

Immobilienmakler (IHK)

Für ein Makler-Unternehmen ist es entscheidend gute Qualität aufzuweisen und sich mit geeigneten Strategien nachhaltig auf einem harten Markt behaupten zu können. In dem praxisorientierten Lehrgang erhalten Sie professionelles Handwerkszeug, das für das Führen eines Makler- Unternehmens wichtig ist.

Teilnehmerkreis/Voraussetzungen

Maklerunternehmen in der Gründungs- und Aufbauphase, Immobilienverwaltungen, Bauträgerfirmen, Mitarbeitende von Banken und Versicherungen, Facility Management-Unternehmen, Quereinsteiger/innen

Inhalte

Das Makler-Unternehmen

- Die Zulassung als Immobilien-Makler nach § 34 c GewO (jeweils aktueller Stand)
- Interne Kalkulation und Kosten des Maklerbüros
- Die Wahl der richtigen Rechtsform
- Makler-Franchise – Ja oder Nein?
- Makler-Software – Die Qual der Wahl
- Beraten – Vermitteln – Nachweisen:
Tätigkeitsfelder des Immobilienmaklers als moderner Dienstleister und Vermarktungsspezialist
- Maklerprovisionen – wie man sie sichert und durchsetzt
- Aufbau und Inhalt professioneller Maklerverträge
- Sonderthema: der Abschluss von Maklerverträgen via Internet/ Widerrufsrecht
- Alles wichtige zum Alleinauftrag
- Allgemeine Geschäftsbedingungen und ihre Zulässigkeit
- Immobilienkaufverträge optimal vorbereiten
- Das Bestellerprinzip bei der Wohnungsvermittlung

Marketing und Vertrieb

- Erfolgreiche Objektakquise – Ideen, Strategien, Anregungen
- Aufbau und Ausgestaltung eines eigenen Profils
- Der Immobilienmakler als Kommunikations-Spezialist
- Am Telefon und im persönlichen Gespräch überzeugen können
- Ersttermin: der Ablauf!
- Das Handwerkszeug des Maklers: gute Exposés und optimale Besichtigungen
- Preisverhandlungen optimal führen
- Vermarktungsstrategien im Internet
- Anzeigen in Printmedien und Flyer
- Social Media und deren Nutzung

Spezial-Knowhow für Makler/innen

- Standortanalysen und Marktkenntnisse – was Makler über den Immobilien-Standort wissen sollten
- Das Grundbuch – Bedeutung und Inhalt
- Grundlagen der Immobilien-Wertermittlung
- Basics: Baufinanzierung
- Bautechnisches Wissen für Immobilien-Makler

Der Lerninhalte für den Immobilienmakler/-in (IHK) sind auf dem aktuellen Stand. Zusätzliche Bestimmungen, die sich aufgrund einer Verordnung ergeben, werden kurzfristig in den Lehrgang eingebunden.

Veranstalter

IHK-Akademie Mittelfranken, Walter-Braun-Straße 15, 90425 Nürnberg

Termine — Zeit/Dauer

15.11.2022 – 30.05.2023 (ausgebucht)

120 Unterrichtsstunden, an 2-3 Wochentagen (in der Regel Dienstag & Donnerstag & Samstag), Unterrichtszeiten: Mo-Fr 17:30–20:45 Uhr, Sa 8:00–15:00 Uhr

Weiterer Termin

01.09.2023 – 30.05.2024

Kosten

1.450,00 € (inkl. Lehrgangsunterlagen und Zertifikatstest)

Abschlusstest

Voraussetzung für den Erwerb des IHK-Zertifikats: regelmäßige Teilnahme am Zertifikatslehrgang (80% der Unterrichtsstunden) und mindestens 50 % der erreichbaren Punkte wurden in den einzelnen Tests erzielt.

Ansprechpartnerin

Kati Adam Tel.: 0911 1335-2104, E-Mail: kati.adam@nuernberg.ihk.de

Anmeldung

Anmeldeformular - Download unter https://www.ihk-nuernberg.de/wp-content/uploads/IHK-Akademie-Mittelfranken_Anmeldeformular.pdf