

Immobilienmakler (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



Perspektiven

Der Zertifikatslehrgang zum Immobilienmakler (IHK) stellt eine umfassende Weiterbildung für Personen dar, die in der Immobilienbranche tätig sind oder in diese einsteigen möchten. In diesem Kurs werden essentielle Kenntnisse über den Immobilienmarkt, rechtliche Grundlagen, Marketingstrategien und Verkaufstechniken vermittelt. Durch den Abschluss als Immobilienmakler (IHK) sind Absolventen optimal vorbereitet, um erfolgreich im Bereich Immobilien zu arbeiten. Die Teilnahme an diesem anspruchsvollen Lehrgang stellt eine wertvolle Investition in die Zukunft dar.



Zielgruppe

Die Weiterbildung zum Immobilienmakler (IHK) mit IHK-Akademie-Zertifikat richtet sich an Fachkräfte im Immobiliensektor, wie Immobilienkaufleute und Fachwirte, sowie an Quereinsteiger. Für den Erfolg als Immobilienmakler sind fundierte Fachkenntnisse, eine gründliche Arbeitsweise, Organisationstalent und hohe Sozialkompetenz entscheidend. Der Lehrgang vermittelt praxisnahe Kenntnisse, die für eine professionelle Kundenberatung erforderlich sind und ist ideal für Mitarbeiter von Maklerunternehmen sowie aus dem Immobilienvertrieb, z. B. aus Banken und Finanzdienstleistungsunternehmen.

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Birgit Röhl

☎ 0941 409257-120

✉ roehl@ihk-wissen.de

Inhalt

Modul 1: Das Unternehmen des Immobilienmaklers

Zulassung zur Maklertätigkeit (entsprechend gesetzl. Regelung)

Namensgebung und Wahl der Rechtsform

Businessplan und Liquiditätsreserven

Innenkalkulation; Betriebliche Kennzahlen

Abschluss notwendiger Versicherungen, insbesondere Vermögensschadenshaftpflichtversicherung

Mitarbeiterverträge und Vergütung

Büroeinrichtung-, organisation, Maklersoftware

Unternehmenssteuern, Verbandsmitgliedschaft

Modul 2: Maklercourtage und Leistungsportfolio

Einzelheiten zur Höhe der Maklerprovision

Abschluss entgeltlicher Makleraufträge

Besonderheiten des Verkaufsauftrags

Internet-Suchauftrag

Widerrufsbelehrung gegenüber dem Verbraucher
Bestellerprinzip/Wohnungsvermittlungsgesetz
Immobilienmakler als Berater und Betreuer
Vermittlung von Immobilienkauf- und Mietverträgen
Nachweistätigkeit des Maklers

Modul 3: Abwicklung von Maklergeschäften
Geschäftliche Abläufe: von der Akquisition der Objekte bis zur Rechnungsstellung
Ideen und Empfehlungen für die Objektakquise
Akquisegespräch und Maklerperformance
Standortanalysen und Marktanalysen
Erstellung moderner Exposés
Nutzung von Internetportalen
Besichtigung mit Kaufinteressenten
Preisverhandlungen professionell führen
Vorbereitung des Immobilien-Kaufvertrages
Bedeutung der Grundbucheintragungen
Übergabe von Objekten als After-Sales-Service
Bedeutung der MaBV
Notwendigkeit der Berücksichtigung des UWG

Modul 4: Kaufpreiseinschätzung und Objektfinanzierung
Grundlagen der Wertermittlung
Wertermittlungsverfahren
Grundbucheintragungen und ihre Auswirkungen auf den Wert des Objektes
Wertermittlung und Maklerhaftung
Kosten des Immobilienerwerbs
Grundlagen der Objektfinanzierung
Einzelheiten zu Inhalt und Abwicklung des Bankdarlehens
Alternative Finanzierungen
Vorläufige Finanzierungszusage für den
Kaufinteressenten
Funktion der Grundschulden beim Objekterwerb

Modul 5: Baurechtliche und bautechnische Grundlagen
Gesetzliche Regelungen
Flächennutzungsplan und Bebauungsplan
Bedeutung der Baunutzungsverordnung für den Makler
Baugenehmigung und Ihre Rechtsfolgen
Erschließung und Erschließungsbeiträge
Einsichtnahme in die Bauakte
Bedeutung der Energieeinsparverordnung bei der Vermarktung
Einführung in die Haus- und Gebäudetechnik
Gebäudeunterhaltskosten
Haftung des Maklers bei Feuchtigkeitsschäden
Umgang mit Modernisierungsbedarf

Alle Termine

Di. (Dienstag) 06.05.2025

(<index.php?urlparameter=knr%3A25515MA010%3Bknradd:2551502013;>)
Regensburg

Vollzeit

Di. (Dienstag) 21.10.2025

(<index.php?urlparameter=knr%3A25515MA010%3Bknradd:2551502014;>)
Regensburg

Vollzeit

Preis

€.

Angabe ohne Gewähr: Preise können sich ändern. Der gültige Preis ist online abrufbar.