

Kurse und Seminare – PMA® Fachtraining für Immobilienmakler

Aus- und Weiterbildung / Kurs- und Seminarinhalte



DEUTSCHLANDS GRÖSSTES ONLINE TRAININGS- UND
INFORMATIONSPORTAL FÜR IMMOBILIENMAKLER

Mehr Erfolg durch gezielten Wissensaufbau

MAKLER-WISSEN.DE

KURSE - SEMINARE - TRAININGSPROGRAMME - ERFOLGSKONZEPTE

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 makler-wissen.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
2053	Telefonakquise: Strategie für erfolgreiche 1. Termine bei Privatverkäufer, die erst 1 Woche am Markt sind.	30 Min.	<p>Trotz der Einschränkung des <u>UWG §7</u> 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.</p> <p>Dabei geht es nicht um einen Satz oder eine einzige Einwandtechnik, sondern um eine strikte Vorgehensweise, die der Schlüssel zum Erfolg ist.</p>	1.2 Besuchs-vorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
2054	Wie man in 5 Schritten ein erfolgreiches Empfehlungsmarketing-System (EMS) aufbaut.	37 Min.	<p>Eine der größten Herausforderungen als Immobilienmakler ist die Neukundengewinnung, die Grundlage für den Abschluss neuer Makleraufträge.</p> <p>Die angenehmste Form von Neukundenkontakten sind Empfehlungen. Dieser Kurse vermittelt das Wissen, wie man kurz-, mittel- und langfristig ein sehr professionelles System aufbauen kann, damit das Empfehlungsgeschäft kein Zufallsgeschäft ist, sondern ein wichtiger Baustein dafür kontinuierlich neue Makleraufträge abschließen zu können.</p>	1.3 Kundenbetreuung

IMMOBILIENEINKAUF

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2055	Geschäftspartner: die Goldquelle für Neukundenkontakte	44 Min		4.1.1 Allgemeine Wettbewerbsfähigkeit
2061	Neukundengewinnung - Wie man als Einzelmakler bei der Akquise keine Nachteile gegenüber Maklernetzwerken hat	46 Min.	<p>Wie kann man als Einzelmakler oder als kleineres Maklerbüro bei der Immobilienakquise gegenüber großen und bekannten Maklernetzwerken/Franchiseunternehmen bestehen und erfolgreich Makleraufträge abschließen? In diesem Kurs werden Sie im Detail erfahren, mit welcher Strategie das erfolgreich gelingen kann. Folgende Fragestellungen werden beantwortet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie kann man als Einzelmakler allgemeine Werbung gestalten, damit Verkäufer Interesse für einen Erstkontakt bekommen? • Wie gelingt es Kunden als Einzelmakler bei der ersten Objektbesichtigung zu begeistern? • Was überzeugt Verkäufer am meisten für die Entscheidung zur Vergabe eines Maklerauftrags? 	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
2062	Online Marketing - Anleitung und Erfahrungswerte aus der Praxis	36 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Marktsituation im Internet • Generierung neuer Leads im Onlinebusiness • Immobilienbewertungen • Automatismen und Plattformen des Online-Marketings • Darstellung bei Google • Google Adwords • SEO/SEA <p>Dieser Kurs bietet Ihnen einen Einblick in die Welt des Onlinemarketings und zeigt Ihnen auf, wie Sie sich passend am Onlinemarkt positionieren können, wie Sie online neue Leads generieren und welche Möglichkeiten Ihnen verschiedenste Plattformen für eine optimale Außendarstellung geben.</p>	1.3 Kundenbetreuung

IMMOBILIENEINKAUF

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2063	Offline Marketing - Anleitung und Erfahrungswerte	42 Min	<p>Dieser Kurs vermittelt Ihnen Fachwissen im Bereich des Offline-Marketings.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeiten des Offline-Marketings • Sponsoring als Werbemaßnahme • Print-Anzeigen und Wurfsendungen • Events und Vorbereitungen • Akquisemappen, Kundengeschenke • Die optimale Nutzung Ihrer CI <p>Dieser Kurs bietet Ihnen einen Einblick in die Vielfalt von Offline-Marketingmaßnahmen und zeigt Ihnen verschiedenste Methoden auf, wie Sie ihr Unternehmen in analoger Form optimal in Szene setzen können.</p> <p>Sie sind in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ihre aktuelle Marktsituation zu identifizieren • Sich passend am Offlinemarkt zu positionieren und präsentieren • Ihre Unternehmen bekannter und sichtbar zu machen 	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation
2064	Marktbericht erstellen - mit Kompetenz überzeugen	28 Min	<p>Dieser Kurs vermittelt Ihnen das Wissen, um einen ausführlichen und professionellen Marktbericht Ihres Unternehmens zu erstellen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infos zum aktuellen Marktgeschehen • Der passende Social Media Auftritt • Sponsoring als Marketingmaßnahme • Akquisemappen • Kundengeschenke • Transparente Kommunikation mit Kunden <p>Sie sind in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einen geeigneten Marktbericht zu erstellen • Ihr Unternehmen passend zu präsentieren • Ihre Unternehmen bekannter und sichtbarer zu machen • Einen professionellen Außenauftritt zu bewirken 	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation

