NEXIO Online Akademie GmbH

Immobilienfachwirt:in (IHK)

Immobilienverwaltung · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 12.804 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	24 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 5 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Kurzbeschreibung

Karriere dank Fachwirt: Bei Arbeitgebern sind Geprüfte Immobilienfachwirte beliebt, da sie vorhandenes Praxiswissen mit umfangreicher Theorie kombinieren. Hierbei handelt es sich um eine Aufstiegsfortbildung, mit der all jene ein Stück auf der Karriereleiter nach oben steigen können, die eine klassische Ausbildung absolviert haben, Berufserfahrung mitbringen und Lust auf eine anspruchsvollere Tätigkeit …

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH

Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein

Telefon: 0800 100 87 34

E-Mail: beratung@nexio-akademie.de

Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Karriere dank Fachwirt: Bei Arbeitgebern sind Geprüfte Immobilienfachwirte beliebt, da sie vorhandenes Praxiswissen mit umfangreicher Theorie kombinieren. Hierbei handelt es sich um eine Aufstiegsfortbildung, mit der all jene ein Stück auf der Karriereleiter nach oben steigen können, die eine klassische Ausbildung absolviert haben, Berufserfahrung mitbringen und Lust auf eine anspruchsvollere Tätigkeit haben. Das machen Geprüfte Immobilienfachwirte: Die Aufgaben von Immobilienfachwirten könnte man salopp auch als ‚Immobilienmakler 2.0' bezeichnen. Denn zu allen klassischen Aufgaben eines Immobilienverwalters und -beraters (wie Organisation, Planung und Beratung) kommen noch viele andere hinzu: Personalführung und betriebswirtschaftliches Denken genauso wie Marktbeobachtung und Öffentlichkeitsarbeit. Dieser Lehrgang bereitet Dich also optimal auf künftige Fach- und Führungspositionen oder eine Selbstständigkeit in der Immobilienbranche vor. Die Fortbildung zum:zur Geprüften Immobilienfachwirt:in schließt mit einer anerkannten Prüfung vor einer Industrie- und Handelskammer (IHK) ab. Der Abschluss entspricht im deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) der Niveaustufe 6.

02 Lehrplan & Module

1. Die Immobilienbranche im nationalen und europäischen Wirtschafts- und Gesellschaftssystem,

Du ordnest die Immobilienwirtschaft in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge ein und betrachtest ihre Rolle für Wohnungsversorgung, Wertschöpfung und Beschäftigung. Dabei berücksichtigst du auch europäische Rahmenbedingungen und gesellschaftliche Entwicklungen wie den demografischen Wandel.

2. spezielle Politikfelder, insbesondere Infrastrukturpolitik, Energie- und Umweltpolitik, Wettbewerbs- und

Du lernst, wie Infrastruktur-, Energie- und Umweltpolitik sowie Wettbewerbspolitik die Immobilienwirtschaft beeinflussen. Dazu gehören zum Beispiel energetische Anforderungen an Gebäude und Förderinstrumente.

3. Verbraucherschutzpolitik, auch im europäischen Zusammenhang,

In diesem Modul behandelst du verbraucherschützende Regelungen, die für Miet-, Kauf- und Maklergeschäfte relevant sind. Auch europäische Vorgaben und ihre Umsetzung in deutsches Recht werden betrachtet.

4. Rahmenbedingungen der Kapitalmärkte,

Du lernst die Funktionsweise von Geld- und Kapitalmärkten kennen und verstehst, wie Zinsentwicklung, Geldpolitik und Regulierung Immobilienfinanzierungen und Investitionen beeinflussen.

5. Steuern und Abgaben in der Immobilienwirtschaft

Du beschäftigst dich mit den Steuern rund um Immobilien, etwa Grunderwerbsteuer, Grundsteuer, Einkommensteuer auf Vermietungseinkünfte und Umsatzsteuer. Außerdem lernst du Abgaben wie Erschließungsbeiträge kennen.

