

Kursübersicht

BildungsAbo
Marketing/Vertrieb



Nr.	Kurstitel	Referent	WB-Zeit in Stunden	MaBV-Schwerpunkt
VK-VE_021	Bankmakler - Vorteile erkennen, zusätzliche Akquisemöglichkeiten nutzen	Stefan Krüll	0,75	A: 1.3
VK-VE_013	Das optimale Verkaufsexposé	Vanessa Kuhl	0,5	A: 2.3; B: 6.9
VK-VE_022	Das Vermietungsgeschäft	Stefan Krüll	0,75	A: 1
VK-VE_023	David gegen Goliath-Ideen, um als Makler wie die Großen agieren zu können	Robert Kampczyk	0,75	A: 1.3
VK-VE_004	Der Mundschutz fürs Gehirn	Dirk Isenburg	0,75	A: 1.1; B: 3
VK-VE_001	Digitalisierung der Objektakquise - In 7 Schritten zu neuen Verkaufsaufträgen über das Internet	Robert Michel Junior	1	A: 1.2
VK-VE_018	Google Ads für Immobilienmakler	Guido Pelzer	0,75	A: 1.3; B: 3
VK-VE_010	Grundlagen der Objektbesichtigung im Verkauf	Vanessa Kuhl	0,5	A: 2.3; B: 6.9
VK-VE_011	Gut Reden aber mit Struktur	Bianca Grünert	0,5	A: 1.3; B: 3
VK-VE_003	Handy-Videos und Live-Immobilienbesichtigung	Stephanie Schäfer	1,5	A: 1.3; B: 5
VK-VE_002	Hochleistung bringen - Konzentration fördern - Mentale Stärke gezielt einsetzen	Markus Hauff	0,5	A: 1.1; B: 3
VK-VE_025	Ich netwerke, also bin ich	Larissa Lapschies	0,75	A: 1.3
VK-VE_017	Immobilienakquise In vier Wochen zum Erfolg	Maximilian Wolf	0,5	A: 2; B: 3
VK-VE_014	Immobilienakquise: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Akquiseterminen	Stefan Krüll	0,75	A: 1.2
VK-VE_009	Instagram für Einsteiger	Stephanie Schäfer	1,5	A: 1.3; B: 5
VK-VE_008	Mehr Präsenz beim Online-Auftritt	Sabina Köster	0,5	A: 1.3; B: 3

VK-VE_015	Mit erfolgreichem Empfehlungsmarketing Tippgeber aktivieren	Stefan Krüll	0,75	A: 1.1; B: 3
VK-VE_016	Networking als Gamechanger	Peter Schürer	0,5	A: 1.3; B: 3
VK-VE_020	Onlinemarketing	Michael Pellinghoff	2	A: 1.3
VK-VE_012	Preiskommunikation - Den richtigen Immobilienpreis durchsetzen	Stefan Klimek	2	A: 2.2; B: 3.1
VK-VE_024	Prinzipien erfolgreichen Verhandeln	Matthias Schraner	1	A: 1.2
VK-VE_019	Sinnvolle Werbung für Makler auf allen Social - Media - Kanälen	Martin Kausch	1,5	A: 1.3; B: 4.5.3
VK-VE_005	Ultimative Aufmerksamkeit erregen durch LIVE-Besichtigungen	Martin Kausch	0,75	A: 3.1.1; B: 2.1.1
VK-VE_026	Local SEO - Positionierung als lokaler Makler bei Google	Elias Indrich	0,5	A: 1.3
VK-VE_027	Professionelle Immobilienbewertung	Thomas Gierich	0,75	A: 1.3
VK-VE_028	Offlinemarketing	Thomas Gierich	0,5	A: 1.3
VK-VE_029	Die Drohne als Unterstützung bei Immobilienkäufen	Tobias Geipel	0,5	A: 1
VK-VE_030	Trend zur Onlineberatung	Kim Weinand	0,5	A: 1.3
VK-VE_031	Status Quo Immobilienunternehmen	Stefan Krüll	0,5	A: 1.3
VK-VE_032	Corona als der unerwartete Digitalisierungstreiber	Thomas Brunner	0,5	A: 1