IMMOBILIENEINKAUF

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2101	Erfolg beim Immobilieneinkauf - Makler Wissen für die Praxis	180 Min.	<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> <ul style="list-style-type: none"> • Video 01 - Professionelle Vorbereitung des Kundentermins • Video 02 - Vorgehensweise zum Abschluss eines Alleinmaklerauftrags • Video 03 - Der Energiepass - eins 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>Immobilienbewertung - Preiseinigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Video 07 - Marktanalyse - Wie Sie durch den Einsatz von Tools eine Preiseinigkeit erreichen • Video 08 - Wo steht was im Grundbuch • Video 09 - Welche Bedeutung spielt die Lage? • Video 10 - Elementare Kennzahlen für ein Kundengespräch • Video 11 - Falschangaben zur Wohn- und Nutzfläche • Video 12 - Was ist bei der Nebenkostenabrechnung zu beachten • Video 13 - Was ist der richtige Kaufpreis? • Video 14 - Der Weg zur Preisfindung, wie man Verkäufer den richtigen Preis erklären kann <p>Prüfung der Verkaufbarkeit einer Immobilie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Video 15 - Spekulationsfrist, ein Killer für den Immobilienverkauf • Video 16 - Gütertrennung, kann die Immobilien überhaupt verkauft werden? • Video 17 - Fallstricke bei der Erbengemeinschaft, darauf müssen Sie beim Verkauf achten! • Video 18 - Erbpacht, lassen sich solche Immobilien verkaufen? • Video 19 - Vermietete ETW - Es gibt bessere Lösungen als die Eigenbedarfskündigung • Video 20 - Vorfälligkeitsentschädigung - Probleme schon frühzeitig erkennen 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kundensituation und 3.1.2. Makler-vertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 Wohnungseigentumsgesetz
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 eine 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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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. 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 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. 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2106	Die V8-Methode - Der Weg zum Abschluss von mehr Makler-Alleinaufträgen	68 Min.	<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. 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
2107	Wie man Verkäufer von Maklerdienstleistungen überzeugen kann	55 Min.	<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> <ul style="list-style-type: none"> • wie groß die Anzahl Ihrer Bestandskunden ist, • ob Sie die individuellen Wünsche des Kunden nachvollziehen und auf sie eingehen können, • ob Sie vom Kunden als sympathisch, kompetent und vertrauenswürdig eingeschätzt werden. <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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2108	T2-Strategie – Wie Sie Verkäufer, die keinen Makler wollen, beim Ersttermin überzeugen können!	67 Min.	<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 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. 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
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 anderes Ergebnis erzielt. 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 der 1-Termin und im Detail der 2-Termin-Strategie mit allen dazu gehörenden Einzelbausteinen kennenlernen.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
2112	Wie man die Verweisklausel 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 Verweisklausel. 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 Verweisklausel im Maklervertrag wasserdicht macht“ behandelt diese Thematik und liefert Ihnen entsprechende praxisrelevante Lösungen. 	3.1.2 Maklervertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2113	Mit der ESA-Methode mehr Makleralleinaufträge abschliessen – Zielführende Fragen für die Einkaufs- und Servicepräsentation	54 Min.	<p>Als Immobilienmakler werden Sie immer daran gemessen, inwiefern Sie Ihre Fachkompetenz sowie Ihre Serviceleistungen gegenüber einem potentiellen Neukunden, dem Immobilienverkäufer, effektiv vermitteln können. Erst dann, wenn Sie tatsächlich wissen, dass der Kunde das, was Sie ihm genannt haben, auch als Mehrwert erkennt, ist eine Abschlussfrage für die Vergabe eines Maklerauftrags zielführend.</p> <p>In diesem Kurs werden Sie erfahren, wie Sie sicherstellen können, dass der Kunde „bei Ihnen ist“. Sehr häufig denkt man als Makler, dass der Kunde/Verkäufer all das, was man ihm vermittelt hat, als Nutzen sieht. Das ist leider aber in vielen Fällen nicht der Fall. Sie lernen im Kurs „ESA-Methode – Zielführende Fragen bei der Servicepräsentation“ anhand von konkreten Beispielen eine Vorgehensweise kennen, mit der Sie einfach prüfen können, ob der Eigentümer Ihre Maklerservices als Nutzen für sich erkennt.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
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 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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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/ Kundensituation
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 Preiser 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.</p> <p>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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2121	Wie Einkaufstermine noch professioneller ablaufen können	42 Min	In diesem Kursvideo erklären wir Ihnen, wie Sie die Vereinbarung des Ersttermins absichern können und sich optimal und auf professionelle Art und Weise auf den Ersttermin vorbereiten. Außerdem erhalten Sie Informationen zu einer optimierten Telefonakquise sowie den Vorteilen eines Qualifizierungsgesprächs.	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
2127	Wie man mit einer Service - und Marketingpräsentation Verkäufer erfolgreich zum Abschluss führt	49 Min	<p>Wie kann man Verkäufer von den Mehrwerten eines Maklers überzeugen? In diesem Kurs wird aufgezeigt, wie man mit Hilfe einer Servicepräsentation deutlich erfolgreicher beim Abschluss von Makleralleinaufträgen sein kann. Es geht dabei nicht nur um eine Servicepräsentation sondern auch darum, wie es gelingen kann, aus einer großen Anzahl von Dienstleistungen die wichtigsten sinnvoll zusammenzustellen.</p> <p>Ebenso wird in diesem Kurs die Art und Weise und der optimale Zeitpunkt erklärt, wann und wie man mit einer Servicepräsentation Kunden für sich gewinnen kann. Anhand von konkreten Beispielen aus der Praxis wird deutlich gemacht, welche Inhalte bei einer Servicepräsentation elementar wichtig sind und welche nicht.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
2128	Die 7 häufigsten Fehler bei der Vorstellung einer Immobilienbewertung	45 Min	<p>Sie haben erfolgreich einen ersten Objektbesichtigungstermin für den Verkauf einer Immobilie absolviert. Sie haben auch alle notwendigen Unterlagen zur Erstellung einer professionellen Immobilienbewertung erhalten und konnten mit Fachwissen und Empathie eine gute Chemie mit dem Verkäufer aufbauen. Alles spricht für den erfolgreichen Abschluss eines Makleralleinverkaufsmandates mit Innenprovision. Jetzt müssen Sie nur noch die Immobilienbewertung erstellen und die Preiseinigkeit erzielen, also die notwendige Grundlage für Ihre Mandatsübernahme schaffen.</p> <p>Doch genau jetzt beginnt eine weitere große Herausforderung für den Makler. Sie werden möglicherweise erkennen oder haben bereits schon erkannt, dass die Empathie Ihnen gegenüber mit jedem Euro den Sie weiter weg von der Wunschpreisvorstellung des Verkäufers sind schwinden wird.</p> <p>Wie kann man einen marktfähigen Preis kommunizieren ohne das bereits entgegengebrachte Vertrauen zu gefährden?</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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> <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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
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“.</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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
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 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
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> <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 System kennenlernen, 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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	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 kommen • 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>	7.4 Kosten einer Finanzierung und 1.3 Kundenbetreuung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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.</p> <p>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 Grundbuchrecht
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 Grundstücks- kaufvertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 Kaufpreis zu verhandeln.</p> <p>In diesem Kurs werden folgende Themen im Detail behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Mehrwerte eines Maklers bei der Preisverhandlung • Der Unterschied zwischen einem Kaufangebot und einer Reservierung • Die Vorgehensweise bei der Verhandlung und der Annahme eines Kaufpreises zum maximalen Wert <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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2206	Erfolgreiche Immobilienbesichtigungen - Kunden zum Abschluss führen	65 Min.	<p>Der Kurs „Erfolgreiche Immobilienbesichtigung – Kunden zum Abschluss führen“ beschäftigt sich mit folgenden Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie sollte man die Anfragen von Kaufinteressenten für eine Immobilie (über das Telefon oder über das Internet) am besten beantworten? • Welche Fallstricke muss man als Makler bei einer Immobilienanfrage kennen? • Mit welcher Vorgehensweise sollte man jede Immobilienbesichtigung beginnen? • Wie können Sie von jedem Kunden noch während der Besichtigung einfach erfahren, ob er als potentieller Käufer in Frage kommt? • Auf welche Weise können Sie Kaufinteressenten bei der Entscheidung für den Kauf einer Immobilie elegant helfen? <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 Verkaufsstrategie	58 Min.	<p>Das Bieterverfahren stellt neben der klassischen Immobilienvermittlung eine weitere Möglichkeit der Immobilienvermarktung und des Immobilienverkaufs 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> <ul style="list-style-type: none"> • Bieterverfahren – Was ist das genau? • Unterschiede zur Auktion und zur Versteigerung • Für welche Immobilien ist das Bieterverfahren geeignet? • Ablauf des Immobilienverkaufs mit Bieterverfahren • Vorteile des Bieterverfahrens für den Kaufinteressenten und den Eigentümer • Fallstricke beim Bieterverfahren 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2208	Objektvermarktung ohne Immobilienportale - wie geht das am besten	59 Min	<p>In diesem Kurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • lernen Sie die klassische Vermarktung unter einem anderen Blickwinkel kennen • erhalten Sie einen Gesamtüberblick über die Social Media Vermarktung • bekommen Sie Zahlen, Daten und Fakten über Social Media Kanäle an die Hand • lernen Sie innovative Vermarktungsstrategien kennen • erhalten Sie elementare Infos über die Erstellung einer Facebook Unternehmensseite 	2.3 Objektangebot und Objektanalyse
2209	Verkaufsprozess: Qualifizierungsgespräch mit Kaufinteressenten	57 Min.	<ul style="list-style-type: none"> • Wie sollte man die Anfragen von Kaufinteressenten für eine Immobilie (über das Telefon oder über das Internet am besten beantworten? • Mit welcher Einwand-Behandlung man 90% aller Kaufinteressenten zielgerichtet bewerkstelligen kann • Welche Fallstricke man kennen sollte, damit man nach einem erfolgreichen Verkauf die Provision nicht verliert • Upselling Strategie: Wie es gelingen kann dass man mit jedem Kaufinteressent Umsätze erzielen kann • Wie es möglich ist sehr viel Zeit einzusparen indem man unnötige Besichtigungen vermeidet • Grundlagen der Immobilienfinanzierung • Sinnvolle Vorbereitung einer Immobilienbesichtigung, • Welche Fragen im Vorfeld einer Besichtigung sinnvoll und wichtig sind 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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> <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl eines Notars • Festlegung eines Notartermins, bei dem alle Parteien anwesend sein können; und mögliche Alternativen, wenn das nicht möglich ist • Absicherung der eigenen Maklerprovision und was man bei der Widerrufsbelehrung beachten muss • Bonitätsprüfung und Finanzierung des Käufers • elementar wichtige Daten für den Kaufvertrag • Wie können Sie dabei helfen, dass Ihr Käufer Geld sparen kann? • Vorgehensweise bei der Mitsprache von Freunden/ Bekannten/ Rechtsanwälten • Verhindern der Kaufreue in der Phase der Kaufvertragsvorbereitung • Wie können Sie Käufer und Verkäufer am besten für den Notartermin vorbereiten? • Der Tag des Notartermins: letzte Aktivitäten, damit beim Notartermin wirklich alles stressfrei ablaufen kann 	3.1.4 Grundstücks- kaufvertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 (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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2212	Die 3 wichtigsten Schritte bei der Vorbereitung eines Notartermins - so werden Sie zum Top-Makler	45 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. Aber was genau gilt es denn zu tun und in welcher zeitlichen Reihenfolge? Macht es Sinn den Kaufvertrag vorzubespochen und oder lässt man es darauf ankommen, dass alles bis zum Notartermin gut laufen wird. Wenn Sie die 3 wichtigsten Schritte innerhalb dieser hochsensiblen Phase zwischen Reservierung und der notariellen Beurkundung kennen, brauchen Sie als Makler keine schlaflosen Nächte mehr vor dem Notartermin zu fürchten, sondern freuen sich mit Ihren Kunden auf eine erfolgreiche Beurkundung. Dabei geht es um folgendes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warum die Kaufvertragsvorbereitung durch den Makler hilfreich ist • Die Kaufvertragsvorbesprechung ein wichtiger Baustein für das Verhindern • von Irritationen ist • Sie auch während der hochsensiblen Phase zwischen Kaufentscheidung und • Notartermin immer ansprechbar sein sollten • Alle Fäden bei Ihnen zusammenlaufen sollten <p>In diesem Kurs werden Sie darauf vorbereitet, dass Sie auch weiterhin als als Profimakler bei Käufer und Verkäufer wahrgenommen werden. Damit legen Sie den Grundstein dafür, um während der möglichen "Kaufreuephase" keine unliebsamen Überraschungen erfahren zu müssen und entspannt der notariellen Beurkundung entgegen sehen können.</p> <p>Desweiteren festigen Sie damit die Basis um auch nach dem Abschluss des Kaufvertrags eine sehr gute Referenz zu erhalten und von Ihren Kunden weiter empfohlen 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>	3.1.2 Maklervertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2213	Die Reservierung ist erfolgt und was passiert jetzt? Dieses Fachwissen wird Ihre Kunden begeistern	32 Min.	<p>Der Zeitpunkt kurz vor und nach der Annahme einer Reservierung/Kaufangebot können sehr kritisch sein. Wenn man als Immobilienmakler in diesen Situationen seinen Kunden ein gutes Gefühl vermitteln kann, führt das in der Regel zu mehr Abschlüssen. Zum einen ist der Kaufpreis selbst natürlich ein entscheidender Faktor zum anderen aber auch ob man als Makler erklären kann, was genau nach einer Reservierung passiert? Fragen zur Kaufpreiszahlung, wann welche Unterlagen vorliegen müssen, wie z.B. für die Grundschuldbestellung.</p> <p>Käufer sind beruhigter, wenn Sie bereits frühzeitig erfahren, wann Sie genau der Eigentümer der Immobilie werden und welche Voraussetzungen dafür zu erfüllen sind. In diesem Kurs gehen wird genau auf diese Themen ein und erklären den Prozess von der Reservierung bis zur Eigentümerumschreibung mit folgenden Themen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reservierung / Annahme Kaufangebot • Schriftliche Finanzierungszusage • Beurkundung/Kaufvertrag • Kaufpreiszahlung • Übergabe • Rechtsänderung im Grundbuch/Umschreibung 	1.3 Kundenbetreuung
2216	Innovative Verkaufsstrategien – Digitale Handelsplattformen – Fairer-Marktwert-Strategie	48 Min.	<p>Der Erfolg als Immobilienmakler liegt in der Neukundengewinnung und dem Abschluss von Makleralleinaufträgen. Dabei ist die erste Herausforderung Verkäuferkontakte zu gewinnen, doch das alleine reicht nicht aus. Die zweite Herausforderung besteht darin, Verkäufer von den Mehrwerten einer Zusammenarbeit mit einem Makler zu überzeugen.</p> <p>Die Liste der Mehrwerte kann sehr lang sein. Aus Erfahrung ist für den Kunden allerdings ein Faktor zielführend und mitentscheidend für die Vergabe eines Maklerauftrags.</p> <p>DER MAXIMAL zu erzielende VERKAUFSPREIS</p> <p>Eigentümer sind immer daran interessiert:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wie ein Makler den maximalen Verkaufspreis einer Immobilie einschätzt (bewertet) • mit welcher Begründung der Makler einen bestimmten Verkaufswert als maximalen Preis erklärt • welche Methoden und Vorgehensweisen ein Makler bei der Immobilienvermarktung zur Erzielung des maximalen Verkaufspreises einsetzt • warum und wie man als Eigentümer, trotz Zahlung einer Maklerprovision, keinen Nachteil gegenüber dem Privatverkauf haben kann 	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2220	Öffentliche Besichtigungen - die perfekte Inszenierung von Immobilien als Grundlage für mehr Abschlüsse	37 Min	<p>Offene Besichtigung bieten mehreren Interessenten zur gleichen Zeit die Möglichkeit, ein Objekt aus erster Hand zu erkunden und können Immobilienmaklern bei der Vermarktung einer Immobilie viel Zeit sparen. Jedoch gibt es gleichzeitig auch Herausforderungen bei der Planung einer offenen Besichtigung.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Veranstaltung Publik zu machen um viele Interessenten anzuziehen • Den Andrang vieler Interessenten zur gleichen Zeit abzuwickeln • Eine gewissenhafte Dokumentation zu gewährleisten <p>WAS SIE NACH DEM KURS KÖNNEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie kennen Wege, um Ihre offene Besichtigung passend zu vermarkten • Sie wissen, welche Vorbereitungen zwingend zu treffen sind, um Vorteile aus einer offenen Besichtigung zu schöpfen. • Sie kennen verschiedene Durchführungsmöglichkeiten von offenen Besichtigungen. 	1.1 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation
2222	Die 3 wichtigsten Regeln für eine erfolgreiche Vermittlung von Grundstücken (MaBV)	47 Min	<p>In diesem Kurs erhalten Sie umfassende Informationen zur Verifizierung der Grundstücksgröße, dem Unterschied zwischen Flurkarte und Lageplan, den Grundstücksentwicklungsstufen sowie verschiedenen Arten der Bodennutzung.</p> <p>Außerdem gehen wir auf die Grundflächenzahl und die Geschossflächenzahl ein und auch der Bodenrichtwert wird thematisiert. Darüber hinaus gehen wir auf die Thema Altlasten und Grundstücksvisualisierung ein und nennen zahlreiche Beispiele.</p> <p>WAS SIE NACH DEM KURS KÖNNEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie kennen die Faktoren, die eine Grundstücksbewertung beeinflussen • Sie wissen, wie Sie die Grundstücksgröße verifizieren und kennen den Unterschied zwischen Flurkarte und Lageplan. • Sie kennen die verschiedenen Grundstücksentwicklungsstufen 	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation 1.3 Kundenbetreuung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2301	Der Business Plan – Ihr Fahrplan zum Erfolg	73 Min.	<p>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 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> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen eines Business Plans –Braucht man ihn wirklich? • Inhalt und Name für einen Business Plan • Allgemeine und immobilienpezifische Kennwerte eines Business Plans • Beschreibung und Festlegung der Ziele für einen Immobilienmakler • Ableitung notwendiger Aktivitäten aus einem Business Plan • Umsetzung der Ziele anhand des Beispiels der Neukundengewinnung • Der Erfolgsgarant und das Fundament zum erfolgreichen Arbeiten mit einem Business Plan – der Unterschied zwischen einem Makler und einem Top-Makler • Vorlagen für Ihren eigenen Business Plan 	1.1 Serviceerwartung des Kunden