6. Organisation, Rechtsformen und betriebswirtschaftliche Funktionen, auch unter Berücksichtigung regionaler Bedingungen,

Du vergleichst Rechtsformen von Immobilienunternehmen und lernst Aufbau- und Ablauforganisation sowie betriebswirtschaftliche Funktionen kennen. Dabei berücksichtigst du regionale Marktbedingungen bei der Unternehmensgestaltung.

7. Unternehmensfinanzierung, Investitions-, Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung und -rechnung,

Du lernst Finanzierungsformen für Immobilienunternehmen kennen und wendest statische und dynamische Investitionsrechnungen an. Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung helfen dir, Vorhaben wirtschaftlich zu beurteilen.

8. Portfoliomethoden,

Du analysierst Immobilienbestände mit Portfoliomethoden und bewertest Objekte nach Rendite, Risiko und Entwicklungspotenzial. Daraus leitest du Strategien wie Halten, Entwickeln oder Verkaufen ab.

9. Budgetierung, Wirtschaftspläne,

Du erstellst Budgets und Wirtschaftspläne für Immobilienunternehmen und Wohnungseigentümergemeinschaften. Zudem lernst du, Planabweichungen zu erkennen und zu steuern.

10. unternehmensbezogene Steuern,

Du lernst die wichtigsten Unternehmenssteuern kennen, darunter Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer. Dabei geht es auch um steuerliche Besonderheiten von Immobilienunternehmen.

11. Bilanzierung und Bewertung nach handelsrechtlichen Vorschriften sowie Grundlagen der internationalen Rechnungslegungsvorschriften,

Du erstellst und bewertest Bilanzpositionen nach HGB, insbesondere für Immobilienvermögen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Ergänzend lernst du Grundzüge der internationalen Rechnungslegung nach IFRS kennen.

12. interne Unternehmensrechnung sowie Grundlagen der Jahresabschlussanalyse,

Du lernst Kosten- und Leistungsrechnung für Immobilienunternehmen sowie die Analyse von Jahresabschlüssen mit Kennzahlen zu Rentabilität, Liquidität und Kapitalstruktur.

13. Planungs- und Kontrollinstrumente

Du setzt Planungs- und Kontrollinstrumente wie Soll-Ist-Vergleiche, Kennzahlensysteme und Berichtswesen ein. So lernst du, Unternehmensziele messbar zu machen und Abweichungen zu analysieren.

14. Unternehmensleitbilder, Personalstrukturen, Kompetenzprofile,

Du beschäftigst dich mit Unternehmensleitbildern und ihrer Wirkung auf die Unternehmenskultur. Außerdem lernst du, Personalstrukturen zu analysieren und Kompetenzprofile für Stellen zu entwickeln.

15. Personalbedarfs-, Personaleinsatz- und Personalkostenplanung,Personalauswahl, Begründung und Beendigung von Arbeits- und

Du planst Personalbedarf, Personaleinsatz und Personalkosten und lernst Methoden der Personalauswahl kennen. Zudem behandelst du die rechtlichen Grundlagen für Begründung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen.

16. Ausbildungsverhältnissen

Du lernst die rechtlichen Grundlagen von Ausbildungsverhältnissen nach dem Berufsbildungsgesetz kennen, vom Ausbildungsvertrag über Probezeit bis zur Beendigung. Dabei geht es auch um Pflichten von Ausbildenden und Auszubildenden.

17. Zeit- und Selbstmanagement,

Du lernst Methoden des Zeit- und Selbstmanagements kennen, etwa Priorisierung, Zielplanung und Arbeitsorganisation. Diese setzt du ein, um Führungs- und Fachaufgaben effizient zu bewältigen.

18. Mitarbeiterförderung, -entwicklung und -motivation,

Du beschäftigst dich mit Motivationstheorien und Instrumenten der Mitarbeiterförderung wie Zielvereinbarungen, Feedback und Entwicklungsgesprächen. Daraus leitest du Maßnahmen zur Personalentwicklung ab.