Verordnung über die Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter (Makler- und Bauträgerverordnung - MaBV) Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1)

A. Inhaltliche Anforderungen an die Weiterbildung für Immobilienmakler

- 1. Kundenberatung**
 - 1.1 Serviceerwartungen des Kunden
 - 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
 - 1.3 Kundenbetreuung
- 2. Grundlagen des Maklergeschäfts**
 - 2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes
 - 2.2 Preisbildung am Immobilienmarkt
 - 2.3 Objektangebot und Objektanalyse
 - 2.4 Die Wertermittlung
 - 2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen
 - 2.6 Relevante Versicherungsarten im Immobilienbereich
 - 2.7 Umwelt- und Energieleihen im Immobilienbereich
- 3. Rechtliche Grundlagen**
 - 3.1 Bürgerliches Gesetzbuch
 - 3.1.1 Allgemeines Vertragsrecht
 - 3.1.2 Maklervertragsrecht
 - 3.1.3 Mietrecht
 - 3.1.4 Grundstückskaufvertragsrecht
 - 3.1.5 Bauträgervertragsrecht
 - 3.2 Grundbuchrecht
 - 3.3 Wohnungseigentumsgesetz
 - 3.4 Wohnungsvermittlungsgesetz
 - 3.5 Zweckentfremdungsrecht
 - 3.6 Geldwäschegesetz
 - 3.7 Makler- und Bauträgerverordnung
 - 3.8 Informationspflichten des Maklers
 - 3.8.1 Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung
 - 3.8.2 Teledienstengesetz
 - 3.8.3 Preisangabenverordnung
 - 3.8.4 Energieeinsparverordnung
- 4. Wettbewerbsrecht**
 - 4.1.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze
 - 4.1.2 Unzulässige Werbung
- 5. Verbraucherschutz**
 - 5.1.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes
 - 5.1.2 Schlichtungsstellen
 - 5.1.3 Datenschutz
- 6. Grundlagen Immobilien und Steuern**
 - 6.1 Einkommensteuern
 - 6.2 Körperschaftsteuern
 - 6.3 Gewerbesteuer
 - 6.4 Umsatzsteuer
 - 6.5 Bewertungsgesetzabhängige Steuern
 - 6.6 Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerb- und Grundsteuern)
- 7. Grundlagen der Finanzierung**
 - 7.1 Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrechnung
 - 7.2 Kostenerfassung
 - 7.3 Eigenkapital und Kapitaldienstfähigkeit
 - 7.4 Kosten einer Finanzierung
 - 7.5 Kreditsicherung und Beleihungsprüfung
 - 7.6 Förderprogramme, Wohnriester
 - 7.7 Absicherung des Kreditrisikos im Todesfall
 - 7.8 Steuerliche Aspekte der Finanzierung