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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> <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> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele definieren • Aktivitäten planen • Prozesse und Systeme nutzen • Softwarelösungen einsetzen • Zeit einplanen 	2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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> <ul style="list-style-type: none"> • Die regionale Marktsituation ist sehr schwierig, weniger Immobilien werden zum Verkauf angeboten. • Die Anzahl der Mitbewerber ist sehr hoch. • Kunden entscheiden sich immer mehr Ihre Immobilie privat zu verkaufen. • Kunden wollen in Bundesländern mit 3% Käuferprovision keinen Auftrag vergeben, bei dem Sie an den Makler etwas zu bezahlen haben. <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> <ul style="list-style-type: none"> • Terminkalender • ehemalige Kunden • Anzahl der Kontakte <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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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> <p>ein einfaches System vorgestellt bekommen, wie es erfolgreiche Makler geschafft haben Ihre Aktivitätenplanung in den Griff zu bekommen und Ihre Umsätze zu verdoppeln.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 Kundenbetreuung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
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 Privatsolvenz gehen müssen. Die Gründe dafür sind vielfältig, in der Regel aber auch vermeidbar. Die Chance als Immobilienmakler sehr erfolgreich zu werden und 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> <ul style="list-style-type: none"> • Einkommensstruktur in Deutschland vs. Verdienstmöglichkeiten als Immobilienmakler • Vergleich Brutto- und Nettolohn: Was bedeutet das genau für den selbstständigen Makler? • Finanzplanung: Welche 4 steuerrelevanten Faktoren muss man als Makler unbedingt kennen und verstehen? • die 6 Bausteine von monatlichen Zahlungsflüssen für ein rosige Zukunft • 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. 	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlagen und Finanzierungsrechnung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 Serviceerwartung des Kunden
2309	Wie man sein Maklergeschäft 10x schneller aufbaut	45 Min.	<p>Wie gelingt es sein Maklergeschäft, trotz schwieriger Rahmenbedingungen, schneller aufzubauen? Die Praxis zeigt jahrein, jahraus, dass es Maklern gelingt, noch erfolgreicher zu werden. Welches Wissen dafür notwendig ist wird in diesem Kurs behandelt. Zum einen ist es zu Beginn wichtig die typischen Herausforderungen als Makler zu verstehen und zu akzeptieren. Zum anderen ist es notwendig, die für jeden gleich zur Verfügung stehende Zeit, sehr effizient zu nutzen. Folgende Themenbereiche sind dabei von einer wesentlichen Bedeutung, die im Kurs im Detail besprochen werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Due Dilligence • Anzahl der Vermittlungen • Neukunden Kontakte • Verkäuferverhalten • Kampagnen • Maximale Provisionen • Teammodelle 	1.3 Kundenbetreuung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2310	Werden sie zur KTM (Kunden-Terminierungs-Maschine)	66 Min.	<p>Es gibt eine Vielzahl von Erfolgsfaktoren. In diesem Kurs wird wohl der allerwichtigste behandelt: Kundentermine! 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, Face Time, 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> <ul style="list-style-type: none"> • den Einkaufsprozess und • den Verkaufsprozess. <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>	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation
2314	Wie ein professionellen Marketingplan zur mehr Umsatz führt	53 Min.	<p>In diesem Kurs erfahren Sie wie wichtig der Einsatz eines Marketingplans ist und wie man diesen in der Praxis sinnvoll einsetzt. Dabei wird unterschieden in die Bereiche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gewinnung von Neukundenkontakte und • Vermittlung von mehr Immobilien <p>Anhand von konkreten Beispielen erfahren Sie wie erfolgreiche Immobilienmakler mit Unterstützung eines Marketingplans Prozesse und Checklisten definiert haben, als Grundlage zur Erzielung von mehr Immobilienumsätzen.</p>	1.1 Serviceerwartungen des Kunden

