung (GemO) ist, wird in diesem Modul detailliert vermittelt. Anhand einer Teilungserklärung aus der Praxis erhalten Sie alle Informationen, die in diesem Zusammenhang von Bedeutung sind.</p>	3.1.3 Mietrecht und 3.3 Wohnungseigentumsgesetz
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 7 IMMOBILIENAKQUISE – IMMOBILIENVERKAUF (BESCHAFFUNGS- UND ABSATZ-	6 Std	<p>Das Modul führt eine Vielzahl von Marketingaktivitäten auf, die Sie als Immobilienmakler zur Gewinnung von Neukunden (Verkäufer und Vermieter umsetzen können. Welche Möglichkeiten bestehen Immobilien zu vermitteln, wird im Rahmen des Abschnitts zum Absatzmarketing an konkreten Praxisbeispielen erläutert.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung

	MARKETING)			
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 8 EINFÜHRUNG IN DIE IMMOBILIENBEWERTUNG UND GRUNDSTÜCKSMARKT	5 Std	<p>Das Modul Immobilienbewertung verschafft einen Überblick über alle standardisierten Wertermittlungsverfahren: Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren. Sie erhalten eine Übersicht, welche wertbeeinflussende Faktoren bei einer Immobilienbewertung zu beachten sind. Begriffe, wie z.B. die BGF, GRZ, GFZ, Restnutzungsdauer, Korrekturfaktoren oder Baupreisindex, werden praxisnah erklärt.</p> <p>Für die Grundstücksbewertung erfahren Sie den Unterschied zwischen Bauerwartungsland, Rohbauland und Baureifem Land. Welche Bedeutung ein Bebauungsplan hat und wie man diesen in der Praxis zu lesen hat, wird in diesem Modul ebenso behandelt. Weiterhin werden die Zusammenhänge von Grundstücksmarkt, Abhängigkeiten der Teilmärkte und Faktoren, die eine Veränderung von Angebot und Nachfrage verursachen, erläutert.</p>	2.4 Wertermittlung
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 9 EINWAND-, TELEFON-, ABSCHLUSS- UND FRAGETECHNIKEN – VERKAUFSPSYCHOLOGIE	5 Std	<p>Das Modul vermittelt wichtige Einwandtechniken, die einem Immobilienmakler in der Praxis helfen erfolgreiche Kundengespräche zu führen. Dazu gehören Aussagen von Kunden wie beispielsweise: „Die Immobilie ist zu teuer.“, „Das Grundstück ist zu klein.“, „Die Wohnung hat kein Tageslichtbad.“, „Wir verkaufen von privat.“, „Ich zahle keine Provision.“. Anhand der Verkaufspsychologie wird gezeigt, welche Fragetechniken für Sie als Makler am besten geeignet sind. Das Modul erklärt an Praxisbeispielen das „Gesetz der Reziprozität“, das „Gesetz der Konsistenz“, oder auch den „Paradoxen Appell“. Als geeignete Fragetechniken lernen Sie u.a. die geschlossene Frage, die Alternativfrage, die Bumerang-Technik und auch die Einwand-Isolierungstechnik kennen.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 10 RAHMENBEDINGUNGEN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT	6 Std	<p>Das Modul führt folgende Fachthemen aus: Wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Immobilienwirtschaft, Grundlagen des deutschen Steuersystems, Grundlagen der Immobilienwirtschaft, Wohnungsmärkte, Stadt- und Raumplanungskonzepte, Politik für die Wohnungs- und Immobilienmärkte und die Geldpolitik sowie den Einfluss der Europäischen Zentralbank. Dabei erfahren Sie u.a. auch die Zusammenhänge der Ordnungs-, Struktur-, Prozess-, und Sozialpolitik.</p>	2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 11 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND KONTROLLE I –	5 Std	<p>Das Modul beschäftigt sich mit dem internen und externen Rechnungswesen. Dazu gehören u.a. Aufgaben der Buchhaltung, Regelungen handels- und steuerrechtlicher Buchführungspflichten, doppelte Buchführung, Buchen von Anlagevermögen, Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträger, Jahresabschluss,</p>	

	RECHNUNGS- WESEN (BWA, RECHTS- FORMEN)		Bilanzaufbau, Bilanzanalyse sowie Gewinn- und Verlustrechnung. Weiterhin werden Zusammenhänge des Wirtschaftsrechts und der Volkswirtschaftslehre erklärt.	
6110 PMA®	Geprüfter Immobilienfachma- kler PMA® -	4 Std	Das 12. und letzte Modul führt Sie in die Zusammenhänge der Immobilienfinanzierung und der Investitions- und Finanzierungsrechnung ein. Dazu gehört u.a. das Verständnis für folgende Begriffe: Beleihungswert, Beleihungsgrenze, Bereitstellungszinsen, Disagio, Vorfälligkeitszinsen, Grundbuchabsicherung, Zinsbindefristen, Effektiv- und Nominalzins sowie Prolongation. Sie erfahren die Unterschiede eines Hypothekendarlehens, Versicherungs- und Bausparlehens. Welche Forme der Finanzierung im Alter ein Rolle spielen können, werden anhand der Modelle „Verkauf auf Rentenbasis“, „Umkehrdarlehen“ und „Wohnungs- und Nießbrauchrecht“ erklärt. Weiterhin erhalten Sie Einblick in die Investitionsrechnung. Dazu gehören statische Verfahren wie z.B. die Rentabilitätsrechnung sowie das dynamische Verfahren wie z.B. die Kapitalwertmethode. Sie erhalten zu diesem Modul einen Fragenkatalog zur Vorbereitung der Prüfung sowie alle dazugehörigen Schulungsunterlagen.	7. Grund- lagen der Finan- zierung
6112 IHK	Modul 12 UNTERNEHM- ENSSTEUER- UNG UND			
6113 BVFI	KONTROLLE II – RECHNUNGS- WESEN (FINANZIER- UNG)			