B. Inhaltliche Anforderungen an die Weiterbildung für Wohnimmobilienverwalter

- 1. Grundlagen der Immobilienwirtschaft**
 - 1.1 Lebenszyklus der Immobilie
 - 1.2 Abgrenzung Facility Management – Gebäudemanagement
 - 1.3 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen
 - 1.4 Relevante Versicherungsarten im Immobilienbereich
 - 1.5 Umwelt- und Energiethemata im Immobilienbereich
- 2. Rechtliche Grundlagen**
 - 2.1 Bürgerliches Gesetzbuch
 - 2.1.1 Allgemeines Vertragsrecht
 - 2.1.2 Mietrecht
 - 2.1.3 Werkvertragsrecht
 - 2.1.4 Grundstücksrecht
 - 2.2 Grundbuchrecht
 - 2.3 Wohnungseigentumsgesetz
 - 2.4 Rechtsdienstleistungsgesetz
 - 2.5 Zweckentfremdungsrecht
 - 2.6 Makler- und Bauträgerverordnung
 - 2.7 Betriebskostenverordnung
 - 2.8 Heizkostenverordnung
 - 2.9 Trinkwasserverordnung
 - 2.10 Wohnflächenverordnung
 - 2.11 Grundzüge des Mietprozess- und Zwangsvollstreckungsrechts
 - 2.12 Informationspflichten des Verwalters
 - 2.12.1 Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung
 - 2.12.2 Telemediengesetz
 - 2.12.3 Preisangabenverordnung
 - 2.12.4 Energieeinsparverordnung
- 3. Kaufmännische Grundlagen**
 - 3.1 Allgemeine kaufmännische Grundlagen
 - 3.1.1 Grundzüge ordnungsgemäßer Buchführung
 - 3.1.2 Externes und Internes Rechnungswesen
 - 3.2 Spezielle kaufmännische Grundlagen des WEG-Verwalters
 - 3.2.1 Sonderumlagen/Instandhaltungsrücklage
 - 3.2.2 Erstellung der Jahresabrechnung und des Wirtschaftsplans
 - 3.2.3 Hausgeld, Mahnwesen
 - 3.3 Spezielle kaufmännische Grundlagen des Mietverwalters
 - 3.3.1 Rechnungswesen
 - 3.3.2 Verwaltung von Konten
 - 3.3.3 Bewirtschaftung
- 4. Verwaltung von Wohnungseigentumsobjekten**
 - 4.1 Begründung von Wohnungs- und Teileigentum
 - 4.2 Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
 - 4.3 Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer
 - 4.4 Pflichten des WEG-Verwalters
 - 4.4.1 Durchführung von Eigentümerversammlungen
 - 4.4.2 Beschlussfassung
 - 4.4.3 Umsetzung von Beschlüssen der Eigentümerversammlung
 - 4.5 Sonstige Aufgaben des WEG-Verwalters
 - 4.5.1 Verwalterbestellung, Verwaltervertrag
 - 4.5.2 Verwaltungsbeirat
 - 4.5.3 Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement
 - 4.6 Objektmanagement

- 5. Verwaltung von Mietobjekten**
- 5.1 Bewirtschaftung von Mietobjekten
- 5.2 Objektmanagement
- 5.3 Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement
- 5.4 Sonstige Aufgaben des Mietverwalters
- 5.4.1 Vermietung
- 5.4.1.1 Mieterauswahl
- 5.4.1.2 Ausgestaltung des Mietvertrages
- 5.4.1.3 Mieterhöhungen und Mietsicherheiten
- 5.4.2 Allgemeine Verwaltung der Mietwohnung
- 5.4.2.1 Bearbeitung von Mängelanzeigen
- 5.4.2.2 Erstellung von Betriebskostenabrechnungen
- 5.4.2.3 Beendigung und Abwicklung von Mietverhältnissen
- 6. Technische Grundlagen der Immobilienverwaltung**
- 6.1 Baustoffe und Baustofftechnologie
- 6.2 Haustechnik
- 6.3 Erkennen von Mängeln
- 6.4 Verkehrssicherungspflichten
- 6.5 Instandhaltungs- und Instandsetzungsplanung; modernisierende Instandhaltung
- 6.6 Energetische Gebäudesanierung und Modernisierung
- 6.7 Altersgerechte und barrierefreie Umbauten
- 6.8 Fördermitteleinsatz; Beantragung von Fördermitteln
- 6.9 Dokumentation
- 7. Wettbewerbsrecht**
- 7.1.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze
- 7.1.2 Unzulässige Werbung
- 8. Verbraucherschutz**
- 8.1.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes
- 8.1.2 Schlichtungsstellen
- 8.1.3 Datenschutz

Sprengnetter Real Estate Services GmbH

Sprengnetter Campus 1
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Telefon: +49 (0) 2641 827 3000

E-Mail: akademie@sprengnetter.com

Web: shop.sprengnetter.de

Hilfe: [Sprengnetter Hilfecenter](#)

Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler und ist eingetragen beim Amtsgericht Koblenz unter HRB 27814.

Geschäftsführer: Jan Sprengnetter, Andreas Kadler