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2324	Unternehmensverkauf - was ist Ihre Maklerfirma heute/ in Zukunft tatsächlich Wert?	43 Min.	<p>Dieser Kurs behandelt das Thema Unternehmensbewertung eines Maklerbüros. Ob als Einzelmakler oder als Inhaber eines Multi-Office Büros, werden die Grundlagen für die Bewertung eines Unternehmens erklärt, z.B. für einen möglichen Verkauf. Der Fokus liegt dabei auf dem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ertragswertverfahren und der • Multiplikationsmethode (EBIT) <p>Dabei werden die wichtigsten Kriterien behandelt, die für eine Unternehmensbewertung relevant sind. Neben der reinen Bewertung behandelt der Kurs den Entscheidungsprozess eines potentiellen Käufers, der bei einer Preisverhandlung elementar wichtig ist. Zusätzlich gibt der Kurs Einblick in mögliche und wichtige Rahmenparameter bei der Vorbereitung eines Kaufvertrags.</p>	2.4 Die Wertermittlung
2328	Der Garant für den Erfolg den 90 Prozent der Makler nicht nutzen	45 Min	<p>In diesem Kurs geben wir Ihnen wertvolle Tipps an die Hand und erklären Ihnen, wie Sie ihren Aufgabenbereich gekonnt und zielführend abstecken können, um Ihre Arbeitszeit so effizient wie möglich zu nutzen.</p> <p>Der Arbeitsalltag eines Maklers beinhaltet viele verschiedene Aufgabenfelder Es ist zwingend nötig, die täglichen Aufgaben eines Maklers zu strukturieren und aufzuteilen Ab einem gewissen Punkt ist Unterstützung von Nöten - finden Sie die passenden Mitarbeiter für das jeweilige Tätigkeitsfeld Verschiedene Arten von Assistenten – Sinnvoll / weniger sinnvoll Weiterhin werden wir diesem Kurs auch auf eine fachliche Strategie eingehen, damit sie sich beim 1. Kundentermin perfekt gegenüber dem Kunden präsentieren zu können.</p>	1.1 Serviceerwartungen des Kunden

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2401	Finanzierung – die 7 wichtigsten Erkenntnisse für mehr Provisionsumsatz	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 Kreditsicherung und Beleihungsprüfung
2402	Kapitalanlage - was ein Vermieter/Kapitalanleger von der Steuer absetzen kann	50 Min	<p>Der Kurs vermittelt alle wichtigen Informationen im Zusammenhang mit der Vermittlung einer Immobilie als Kapitalanleger. Hierbei geht es insbesondere darum, sich das Wissen aufzubauen, das für Kapitalanleger von Bedeutung ist und damit mehr fachliche Argumente in den Entscheidungsprozess mit einfließen lassen zu können. Dabei werden folgende Punkte behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalanlagen - Steuern sparen als Verkaufsargument • Was ist als Vermieter steuerlich absetzbar? • Wie rechnet das Finanzamt? • Was sind Anschaffungskosten und wie unterscheiden sich diese von Erhaltungsaufwendungen? • Wo werden steuerlich relevante Zahlen in der Steuererklärung eingetragen? • Welche Kenntnisse sollte man über die Spekulationssteuer haben? • Was ist bei denkmalgeschützten Immobilien zu beachten? 	7.8 Steuerliche Aspekte der Finanzierung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2403	5 Tipps wie man jede Immobilie als Kapitalanlage verkaufen kann	51 Min.	Der tatsächliche Erfolg als Makler liegt in der Fähigkeit Immobilien zu verkaufen. Die Zielkundenansprache bei der Exposé Erstellung 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.	7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit
2404	Finanzierung - Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit	49 Min.	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.	7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit
2405	Grundkurs Finanzierung - Die wichtigsten Spielregeln des Finanzwesens für Makler	1 Std. 14 Min.	<p>Der Kurs behandelt die Fragestellung, inwieweit das Wissen über eine Immobilienfinanzierung einem Makler in der täglichen Praxis helfen kann oder eher ein Zeitfresser ist. In diesem Zusammenhang bekommen Sie wichtige Hinweise darüber, welche Erwartungshaltung Kunden an einen Makler haben. Sie erhalten Einblick und ein gutes Verständnis über alle relevanten Themengebiete einer Immobilienfinanzierung, wie z.B. Annuitätendarlehen, Flex-Darlehen, Prolongation, Beleihungswert, Beleihungsgrenze, Beleihungsauslauf.</p> <p>Sie erhalten eine Schritte für Schritt Anleitung wie Sie mit Kunden einen Finance Quick-Check durchführen können und wie Sie Ihre Kunden (Immobilien Eigentümer) finanziell absichern können.</p> <p>Zusätzlich werden Ihnen wichtige Begriffe und Inhalte erklärt, die Ihnen als Makler in der Praxis bei Kundendialogen einen großen Vorteil verschaffen werden.</p>	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrechnung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2406	Die 5 größten Finanzierungsfallstricke an denen Immobilieneinkäufe scheitern	51 Min.	<p>Die Vermittlung von Finanzierungen gehört üblicherweise nicht zu den Tätigkeiten eines Immobilienmaklers. Warum sollten Sie sich dennoch tiefergehend mit dem Thema auseinandersetzen?</p> <p>Viele Makler schrecken Finanzierungsthemen ab. Sie fürchten die vermeintliche Komplexität dieses Bereiches, die mangelnde Transparenz der Bankengebühren und die große Zahl flexibler und moderner Finanzierungsmodelle der heutigen Zeit. Mit einem Quick-Finance-Check – noch vor der Besichtigung - können Sie auf vereinfachte und schnelle Weise Ihren Kunden vorab für Finanzierungsthematiken beim Hauskauf sensibilisieren.</p> <p>Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie nicht nur die Fähigkeit haben, eine Immobilie zu verkaufen sondern auch, den Finanzierungsprozess unterstützend zu begleiten! In diesem Kurs zeigen wir Ihnen die fünf wichtigsten Fallstricke, auf die Sie bei Immobilienfinanzierungen beachten sollten.</p>	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrechnung
2407	Aufbaukurs Finanzierung – wie MaklerInnen Finanzwissen im Tagesgeschäft sinnvoll anwenden können	1 Std. 34 Min.	<p>Dieser Kurs vertieft das Grundlagenwissen zum Themenbereich Finanzierung. Sie erfahren, wie man zielführend ein Quick Finance Check mit Kaufinteressenten durchführen kann und sich damit auch gleichzeitig als qualifizierter Makler positioniert. E</p> <p>benfalls erfahren Sie, wie man mit dem Finanzierungswissen Preisstrategien für einen maximalen Verkaufspreis bei Immobilienverkäufern sinnvoll einsetzen kann. Wir gehen in diesem Kurs außerdem im Detail in den Verkaufspreis, der auch positiv beeinflusst werden kann. Ein weiterer Bestandteil dieses Kurses ist der Abschluss einer Immobilientransaktion, der Kaufvertrag und die damit in Verbindung stehende Endfinanzierungszusage.</p>	7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit 7.4 Kosten einer Finanzierung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2501	Immobilienlexikon - 100 Fachbegriffe einfach erklärt	116 Min.	<p>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.</p> <p>Video 01 – Grundschild Video 02 - Haus-/Wohngeld Video 03 - Kapitaldienst 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 – Eigentümergrundschuld Video 46 – Einheitswert Video 47 – Erbbauzins Video 48 – Erbengemeinschaft Video 49 – Erschließung Video 50 – Erwerbsnebenkosten Video 51 – Gemeinschaftsordnung Video 52 – Germarkung</p>	<p>3.2 Grundbuchrecht 3.3 Wohnungseigentums-gesetz 7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit</p>

