

**Herzlich Willkommen zu unserer Online-Weiterbildung für Immobilienmakler
nach § 15b MaBV**

Der Kurs ist auf Grundlage der Weiterbildungsverpflichtung nach § 15b MaBV konzipiert und orientiert sich inhaltlich an der Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- 20 Weiterbildungsstunden aufgeteilt auf
- 4 Vormittage jeweils von 08:30 Uhr bis 14:00 Uhr (5 Zeitstunden pro Vormittag)

Ablauf:

1. Kurseinheit • 09.11.2021 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Grundbuch – Das Buch mit sieben Siegeln?

- Aufbau
- Übersicht über die eintragungsfähigen Grundbuchrechte
- Begründung von Rechten
- Arbeitsweise des Grundbuchamts
- Rangordnung im Grundbuch

Provisionsansprüche richtig vereinbaren und durchsetzen

- Abschluss von Maklerverträgen
- Kongruenz, Kausalität, Verflechtung
- Provisionsansprüche bei Scheitern des Hauptvertrages
- Provisionsansprüche nach Beendigung des Maklervertrages
- Verwirkung des Provisionsanspruchs
- Durchsetzung des Provisionsanspruchs

Ihre Dozenten: Stefan Geiselman (Dipl.-Rechtspfleger FH); Dr. Renate Bens
(Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht)

2. Kurseinheit • 11.11.2021 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

**Mietrecht – das vermietete und das zu vermietende Objekt (Wohnraum- und
Gewerberaummiete)**

- Schicksal des Mietvertrages bei Eigentümerwechsel, insb. Vorkaufsrechte und Kündigungssperren
- Erstellung von Mietverträgen
- Kündigungsmöglichkeiten des neuen Eigentümers
- Aufhebungsverträge

Immobilien-Makler-Marketing: Die 7 ultimativen Tricks für erfolgreiche Werbung im Einkauf

- Produktmarketing versus Dienstleistungsmarketing
- Marketing-Tools für Ihre Werbung als Dienstleister

Ihre Dozenten: Dr. Renate Bens (Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht); Frank Winnig (Inhaber einer Marketingagentur für Makler)

3. Kurseinheit • 15.11.2021 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Preis vs. Wert - Sprechen Makler und Sachverständige die gleiche Sprache?

- Markt-Preis-Wert-Verfahren
- Relevante Grundlagen und ihre Aussagen
- Art-Lage-Größe-Beschaffenheit-Ausstattung
- Einschätzung - Ermittlung - Feststellung
- Umwelt und Energie

Kunden verstehen und überzeugen - herausfordernde Situationen meistern

- Entscheidungen aus Sicht des Gehirns
- Motivation - unterschätzt und überschätzt
- Wirkungsvoll agieren mit dem limbischen System
- Dreimal E: Erwartungen, Enttäuschungen und Emotionen

Ihre Dozenten: Dipl.-Ing. (FH) Matthias Vetter (Architekt); Jeanette Goslar (Juristin und Systemische Therapeutin)

4. Kurseinheit • 17.11.2021 • 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Grundzüge der Zwangs- und Teilungsversteigerung

- Gang und Ziele der Verfahren
- Beeinflussungsmöglichkeiten
- Gefahren bei einem Erwerb im Versteigerungsverfahren
- Möglichkeit eines Erwerbs vor dem Versteigerungstermin

Vertriebsorientiertes Know-how im Bereich der privaten Immobilienfinanzierung

- Aktuelle Entwicklungen der privaten Finanzierungsmärkte
- Banken und Finanzierungsvermittler
- Grundlagen der Finanzierungsformen
- Eigenkapital und Sicherstellung von Krediten
- Kapitaldienst
- Basics der Förderprogramme

Praxistipp: Erbanteile erfolgreich verkaufen

Ihre Dozenten: Stefan Geiselman (Dipl.-Rechtspfleger FH); Josef Staller (DEKRA zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung, Bankbetriebswirt, Immobilienmakler IHK); Dr. Holger Hoffmann (Fachanwalt für Erbrecht)

Pausen

30 Minuten Pause pro Lehrgangseinheit

Anwesenheit

Als Nachweis für die IHK müssen wir Ihre Anwesenheit dokumentieren: an jedem Lehrgangstag werden hierzu in unregelmäßigen Abständen Anwesenheitskontrollen durch Umfragen durchgeführt.

Unterlagen

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen als Datei über die Kursinhalte.

Nachweise

Die Weiterbildungsbescheinigung und das Zertifikat „Akademie-geschulter Immobilienmakler“ erhalten Sie per Post.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Weiterbildung!

Ihr Team der

MENZ & PARTNER |
Akademie

M & P Akademie GmbH • Kalchstraße 4 • 87700 Memmingen • Tel. 08331 9500-31
kontakt@menzundpartner-akademie.de • <https://www.menzundpartner-akademie.de/>