

SEMINAR (PRÄSENZ)

Grundlagenseminar II für Immobilienmakler/-innen

Vertiefen Sie Ihre Grundkenntnisse

Nutzen

Grundlagen II für Immobilienmakler. Die Aufgabengebiete von Maklern sind vielfältig und anspruchsvoll und umfassen Vermarktung, Erhaltungsaufwand, Steuer, Abschreibungen, Vermögensverhaltung. Wer eine solide Basis mit Sattelfestigkeit in Rechtsfragen, Verkauf und Vermarktung schafft, kann sich am Markt zielführend etablieren. Qualifizieren Sie sich für alle Tätigkeiten des Immobilienmaklers. Erwerben Sie im anspruchsvollen Praxislehrgang systematisch und praxisnah das Grundlagenwissen für die Immobilienbranche. Befassen Sie sich mit aktuellsten Steuerfragen, Praxisfällen aus dem Grundstücksrecht und mit dem Immobilienmarketing. Erlernen Sie die Eckpunkte einer zielführenden Vermarktung: von der Objektbesichtigung über die strategische Werbung bis zum wasserdichten Vertrag.

Dieses Seminar ist ein Pflichtseminar im Rahmen des Zertifikats **"Immobilienmakler/-in IHK"**. Einen Überblick über das Zertifikat und alle Seminartermine erhalten Sie [hier](#).

Wir unterstützen Sie bei der Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nach §34c Absatz 2a GewO!

Innerhalb von drei Jahren müssen sich Immobilienmakler/-in und Wohnimmobilienverwalter/-in in einem Umfang von 20 Zeitstunden weiterbilden. Das Seminar orientiert sich an den inhaltlichen Anforderungen für die Weiterbildung nach Anlage 1 zu § 15b Absatz 1 MaBV. Ein Seminartag besteht aus 7 Zeitstunden. Bitte beachten Sie jedoch, dass die Entscheidung hinsichtlich der Anerkennungsfähigkeit gemäß § 15b Absatz 3 Satz 1 MaBV allein der zuständigen Aufsichtsbehörde obliegt.

Zielgruppe

Fortführung und Erweiterung der Kenntnisse des Grundlagenseminars I. Systematische Grundlagen für Unternehmer und qualifizierte Mitarbeiter aus der Immobilienbranche.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 3-Tages-Seminar versteht sich als Grundlehrgang und vermittelt die wichtigsten Fachkenntnisse und Kompetenzen. Ein Planspiel führt mit einer Beispielimmoblie durch wichtige Marketingprozesse. Zudem befassen sich die Teilnehmer/-innen unter anderem mit den Fragen: Welche Abschreibungen kommen für meine Objekte zum Tragen? Wie bereite ich meine Unterlagen für den Kaufvertrag vor? Wie formuliere ich Immobilienanzeigen für meine Zielgruppen? Wer genau sind überhaupt meine Zielgruppen? Welchen Maklervertrag wähle ich? Themenübersicht:

- Steuerfragen

- Praktische Fälle aus dem Grundstücksrecht
- Planspiel Immobilienmarketing - ABC der Maklerwerbung
- Ziviles Maklerrecht - aktuelle Gesetzgebung

...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

10.10.2024 - 12.10.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

3 Tage

Termininformationen

1. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr
2. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr
3. Tag: von 09:00 Uhr bis ca. 16:30 Uhr

20 Unterrichtsstunden á 60 Minuten.

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Organisatorische Hinweise

Umfang der Fortbildung: 20 Unterrichtsstunden á 60 min

Veranstaltungsinhalt im Detail

1. Tag

9.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Steuerfragen für den Immobilienmakler

Erich A. Helm

Abgrenzung Vermögensverwaltung/gewerbliche Tätigkeit

Private Veräußerungsgeschäfte

Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

- Einnahmeüberschussrechnung
- Erhaltungs-/Herstellungsaufwand
- Abschreibungen, linear/degressiv
- Sonderabschreibungen für Gebäude in Sanierungsgebieten und für Baudenkmäler

Behandlung des eigengenutzten Wohnraums

- Eigenheimzulage
- Sondervorschriften bei Eigennutzung
- Anschaffung von Genossenschaftsanteilen

Aktuelle Entwicklungen aus der Gesetzgebung

14.00 Uhr bis 17.30 Uhr

Praktische Fälle aus dem Grundstücksrecht

Stefan Schneider

- Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages
- Übergang von Besitz, Nutzen, Lasten
- Sonderumlagen und Nachzahlung von Hausgeld
- "frei" - "vermietet"
- Realteilung und Aufteilung in Wohnungseigentum
- Das Grundstück im ehelichen Güterrecht
- Das Grundstück in der Erbengemeinschaft (Verhandeln mit Erbengemeinschaften)

2. Tag

9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Planspiel Immobilienmarketing

Prof. Dr. Stephan Kippes

- "Millionengrab Immobilienwerbung"
- Gruppenarbeit/Planspiel "Werbekonzept"
 - Objekt-Analyse - Zielgruppenbestimmung - Erarbeitung eines Werbekonzeptes - Insbes. Texten einer Anzeige und Entwicklung flankierender Strategien
- Texten werbewirksamer Immobilienanzeigen

- Basiswissen Exposés

3. Tag

9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Besondere Fallgestaltungen aus dem zivilen Maklerrecht

Franz Tischler

- Einfacher oder qualifizierter Maklervertrag?
- Wofür haftet der Makler?
- AGB und Individualvereinbarung
- Provisionssicherung bei Verflechtung
- Wie sollte eine Absprache bei Gemeinschaftsgeschäften aussehen?
- Sind Reservierungen noch zulässig? (Reservierungsvereinbarungen)

- Geldwäschegesetz, Energieausweis

Das ABC der Maklerwerbung

- Kurze Einführung in das Wettbewerbsrecht

Aktuelle Entwicklungen aus der Gesetzgebung

Methoden

Referate, Diskussion, Fallbeispiele

Gesamtsumme

1.250,00 €

Preisinformationen

- inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Evamaria Gasteiger

+49 8063 91 274

Gasteiger@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Jana Wening

+49 8063 91 271

Wening@ihk-akademie-muenchen.de