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2502	Das Geldwäschegesetz - was ist dabei unbedingt zu beachten	50 Min.	<p>Mit der zum 01.03.2012 in Kraft getretenen Novelle des Geldwäschegesetzes (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 Geldwäschegesetz? Mit dem Geldwäschegesetz (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 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>	3.6 Geldwäschegesetz
2503	Widerrufsbelehrung - Verlust der Maklerprovision und wie man dies vermeiden kann	96 Min.	<p>Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes der Verbraucherrechtlinie 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> <ul style="list-style-type: none"> • Warum gibt es die Widerrufsbelehrung? • Unter welchen Voraussetzungen muss eine Widerrufsbelehrung erfolgen? • Praxisbeispiele - Was müssen Sie dabei besonders beachten? • 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

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
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 Kautions, also 2,38 Monatsmieten. Letztlich ging es der neuen Regierung also darum, Mieter zu entlasten.</p> <p>Der Kurs behandelt alle wichtigen Themen-schwerpunkte, 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>	3.1.3 Mietrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2505	Alles rund um das Haus – Dachformen, Dachdämmung, Dachaufbau	44 Min.	<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, Marktkennntnisse 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 Sie es mit einem Profi-Makler zu tun haben.</p>	2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen
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 Baubeschreibungen

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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) Energieeinsparverordnung (EnEV) 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 Energie-einsparverordnung
2509	Verkauf einer vermieteten Wohnung – 10 Fallstricke einer Eigenbedarfskündigung	38 Min.	<p>Dieser Kurs vermittelt folgende Sachverhalte im Zusammenhang mit einer Eigenbedarfskündigung.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Widerspruchsrecht des Mieters • Räumungsfristen • Vollstreckungsschutz • 10 Härtefälle • Voraussetzungen einer Eigenbedarfskündigung <p>In der Praxis gibt es viele Situationen, dass eine vermietete Wohnung verkauft werden soll. Wenn der Käufer kein Kapitalanleger ist, sondern die Wohnung selbst nutzen möchte, sollte bei einer seriösen Vermittlung im Vorfeld geklärt sein, ob ein Risiko einer Eigenbedarfskündigung vorliegt. Dieser Kurs vermittelt Ihnen alle fachlichen Zusammenhänge, die in der Praxis zielführende Dialoge mit dem Eigentümer, Mieter und Kaufinteressent ermöglichen.</p>	3.1.3 Mietrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2510	Alles rund um das Haus - Bodenbeläge	67 Min.	<p>In diesem Kurs vermitteln wir grundlegende Kenntnisse über unterschiedliche Bodenbeläge. Mit diesem Wissen können Sie beim Ersttermin glänzen und sich vom Mitbewerber unterscheiden.</p> <p>In der Regel reicht es beim Kennenlernen eines Verkäufers/Kaufinteressente aus nur ein oder zwei fachliche Aussagen zu treffen, damit das Eis bricht und ein konstruktiver Dialog entstehen kann.</p> <p>Folgenden Lerninhalte werden vermittelt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bodenbeläge (Laminat, Parket, PVC, CV Belag, Vinyl, Linoleum, etc.) • Market-Materialien • Holzarten und Holzhärtestufen • Parkettarten (z.B. Tafelparkett, Mosaikparkett, etc.) • Massivparkett vs. Fertigparkett • Verlegemuster • Oberflächenbehandlung • Fliesen, Marmor und Granit • Teppicharten 	2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen
2512	Aufwandsentschädigung im Maklervertrag - worauf ist dabei zu achten?	44 Min	<p>Der Kurs befasst sich mit der Möglichkeit als Makler einen Aufwendungsersatzanspruch mit seinem Kunden für den Fall zu vereinbaren, dass der beabsichtige Hauptvertrag nicht zustande kommt. Anhand von Rechtsprechung und Fallbeispielen wird dargelegt, welche Kosten ist nach entsprechender Vereinbarung ersetzt verlangen kann.</p> <p>Es wird erläutert, welche Voraussetzungen zu erfüllen sind, um wirksame Pauschalvereinbarungen zu treffen, und welche gesetzliche Formvorschrift ggf. hierbei zu beachten ist.</p>	1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
2514	Erbschaftsimmobilien - Was man als Makler unbedingt beachten sollte	26 Min.	<p>In diesem Webinar werden Sie im Zusammenhang von Erbschaft Immobilien-relevante Steuerarten kennenlernen, wie z.B die Erbschaftssteuer/Schenkungssteuer. Es wird erläutert, wann eine Steuerschuld entstehen kann und welche Freibeträge bei unterschiedlichen Verwandtschaftsgraden herangezogen werden.</p> <p>Anhand von einem Beispiel werden Sie nachvollziehen, wie der zu versteuernde Steuerbetrag berechnet wird. Im Steuerrecht unterscheidet man zwischen Schenkungs- und Erbschaftssteuer. Worin die Unterschiede liegen, wird in diesem Kurs ebenso erklärt.</p>	3.1 Bürgerliches Gesetzbuch

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 umsetzen müssen.</p> <p>Die Grundlage für die Klärung aller 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 	5.1.3 Datenschutz
2516	Maklervertrag - Maklerklausel im Kaufvertrag - Deklaratorisch vs. konstitutiv	55 Min	<p>Dieser Kurs vermittelt Informationen über das Maklervertragsrecht und behandelt folgende Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Absicherung der Provision im Kaufvertrag • Maklerklauseln und deren Besonderheit im Kaufvertrag • Deklaratorische Klauseln • Konstitutive Maklerklauseln • Abwälzungsvereinbarung • Typische Fallstricke für einen Provisionsverlust <p>Dieser Kurs bietet Ihnen einen Einblick in den konkreten Umgang mit der neuen Maklerklausel im Kaufvertrag. Sie erfahren, welchen Weg Sie gehen können, um sich die Provision gesetzeskonform im Kaufvertrag zu sichern. Außerdem lernen Sie, die verschiedenen Arten von Maklerklauseln zu unterscheiden und bestenfalls damit umzugehen.</p>	3.1.2 Maklervertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2518	Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) - Details zur gesetzlichen Fortbildungspflicht	38 Min.	<p>Am 01.08.2018 ist das Gesetz zur Fortbildungspflicht, § 34 c GewO, in Kraft getreten. Somit ist die Aus- und Weiterbildung von Immobilienmaklern und -verwaltern im Rahmen von 20 Stunden in einem Zeitraum von 3 Jahren gesetzlich verpflichtend vorgeschrieben.</p> <p>In diesem Kurs informieren wir Sie über die Fortbildungspflicht und Informationspflicht von Immobilienmaklern und -verwaltern. Mit dem Inkrafttreten der Fortbildungspflicht sowie der Informationspflicht beabsichtigt der Gesetzgeber die Verbraucher zu schützen. In diesem Video erfahren Sie alle Details zur neuen gesetzlichen Regelung, erklärt werden beispielsweise die Anzahl der zu absolvierenden Stunden, der Turnus, die möglichen Fortbildungsformen, das drohende Bußgeld bei Missachtung der Fortbildungspflicht und weitere Themen. Darüber hinaus wird im Video erklärt, wie genau der Nachweis bei der Behörde erfolgt und welche Behörde zuständig ist.</p>	3.7 Makler- und Bauträgerverordnung
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 und Teileigentum • Gemeinschaftseigentum • 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> <ul style="list-style-type: none"> • Aufteilungsplan • Abgeschlossenheitsbescheinigung • Gemeinschaftsordnung 	3.3 Wohnungseigentumsgesetz

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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
2526	Leibrente – Fachwissen das auch zur Neukundengewinnung geeignet ist	43 Min	<p>In diesem Kurs wird das Wissen über den Verkauf von Immobilien auf Grundlage des „Leibrenten-Modell“ erklärt und die damit verbundene steuerlichen Auswirkungen. In diesem Zusammenhang wird darauf eingegangen, für welche Personen diese immer bekannter werdende Form des Immobilienverkaufs sinnvoll und weniger sinnvoll sein kann. Es wird erklärt, welche steuerlichen Auswirkungen damit verbunden sind und wie die grundsätzliche Berechnungsformel anzuwenden ist. Die Höhe der steuerpflichtigen Ertragsanteile, in Abhängigkeit der vollendeten Lebensjahre, wird anhand von Beispielen erklärt.</p>	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 als 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
2528	Maklervertragsformen - Maklerrecht - Teil 1	56 Min	<p>Ihre Marketing Aktivitäten waren erfolgreich. Sie haben einen Verkäuferkontakt generiert und konnten diesen auch von Ihrem Service Portfolio überzeugen. Er möchte Ihnen gerne seinen Vermögensgegenstand zur Vermarktung übertragen.</p> <p>Sie stehen somit nun direkt vor dem Abschluss eines Maklerauftrages. Doch was gibt es dabei alles zu beachten? Welche Art des Maklervertrages bietet sich an und was gilt es zu beachten, dass dieser formwirksam abgeschlossen werden kann? In diesem Kurs Teil 1 geht es unter anderem genau darum!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was die Grundprinzipien des Maklervertrages sind • Inhalte eines Allgemeinen, Allein- und qualifizierten Makleralleinvertages • Unterschiede zwischen Nachweis und Vermittlungstätigkeit • Was die Inhalte des Maklervertrages sind <p>In dem Kurs Teil 1 werden Sie darauf vorbereitet, dass Sie auch weiterhin als Profimakler bei Käufer und Verkäufer wahrgenommen werden. Damit legen Sie den Grundstein dafür, um auch nach erfolgter Unterschrift unter dem Maklerauftrag keine unliebsamen Überraschungen erfahren zu müssen. Denn es kommt eben leider nicht selten vor, dass die eigentlich verdiente Provision u.a. aufgrund der Formunwirksamkeit des Maklervertrages strittig ist. Sie lernen die rechtlichen Unterschiede zu erkennen und auch transparent anzuwenden.</p>	3.1.2 Maklervertragsrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2529	Maklervertragsformen - Maklerrecht - Teil 2	58 Min	<p>Teil 2 baut direkt auf den Teil 1 auf und schließt den Kurs damit.</p> <p>Sie haben bereits in Teil 1 gelernt auf welcher Grundlage der Maklervertrag geschlossen wird und was es dabei alles zu beachten gilt. Im abschließenden Kurs Teil 2 lernen Sie den Aufbau des Exposés zu verstehen und auch formwirksam in der Werbung mit anzuwenden. Anhand von vielen Fall- und Praxisbeispielen erkennen Sie auch leicht die Herausforderungen, die auf einen Makler zukommen, wenn er dieses Wissen nicht verstehen und vor allem rechtssicher anwenden kann. Das vertieft ein weiteres Mal Ihr besonderes Auftragsverhältnis zu Ihrem Verkäufer und schafft somit die notwendige Grundlage zur vertrauensvollen Weiterempfehlung.</p> <p>In dem Kurs Teil 2 werden Sie ergänzend und abschließend mit den Dingen konfrontiert, die nach dem erfolgreichen Abschluss des Maklervertrages auf Sie zukommen können. Wie gehe ich mit dem Exposé um, wie schalte ich meine Anzeigen formwirksam um keinen Provisionsverlust zu erleiden. Viele mögliche offene Fragen werden anhand von Fall- und Praxisbeispielen erläutert und erklärt.</p>	3.1.2 Maklervertragsrecht
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 vorweisen. Die Frage die sich dann immer stellt, wie kann man den Immobilien Eigentümer 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 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>	2.5 Gebäudeplan, Bauzeichnungen, und Baubeschreibungen

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2532	Die neue Regelung der Maklerprovision - Was hat sich geändert?	63 Min	<p>Als Immobilienmakler sollten Sie die aktuellen Gesetzesänderungen nicht nur kennen sondern vor allen Dingen auch verstehen, wie diese in der täglichen Praxis angewandt werden. Eine wichtige und epochale Änderung ist nun mit der Neuregelung der Maklerprovision entstanden. Ab dem 23.12.2020 gilt es diese anzuwenden.</p> <p>In diesem Kurs erfahren Sie etwas zur Historie der Maklerprovision, welche Immobilienarten davon betroffen sind und was es mit den neuen (Makler) Paragraphen 656a – 656d auf sich hat. Welche entscheidenden Unterschiede bestehen zwischen den Paragraphen §656c und 656d und welche Auswirkungen haben diese auf Ihre neu zu schließenden Verkaufsmandate. Wer zahlt nun die Provision, kann man weiterhin mit reiner Außenprovision verkaufen. Kann ich dennoch weiterhin die reine Innenprovision vereinbaren und vor allen Dingen wann kann diese fällig gestellt werden?</p> <p>Praktische Fall Beispiele erklären Ihnen anschaulich die Antworten darauf und wie Sie damit in Ihrer täglichen Praxis umgehen können, um auch zukünftig keine Provisionsverluste zu erleiden.</p>	3.1.2 Maklervetragsrecht
2534	Typenlehre - Professioneller Umgang mit Kunden	42 Min	<p>Der Bereich der Persönlichkeit gilt in der Psychologie als umstrittenes Thema. So wird oft angeprangert, dass die wissenschaftliche Evidenz von Persönlichkeitstests fehle und Menschen viel zu komplex seien, als dass man sie klar in bestimmte Persönlichkeitstypen einteilen könnte.</p> <p>Trotz dieser Bedenken kann man auch als Immobilienmakler von der allgemeinen Typenlehre profitieren. In diesem Kurs werden wir u. a. auf das 4 Farben-Modell eingehen. Anhand von konkreten Beispielen zeigen wir auf, wie man im Einkaufs- und Verkaufsprozess mehr Abschlüsse erzielen kann.</p> <p>Sie werden erfahren, wie Sie sehr schnell herausfinden können, ob ein Verkäufer oder ein Kaufinteressent ein</p> <ul style="list-style-type: none"> •Blauer, Roter, Gelber oder Grüner Typ <p>ist und welche „Codewörter“ man am besten einsetzen kann, damit Sie zu diesem Kunden schneller Vertrauen aufbauen können. Wie Sie bereits am Telefon oder bei einem persönlichen Kontakt schnell feststellen können, welcher Persönlichkeitstyp dominiert, wird in diesem Kurs ebenfalls vermittelt.</p>	1.3 Kundenbetreuung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2535	Die neue ImmowertV 2021- was ist dabei unbedingt zu beachten?	25 Min	<p>Der aktuelle Stand der anstehenden Änderungen ist in einem Dokument von 138 Seiten zusammengefasst. Mit welchen Änderungen Sie sich zukünftig als Immobilienmakler wirklich beschäftigen müssen und welchen Einfluss diese auf die Bewertungstools haben werden, erfahren Sie in diesem Kurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesamt- und Restnutzungsdauer • Restnutzungsdauer von Wohngebäuden unter Berücksichtigung von • Modernisierungen • Preisbildung im Zusammenhang mit der baulichen Ausnutzbarkeit • Regionalfaktor - Sachwertfaktor • Relevanz der Änderungen für die Bewertung von klassischen • Wohnimmobilien (Häuser) • Die preislichen Auswirkungen auf den zukünftig zu ermittelnden Sachwert/Verkehrswert auf Basis der ImmoWertV 2021 • Aktueller Stand - Inkrafttreten der Verordnung 	3.7 Makler- und Bauträgerverordnung
2537	Alles rund um das Haus - Schimmelbildung	35 Min	<p>Schimmelpilze gibt es überall in der Natur. Ihre Sporen und Stoffwechselprodukte fliegen durch die Luft und sind für gesunde Menschen zunächst unproblematisch. Werden sie in hoher Konzentration eingeatmet, können sie zu Beschwerden in den Atemwegen führen. Daher sollte Schimmel immer vorsorglich entfernt werden.</p> <p>Gerade jedoch auch in neu gebauten Häusern steckt noch viel Feuchtigkeit in den Wänden, gleichzeitig sind die Gebäude besonders luftdicht. Bis sie völlig durchgetrocknet sind, dauert es mehrere Jahre. In dieser Zeit muss besonders häufig gelüftet werden, damit sich kein Schimmel bildet. Fenster und Türen von Kellerräumen sollten im Sommer nur geöffnet werden, wenn die Außentemperatur niedriger ist als die Raumtemperatur. Sonst kommt mit der warmen Luft Feuchtigkeit in den Keller, die sich an den kalten Wänden und Gegenständen niederschlägt und Schimmelbildung begünstigt.</p> <p>Erfahren Sie in diesem Kurs noch mehr über die grundlegende Ursache für eine Schimmelbildung und was man dagegen machen kann und vor allen Dingen, wie Sie sich wiederum mit diesem Mehrwert-Wissen von Ihrem Wettbewerb abgrenzen können.</p>	2.3 Objektangebot und Objektanalyse

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2538	Praxiswissen Grundbuch - Immobilieeneinkäufe sicher abwickeln - Teil 1	26 Min	<p>Wer sich für den Kauf einer Immobilie interessiert, sollte sich umfassend über die Rechte und Belastungen des Objekts informieren. Denn sind beispielsweise bestimmte Nutzungsrechte wie Wegerechte oder Beschränkungen wie Wohnrechte eingetragen, müssen Interessenten entscheiden, ob sie sich mit diesen arrangieren können oder nicht. Daher sollte der Makler bereits vor Mandatsübernahme einen Grundbuchauszug des jeweiligen Flurstücks einsehen.</p> <p>Wer aber kein Eigentümer des Grundstücks, Gutachter, Gläubiger oder Vermessungsingenieur ist, muss die Einsicht beim Grundbuchamt beantragen. Kaufinteressenten müssen zum Beispiel eine Vollmacht des Eigentümers vorlegen, um einen Grundbuchauszug zu erhalten. In diesem Kurs erfahren Sie alles zum Thema Aufbau des Grundbuches und wie Sie die ganzen Inhalte verstehen und dieses Wissen in der Praxis direkt anwenden können. Das Ziel ist auch hier komplexe Sachverhalte Ihrem Kunden so zu präsentieren, dass Sie sich nicht nur als der sympathischste, sondern gleichzeitig auch als der kompetente Mehrwertmakler präsentieren können.</p>	3.2 Grundbuchrecht
2539	Praxiswissen Grundbuch - Immobilieeneinkäufe sicher abwickeln - Teil 2	44 Min	<p>Als Immobilienmakler steht man täglich vor der Herausforderung, den Kunden immer wieder davon zu überzeugen, dass man Nutzen und Mehrwerte liefert, die einen Eigentümer dazu veranlassen einen Maklerauftrag zu vergeben. Auch im 2. Teil des Praxiswissen Grundbuchrecht gilt es wieder mit Wissen dieses Vertrauen verstärkt aufzubauen.</p> <p>Dazu ist es sehr hilfreich u.a. die Unterschiede der verschiedenen Abteilungen innerhalb des Grundbuchs zu kennen. Was ist unter der "Auflassung" zu verstehen und warum kann man mit der Antwort dazu seinen Kunden überraschen? Worin unterscheiden sich Grundschuld und Hypothek voneinander und wie geht man als Makler mit städtischen Vorkaufsrechten um? Fachbegriffe wie z.B. Auflassung, Dienstbarkeit, Vorkaufsrecht, Restvaluta, Rangfolge</p> <p>Sollte man genau kennen, gezielt einsetzen um mögliche Probleme, die der Verkäufer noch gar nicht kennt, aufdecken können. In diesem kurzweiligen Kurs werden Sie aus der Praxis erhalten, wie Sie Kunden durch fachliche Informationen Mehrwerte liefern können.</p>	3.2 Grundbuchrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2540	Kündigung eines Maklervertrages - die wichtigsten rechtlichen Zusammenhänge für die Praxis	48 Min	<p>Bei dem Abschluss eines Maklervertrages sollte man als Makler auch einen Blick auf die Laufzeit des Vertrages haben. Die Rechtsprechung hat hier bereits Grenzen entwickelt, die es dem Makler nicht erlauben, die Laufzeit des Maklervertrages gänzlich frei zu bestimmen. Daher ist bereits bei Abschluss des Vertrages (der Fokus liegt auf Verkäufer- bzw. Vermieterseite) die Laufzeit des Vertrages rechtskonform anzupassen und auch etwaige Kündigungsmodalitäten einer ordentlichen Kündigung im Detail besprechen.</p> <p>Der Kurs befasst sich darüber hinaus auch mit der außerordentlichen Kündigungen von Maklerverträgen, wenn einer der Parteien seinen vertraglich übernommenen Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß nachkommt. Um Schadenersatzansprüche zu vermeiden, ist es daher sehr wichtig die mit der außerordentlichen Kündigung verbundenen gesetzlichen Rahmenparameter und Fallstricke genau zu kennen.</p>	3.1.2 Maklervertragsrecht
2541	Die 7 häufigsten Ursachen für Haftungs-/ Schadenersatzansprüche und Provisionsverlust aus Maklerverträgen	61 Min	In diesem Kurs werden Sie 3 typische Rechtsfolgen kennenlernen, die aufgrund von Pflichtverletzung entstehen können. Dazu gehört z.B. die Verletzung der Nebenpflichten und besonders wird dabei auf die Aufklärungspflicht eingegangen. Anhand von vielen Praxisbeispielen werden Sie erfahren, welche Probleme zu einer Anfechtung eines Kaufvertrags führen können sowie auch zu Schadenersatzanforderungen. Ein weiterer Fokus in diesem Kurs ist die Vorgehensweise in der Praxis, wie man vorgehen sollte, damit man jegliche Problemfälle vermeiden kann.	3.1.2 Maklervertragsrecht
2542	Verlust der Maklerprovision - Was kann dazu führen?	95 Min	<p>Dieser Kurs vermittelt Ihnen hilfreiche Methoden, um dem Verlust der Maklerprovision entgegenzuwirken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fehlende oder fehlerhafte Widerrufsbelehrung • Fehlerhafte/ unwirksame/ unvollständige Nachweise • Unterbrechung der Kausalität • Verflechtung oder Doppeltätigkeit • Nichterfüllung der Fortbildungspflicht • Unzulässige Maklerklauseln oder Sittenwidrige Rechtsgeschäfte • Uvm. 	3.8.1 Dienstleistungs- Informationspflichten- Verordnung

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2548	Umgang mit schwierigen Erbengemeinschaften und Teilungsversteigerung	49 Min	<p>Der Verkauf einer Immobilie auf Grundlage des §2032 BGB, bei dem der Nachlass zum gemeinschaftlichen Vermögen wird, stellt in der Praxis einige Herausforderung. In diesem Kurs werden alle wichtigen Paragraphen des BGBs erklärt, die im Zusammenhang mit einem Immobilienverkauf und einer möglichen Teilungsversteigerung stehen.</p> <p>Es werden die Voraussetzungen für einen Immobilienverkauf in einer Erbengemeinschaft geklärt, sowie typische praktische Fälle von Streitigkeiten erläutert. In diesem Zusammenhang werden unterschiedliche Verkaufsoptionen aufgezeigt. Ebenso erfahren sie welche typischen Fragestellungen Erben bei einem Immobilienverkauf haben.</p> <p>Im Detail wird der Ablauf der Teilungsversteigerung erklärt sowie die Fragestellungen des damit in Verbindung stehenden Vorkaufsrechts besprochen. Zusätzlich werden Sie erfahren in welche Form man eine Maklerprovision absichern kann und bei problematischen Erbengemeinschaften trotzdem ein Maklermandat abschließen kann.</p>	3.1.1 Allgemeines Vertragsrecht
2550	Die neue Mietpreisbremse	41 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsnatur der Mietpreisbremse • Anforderungen bei der Anschlussvermietung/ Neuvermietung • Hinweispflichten • Die ortsübliche Vergleichsmiete • Kommunikation mit dem Eigentümer/Auftraggeber 	3.1.3 Mietrecht
2551	Begründung von Wohnungseigentum - Entstehung, Rechtsverhältnisse, Vertretung	37 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Entstehung der Eigentümergemeinschaft • Behandlung von Untergemeinschaften • Vertretung der Gemeinschaft • rechtsfähige Gemeinschaft und ihre Zuständigkeiten 	3.3 Wohnungseigen- tumsgesetz
2552	Massive Beschränkung der Mieterhöhung nach Modernisierung	60 Min	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist eine Modernisierung? • Ankündigung der Modernisierung • Die Teilkündigung • Umgang mit Mischformen • Abzug von Instandsetzungskosten • Verteilung der umlegbaren Kosten • Praxisfälle 	3.1.3 Mietrecht

