



## **Wir finden eine Weiterbildung, die zu Ihnen passt. Expertenwissen für Ihre Karriere sichern.**

Im Folgenden sehen Sie die IFM-Diplome, eine kleine Auswahl aus unserem Angebot aus über 150 Weiterbildungen. Alle IFM-Diplome bestehen aus Modulen, die einzeln buchbar sind.

Einen kompletten Überblick über alle unsere Weiterbildungen finden Sie auch hier:

### **Geförderte Weiterbildungen beim IFM**

- Kaufmännische Weiterbildung
- Personalwesen
- Immobilienmanagement
- EDV Kenntnisse
- Marketing
- Coach, Trainer, Kommunikation
- Management
- Modulkombinationen

### **Unsere Standorte**

Seminarzentrum Berlin  
Prenzlauer Berg

Seminarzentrum Berlin  
Charlottenburg

Seminarzentrum  
Potsdam

**Sie haben Fragen zu Ihrer Weiterbildung? Rufen Sie uns an.  
Wir beraten Sie gerne!**

# Geprüfter Immobilienverwalter IFM-Diplom

Dauer: 6 Monate

## Lehrinhalte

|   |   |
|---|---|
| <b>Kaufmännisches Wissen kompakt</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Betriebswirtschaftliche Grundlagen</li><li>▪ Rechtsformen</li><li>▪ Vorbereitende Buchführung</li><li>▪ Doppelte Buchführung</li></ul>  |
| <b>Doppelte Buchführung mit Lexware</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Das betriebliche Rechnungswesen</li><li>▪ Inventur, Inventar, Bilanz</li><li>▪ Bestandskonten</li><li>▪ Buchungen in der Bilanz (Bestandskonten)</li><li>▪ Buchungen in der GuV (Erfolgskonten)</li><li>▪ Buchungen der Umsatzsteuer</li><li>▪ Beleggeschäftsgang</li></ul>   |
| <b>Mietenbuchhaltung</b>                  | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wiederholung und Festigung</li><li>▪ Grundlagen Mietenbuchhaltung</li><li>▪ Typische Geschäftsvorfälle</li><li>▪ Besondere Geschäftsvorfälle</li><li>▪ Buchungstechniken</li></ul>  |
| <b>Betriebskostenabrechnung mit DOMUS</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Einführung, Betriebskosten</li><li>▪ Anwendungsbereich der II BV</li><li>▪ Heizkostenverordnung</li><li>▪ Mietrecht</li><li>▪ Immobiliensoftware DOMUS</li></ul>  |
| <b>Haus- und Grundstücksverwaltung</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Grundlagen der Immobilienwirtschaft</li><li>▪ Immobilienbezogenes Recht</li><li>▪ Management</li><li>▪ Haus- und Grundstücksverwaltung</li><li>▪ Facility Management</li></ul>  |
| <b>Spezialisierung WEG-Verwaltung</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Recht Wohnungseigentumsverwaltung</li><li>▪ Organisation der Verwaltung</li><li>▪ Finanzverwaltung</li><li>▪ Sanierung und Instandhaltung</li><li>▪ Abrechnungswesen in der WEG - Grundlegende Prinzipien des Abrechnungswesens</li><li>▪ Abrechnungswesen in der WEG - Ausnahmen und praktische Probleme</li></ul> |

Alle Module sind einzeln buchbar.

# Immobilienmakler IFM-Zertifikat

Dauer: 2 Monate

## Lehrinhalte

### Wirtschaftliche Grundlagen

- Berufsbild und Aufgabenbereiche des Maklers
- Der Immobilienmarkt im Überblick
- Einordnung und Anlässe der Grundstücksbewertung
- Grundlagen der Verkehrswertermittlung
- Der Beleihungswert
- Bebauungsplan
- Die Finanzierung von Objekten
- Steuern und Versicherungen

### Maklerrecht

- Maklerrecht und aktuelle Rechtsprechung
  - Maklerzulassung / 34c GewO
  - Maklervertrag, Inhalt und Vertragsformen
  - Laufzeit und Maklercourtage, Provisionsanspruch
  - Makler – AGB, Haftung des Immobilienmaklers
  - Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)
  - Wohnungsvermittlungsgesetz
- Wettbewerbsrecht
- Grundbuchrecht, Liegenschaftsrecht
- Kauf und Vermietung von Immobilien
- Grundstückskaufvertrag, Notartermin
- Öffentliches Baurecht, Erbbaurecht
- Grundlagen Wohnungseigentumsgesetz
- Zwangsversteigerung

### Marketing und Vertrieb

- Marketingstrategien
- Marketingplanung
- Zielgruppenanalyse
- Marketingausrichtungen
- Strategische und operative Vertriebsziele
- Zielgruppenorientierung
- Aufbau einer Corporate Identity
- Alleinstellungsmerkmale und Spezialisierungen
- Immobilienportale und eigene Website
- Werbeideen für Immobilienmakler
- Exposés erstellen und präsentieren
- Die perfekte Besichtigung
- Wettbewerbsregeln

### Maklerpraxis

- Markt- und Standortanalyse
- Ablaufstruktur Verkauf einer Immobilie
- Kommunikation und Konfliktmanagement
- Die Bedürfnisse des Kunden erkennen
- Verhandlungs- und Gesprächstechniken erfolgreich nutzen
- Exposé

### Prüfung

- **Projekt/ Exposé/ Test Marketing und Vertrieb**
- **interne, schriftliche Prüfung**