19. Planung und Organisation von Qualifizierungsmaßnahmen,

Du ermittelst Qualifizierungsbedarfe und planst Weiterbildungsmaßnahmen inhaltlich und organisatorisch. Außerdem lernst du, den Erfolg von Qualifizierungen zu bewerten.

20. Förderung von Lernprozessen, methodische und didaktische Aspekte,

Du lernst, wie Erwachsene lernen und wie du Lernprozesse methodisch und didaktisch gestaltest. Dazu gehören die Auswahl von Lernmethoden, Medien und Formen der Lernerfolgskontrolle.

21. Moderations-, Präsentations- und Gesprächstechniken

Du trainierst Moderation von Besprechungen, den Aufbau überzeugender Präsentationen und Techniken der Gesprächsführung. Dabei übst du auch schwierige Gespräche mit Mitarbeitenden und Kunden.

22. Rechtliche Besonderheiten bei Gestaltung, Auslegung und Beendigung von Mietverträgen mit privaten und

Du lernst die rechtlichen Besonderheiten bei Abschluss, Gestaltung und Auslegung von Mietverträgen kennen, etwa zu Miethöhe, Nebenkosten, Schönheitsreparaturen und Kündigung. Dabei unterscheidest du die Regelungen für Wohnraum und Gewerbe.

23. gewerblichen Kunden,

Du vertiefst die Besonderheiten von Mietverhältnissen mit gewerblichen Kunden, zum Beispiel Vertragslaufzeiten, Wertsicherungsklauseln und Konkurrenzschutz. Zudem vergleichst du diese mit den Schutzvorschriften für private Mieter.

24. rechtliche Besonderheiten der Wohnungseigentumsverwaltung,

Du beschäftigst dich mit dem Wohnungseigentumsgesetz, den Aufgaben des Verwalters und der Durchführung von Eigentümerversammlungen. Auch Beschlussfassung, Hausgeld und Jahresabrechnung gehören dazu.

25. Organisation und Überwachung von Serviceleistungen,

Du lernst, Serviceleistungen wie Hausmeisterdienste, Reinigung und Winterdienst auszuschreiben, zu vergeben und ihre Qualität zu überwachen. Dabei geht es auch um Vertragsgestaltung mit Dienstleistern.

26. Instandhaltung und Modernisierung, auch unter Beachtung bautypischer Gegebenheiten,

Du planst Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen und berücksichtigst dabei Bauweise, Baualter und typische Schadensbilder. Zudem lernst du, Maßnahmen wirtschaftlich zu bewerten und mietrechtlich umzusetzen.

27. Forderungsmanagement,

Du lernst, Mietrückstände und andere Forderungen systematisch zu überwachen und das Mahnwesen zu organisieren. Ebenso behandelst du gerichtliche Mahnverfahren, Zwangsvollstreckung und Präventionsmaßnahmen.

28. Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement im Rahmen spezifischer Zielgruppen- und Wohnkonzepte,

Du lernst, Konflikte zwischen Mietern zu moderieren, Beschwerden strukturiert zu bearbeiten und soziale Angebote im Quartier zu organisieren. Dabei berücksichtigst du die Bedürfnisse unterschiedlicher Zielgruppen und Wohnkonzepte.

29. Optimierung von Bewirtschaftungskosten,

Du analysierst Betriebs- und Bewirtschaftungskosten und entwickelst Maßnahmen zu ihrer Senkung, etwa durch Energieeffizienz oder Dienstleistersteuerung. Auch die korrekte Umlage nach Betriebskostenverordnung ist Thema.

30. Entwicklung und Optimierung von Bestandsimmobilien unter Berücksichtigung des Produktlebenszyklus

Du betrachtest Bestandsimmobilien entlang ihres Lebenszyklus und entwickelst Konzepte zur Aufwertung, Umnutzung oder Verwertung. So lernst du, den langfristigen Wert eines Objekts zu sichern.

31. Projektmanagementmethoden,

Du lernst Methoden des Projektmanagements kennen, darunter Projektstrukturplan, Terminplanung, Kostenkontrolle und Risikoanalyse. Diese wendest du auf Bau- und Entwicklungsprojekte der Immobilienwirtschaft an.