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
2553	Die Grundsteuerreform - Was ändert sich mit der Reform?	45 Min	<p>Dieser Kurs vermittelt alle wichtigen Informationen, die im Zusammenhang mit dem Grundsteuer-Reformgesetz stehen. Nach einem kurzen Abriss zur Entwicklung der Grundsteuer in Deutschland werden alle wichtigen Zeitpunkte behandelt, die für Immobilieneigentümer von Bedeutung sind.</p> <p>Der Kurs behandelt das dreistufige Verfahren zur Ermittlung der Grundsteuer und geht auf die relevanten Veränderungen für Mieter und Vermieter ein. Abschließend erfahren Sie mit welchen standardisierten Wertermittlungsverfahren das Finanzamt den Grundsteuerwert für Grundstücke, Wohnungen, Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser berechnet. Neben den fachlichen Inhalten gehen wir auch darauf ein, wie man sich als Immobilienmakler die Grundsteuerreform zu Nutze machen kann bei der Gewinnung von neuen Makleraufträgen.</p>	6.6 Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerbs- und Grundsteuern)
2556	Nutzungsänderung und wie man die Drittverwendungsfähigkeit erhöhen kann und damit den Kaufpreis erhöht	40 Min	<p>In der täglichen Praxis kommt es oftmals vor, dass sich die zukünftigen Nutzungsarten von Immobilien gegenüber den ursprünglich angedachten Plänen ändern. Das kann zum Beispiel geschehen, wenn sich Gewerberaum in Wohnraum ändert oder auch umgekehrt. Doch was gibt es dabei zu beachten und unter welchen Voraussetzungen ist das Ganze denn auch nur möglich? Dazu gilt es sich natürlich ein Wissen anzueignen, was zum einen baurechtlich als auch WEG rechtliche Relevanz haben sollte.</p> <p>In diesem Kurs vermitteln wir Ihnen die Grundlagen, die notwendig sind, um zum einen bereits vor Ort eine Grundeinschätzung vornehmen zu können inwieweit denn eine solche Nutzungsänderung überhaupt genehmigungsfähig ist und zum anderen erhalten Sie auch Praxis erprobte Hilfsmittel an die Hand um Ihrem Kunden eben die notwendigen Schritte erklären und anleiten zu können. Wenn Sie diese Dinge verstehen und anwenden können, ist es sogar möglich unter Umständen Immobilien wert- und somit auch höherpreisiger anzubieten.</p>	2.3 Objektangebot, Objektanalyse

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2557	Die ESG-Vorschriften und die damit verbundenen Kundenansprüche, denen MaklerInnen gerecht werden müssen		<p>Das Konzept ESG gewinnt immer mehr an Bedeutung. Eine passable Außendarstellung und eine nachhaltige Unternehmenskultur ist heutzutage sehr relevant und wird von vielen KundInnen als Auswahlkriterium genutzt. Die ESG-Grundprinzipien gehen über die gängigen Nachhaltigkeitskriterien hinaus und zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihr Unternehmen bestmöglich platzieren können.</p> <p>Durch diesen Kurs lernen Sie das Konzept ESG und dessen Einzelheiten sowie Teilgebiete näher kennen. Insbesondere erfahren Sie, welche Auswirkungen die Durchsetzung von ESG-Standards auf die Immobilienbranche hat. Im speziellen lernen Sie, welche Anforderungen durch ESG in den Themengebieten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung gefordert werden, wie Sie diese umsetzen können und welche Vorteile sich dadurch für Sie ergeben.</p>	1.1 Serviceerwartungen des Kunden und 3.8.4. Energieeinsparverordnung
2558	WEG oder Realteilung - das Wissen darüber unterscheidet Sie vom Wettbewerb	36 Min	<p>Es kommt nicht selten in der Praxis vor, dass Reihenhaus - oder Doppelhausgrundstücke nicht Real, sondern WEG, das heißt nach Wohnungseigentums-Gesetz aufgeteilt wurden. Doch was ist der Unterschied und woran erkennt man diesen?</p> <p>In diesem Kurs gehen wir ausführlich auf diese Fragestellung ein und erklären Ihnen unter anderem anhand von Beispielen, wie sich das ganze auch grundbuchrechtlich abbildet.</p> <p>In einem Teil-Exkurs Grundbuch zeigen wir Ihnen auf, wo genau im Grundbuch diese Eintragungen vorgenommen werden und erklären auch die Historie und grundlegenden Voraussetzungen, die dazu führen, dass solche Teilungen vorgenommen werden.</p> <p>Grundlage dafür ist die Teilungserklärung und die Abgeschlossenheitsbescheinigung, die wir uns dabei auch genauer anschauen.</p> <p>Zu guter letzt erfahren Sie, welche wichtigen Erkenntnisse Sie bei den so genannten Streithäusern haben sollten und wie Sie diese „Problematiken“ im Kaufvertrag ausschließen können.</p>	3.3 Wohnungseigentumsgesetz

KURS	KURSTHEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
2559	BASIC+ der ImmoWertV 2021, damit Sie mit jedem bewertungstool perfekt arbeiten können	34 Min	<p>Als Immobilien Makler stehen Sie tagtäglich im Wettbewerb und vor der Herausforderung neue Mandate abzuschließen zu müssen. Doch wem soll der Kunde vertrauen und was sind dabei die besten Möglichkeiten, um das Vertrauen des Kunden zu gewinnen? Reicht ein charmantes Lächeln aus, oder gilt es doch etwas mehr in die Tiefe zu gehen? Ein Baustein, um Kompetenz zu zeigen und damit gleichzeitig Vertrauen zu erlangen, ist unter anderem das Vorlegen und vor allen Dingen Erklären können einer Immobilienbewertung. Doch was gibt es dabei alles wissen.</p> <p>In dem heutigen Kurs Basic+ der ImmoWertV zeigen und erklären wir Ihnen genau, wie Sie diesen Spagat zwischen komplexem Wissen und einfacher Dialogführung erzielen können. Es geht immer nur darum, dass ihr Kunde versteht, warum der Bewertungspreis genau dieser Preis ist, mit dem Sie empfehlen in den Markt zu gehen.</p> <p>So können Sie mit dem Kursinhalt mit jedem Bewertungstool viel einfacher weil transparenter die so wichtige Preis Einigkeit erzielen. Diese Preis Einigkeit und das Verständnis für den Weg dahin ist die Grundlage für Ihr Verkaufsmandat und vor allen Dingen eine essenzielle Grundlage für die Vereinbarung eine Innenprovision.</p>	1.1 Serviceerwartungen des Kunden

SEMINAR

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	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 Abschluss-techniken für Makleraufträge - Teil 2</p> <p>Referenzen</p> <p>„Herr Ritzert ist ein Profi! Gut für Makler.“ (Erwin Sczuka)</p> <p>„Sehr gut, praxisorientiert, rhetorisch, didaktisch sehr gut!!! Authentisch und lebendig.“ (Edith Köhler)</p> <p>„Gut und anschaulich erklärt.“ (Daniela Drefs)</p> <p>„Sehr praxisorientiert und wertvoll für die tägliche Arbeit.“ (Michael Otto)</p> <p>„War für mich sehr aufschlussreich! Interessant und hilfreich! Vorträge kommen sehr lebhaft und interessant rüber!“</p>	

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1
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

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
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 Seminargebühr enthalten. Sie sparen damit langfristig hunderte von Euros gegenüber anderen Softwarelösungen zur Erstellung einer 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. (Die Software erfüllt bewusst nicht einen etwaigen Anspruch an ein mehrseitig ausdrückbares Gutachten, um dieses in Rechnung stellen zu können) 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>	2.4 Wertermittlung

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
3210	Der professionelle Verkaufsprozess	3 Std.	Themenblöcke <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 eines Kaufinteressenten möglichst schnell abzuklären • 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: 	1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 1 AUFBAU UND ORGANISATION EINES MAKLERUNTER- NEHMENS	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

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 3 MAKLERRECHT- UND WETTBEWERBSRECHT	6 Std.	Das Modul vermittelt alle Inhalte, die Sie als Immobilienmakler in der Praxis vor dem Abschluss eines Maklervertrags wissen müssen. Dazugehören u.a.: Welche Laufzeit darf ein Maklervertrag haben? Welche Inhalte muss ein Maklervertrag haben? Worin liegen die Unterschiede zwischen einem einfachen, 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.	3.1.2 Maklervertragsrecht und 4. Wettbewerbsrecht
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 4 SACHEN-RECHT	4 Std.	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.	3.1.4 Grundstücks- kaufvertragsrecht

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 5 GRUNDBUCH UND KAUFVERTRAG	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 (Grundbuchverfügung), 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 Erbbaugrundbuch 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 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.</p>	3.2 Grundbuchrecht und 3.1.4 Grundstücks kaufvertragsrecht

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 6 MIETRECHT, VERMIETUNG EINER IMMOBILIE, WEG, TEILUNGSERKLÄRUNG	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 eines 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 wieder 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 Wohnungseigentums- gesetz
6110 PMA® 6112 IHK 6113 BVFI	Geprüfter Immobilienfachmakler PMA® - Modul 7 IMMOBILIEN-AKQUISE – IMMOBILIEN-VERKAUF (BESCHAFFUNGS- UND ABSATZMARKETING)	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

SEMINAR	SEMINAR- THEMA	Dauer	Beschreibung	Zuordnung MaBV – Anlage 1 (zu§ 15b Absatz 1)
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 UNTERNEHMENS- STEUERUNG UND KONTROLLE I – RECHNUNGSWESEN (BWA, RECHTSFORMEN)	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, Bilanzaufbau, Bilanzanalyse sowie Gewinn- und Verlustrechnung. Weiterhin werden Zusammenhänge des Wirtschaftsrechts und der Volkswirtschaftslehre erklärt.</p>	