



Kursstart alle 4 Wochen


Immobilienmakler:in


In diesem Kurs erlernst du die Grundlagen des Maklergeschäfts und der Immobilienfinanzierung sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen. Du erhältst zudem einen Überblick über das Marketing, die Grundlagen der Wertermittlung im Maklerwesen und Künstliche Intelligenz (KI) in deinem Beruf.

 **Abschlussart**
Zertifikat „Immobilienmakler:in“

 **Abschlussprüfung**
Praxisbezogene Projektarbeit mit Abschlusspräsentation

 **Dauer**
2 Wochen

 **Unterrichtszeiten**
Montag bis Freitag von 8:30 bis 15:35 Uhr
(in Wochen mit Feiertagen von 8:30 bis 17:10 Uhr)

 **Nächste Kursstarts**
30.09.2024
28.10.2024
25.11.2024

LEHRGANGSZIEL

Nach diesem Kurs kennst du die Grundlagen des Maklergeschäfts, der Immobilienfinanzierung und die rechtlichen Rahmenbedingungen als Immobilienmakler:in. Du kannst Immobilien via Social Media vertreiben und eine optimale Kundenberatung und -betreuung durchführen. Die Grundlagen der Wertermittlung sind dir bekannt und du bist in der Lage, bau- und haustechnische Mängel festzustellen und zu bewerten.

ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang richtet sich an Personen mit Ausbildung im kaufmännischen oder verwaltenden Bereich und Fachkräfte aus anderen Branchen, die sich im Bereich Maklerwesen weiterbilden möchten.

BERUFSAUSSICHTEN

Der Beruf Immobilienmakler:in ist auf dem Arbeitsmarkt stark nachgefragt. Der Beruf ist als eine Tätigkeit mit Zukunft angesehen, da immer mehr Wohnungen und gewerbliche Flächen erschlossen werden.

Dein aussagekräftiges Zertifikat gibt detaillierten Einblick in deine erworbenen Qualifikationen und verbessert deine beruflichen Chancen.

LEHRGANGSINHALTE

Grundlagen des Maklergeschäfts (ca. 1 Tag)

Das Berufsbild der Immobilienmakler:innen
Der Immobilienmarkt
Das Maklerunternehmen, insbesondere §34c Gewerbeordnung
Preisbildung
Die Provision: Voraussetzungen und Arten
Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen, Bebauungsplan
Grundbucheintrag
Umwelt- und Energiethemen
Objektangebot und Objektanalyse

Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler:innen (ca. 2 Tage)

Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)
Gesetze und Verordnungen (BauGB, WoFLV, ENEV, Geldwäschegesetz (GWG))
Miet-, Pacht- und Erbbaurecht
Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)
Vertragsrecht
Wettbewerbsrecht und Verbraucherschutz
Rechtliche Aspekte der Kundenberatung

Immobilienfinanzierung (ca. 3 Tage)

Grundlagen der Finanzierung
Die Immobilie als Kapitalanlage
Kreditsicherung und Beleihungsprüfung
Beleihungswert, Verkehrswertermittlungsverfahren
Förderprogramme

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Marketing und Vertrieb für Immobilienmakler:innen (ca. 1 Tag)

Moralkodex
Das Exposé
Social Media
Besichtigungen
Optimale Kundenberatung und -betreuung

Grundlagen der Wertermittlung für Immobilienmakler:innen (ca. 1 Tag)

Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren
Erkennen und Bewerten von bau- und haustechnischen Mängeln

Projektarbeit (ca. 2 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Präsentation der Projektergebnisse

UNTERRICHTSKONZEPT

Didaktisches Konzept

Deine Dozierenden sind sowohl fachlich als auch didaktisch hoch qualifiziert und werden dich vom ersten bis zum letzten Tag unterrichten (kein Selbstlernsystem).

Du lernst in effektiven Kleingruppen. Die Kurse bestehen in der Regel aus 6 bis 25 Teilnehmenden. Der allgemeine Unterricht wird in allen Kursmodulen durch zahlreiche praxisbezogene Übungen ergänzt. Die Übungsphase ist ein wichtiger Bestandteil des Unterrichts, denn in dieser Zeit verarbeitest du das neu Erlernte und erlangst Sicherheit und Routine in der Anwendung. Im letzten Abschnitt des Lehrgangs findet eine Projektarbeit, eine Fallstudie oder eine Abschlussprüfung statt.

Virtueller Klassenraum alfaview®

Der Unterricht findet über die moderne Videotechnik alfaview® statt - entweder bequem von zu Hause oder bei uns im Bildungszentrum. Über alfaview® kann sich der gesamte Kurs face-to-face sehen, in lippensynchroner Sprachqualität miteinander kommunizieren und an gemeinsamen Projekten arbeiten. Du kannst selbstverständlich auch deine zugeschalteten Trainer:innen jederzeit live sehen, mit diesen sprechen und du wirst während der gesamten Kursdauer von deinen Dozierenden in Echtzeit unterrichtet. Der Unterricht ist kein E-Learning, sondern echter Live-Präsenzunterricht über Videotechnik.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Alle Lehrgänge werden von der Agentur für Arbeit gefördert und sind nach der Zulassungsverordnung AZAV zertifiziert. Bei der Einreichung eines Bildungsgutscheines oder eines Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheines werden in der Regel die gesamten Lehrgangskosten von Ihrer Förderstelle übernommen.

Eine Förderung ist auch über den Europäischen Sozialfonds (ESF), die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder über regionale Förderprogramme möglich. Als Zeitsoldat:in besteht die Möglichkeit, Weiterbildungen über den Berufsförderungsdienst (BFD) zu besuchen. Auch Firmen können ihre Mitarbeiter:innen über eine Förderung der Agentur für Arbeit (Qualifizierungschancengesetz) qualifizieren lassen.

- ① Änderungen möglich. Die Lehrgangsinhalte werden regelmäßig aktualisiert. Die aktuellen Lehrgangsinhalte findest Du immer unter smartbuilding.alfatraining.de.