32. regionale Projektbedingungen,

Du analysierst regionale Rahmenbedingungen für Immobilienprojekte, etwa Standortfaktoren, Marktnachfrage und kommunale Vorgaben. Daraus leitest du Chancen und Risiken für ein Vorhaben ab.

33. Stadt- und Raumplanungskonzepte,

Du lernst Instrumente der Stadt- und Raumplanung wie Flächennutzungsplan und Bebauungsplan kennen. Dabei verstehst du, wie Planungskonzepte die Entwicklung von Grundstücken beeinflussen.

34. baurechtliche Vorprüfungen,

Du prüfst die baurechtliche Zulässigkeit eines Vorhabens anhand von Baugesetzbuch, Baunutzungsverordnung und Landesbauordnung. Auch Bauvoranfrage und Genehmigungsverfahren werden behandelt.

35. Objektfinanzierung und Förderprogramme, Objektrentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen,

Du lernst Finanzierungsmodelle für Immobilienobjekte und öffentliche Förderprogramme kennen. Mit Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen beurteilst du, ob sich ein Projekt trägt.

36. Ausschreibungen, Submissionen, Vertragsbedingungen und Vertragsstörungen bei Bauleistungen,

Du lernst, Bauleistungen auszuschreiben, Angebote zu werten und Verträge nach VOB und BGB zu gestalten. Außerdem behandelst du den Umgang mit Vertragsstörungen wie Verzug und Mängeln.

37. Abnahme und Abrechnung von Bauleistungen,Überführung von Bauprojekten in die Immobilienbewirtschaftung

Du lernst den Ablauf der Bauabnahme, die Prüfung von Schlussrechnungen und den Umgang mit Mängeln. Zudem geht es um die geordnete Übergabe fertiger Objekte an die Bewirtschaftung.

38. An- und Verkauf von Immobilien,

Du lernst den Ablauf von Immobilientransaktionen kennen, von der Objektprüfung über den notariellen Kaufvertrag bis zur Übergabe. Dabei spielen Grundbuch, Due Diligence und Vertragsgestaltung eine Rolle.

39. Immobilienbewertung und Marktpreisbildung,

Du wendest die Verfahren der Immobilienbewertung an, also Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren nach der Immobilienwertermittlungsverordnung. Zudem verstehst du, wie sich Marktpreise bilden.

40. Kundenakquise und -bindung,

Du lernst Methoden der Kundengewinnung und Kundenbindung in der Immobilienwirtschaft kennen, etwa Akquisestrategien, Beratungsgespräche und Servicekonzepte.

41. Gestaltung und Erschließung von Marktsegmenten,

Du analysierst Marktsegmente wie Wohnen, Gewerbe oder Senioren und entwickelst Marketingstrategien für einzelne Zielgruppen. Dabei setzt du Instrumente der Marktforschung und des Marketing-Mix ein.

42. rechtliche Besonderheiten der Maklertätigkeit

Du lernst die rechtlichen Grundlagen der Maklertätigkeit kennen, etwa Maklervertrag, Provisionsanspruch, Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO und Pflichten aus der Makler- und Bauträgerverordnung.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Kammerprüfung & trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Für die Teilnahme an der Aufstiegsfortbildung gelten die Prüfungsvoraussetzungen der IHK: Zur Prüfung wirst Du zugelassen, wenn Du eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen Ausbildungsberuf der Immobilienwirtschaft und eine mindestens einjährige Berufspraxis oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine mindestens zweijährige berufliche Praxis oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine mindestens dreijährige berufliche Praxis oder eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweisen kannst. Die berufliche Praxis muss in Tätigkeiten abgeleistet sein, die der beruflichen Fortbildung zum/zur Geprüften Immobilienfachwirt/-in dienlich sind und inhaltlich wesentliche Bezüge zu diesem Bereich aufweisen. Außerdem kannst Du zur Prüfung zugelassen werden, wenn Du durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft machst, dass Du Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hast, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Immobilienfachwirt, Immobilienmanager, Immobilienverwalter

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen