

„Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK)

Veranstaltungsort

BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin
Lützowstraße 106 in 10785 Berlin

Datum/Zeit

04. November 2011 bis 16. November 2013
freitags 13:30 bis 18:30 Uhr und
samstags 09:00 bis 16:00 Uhr

Kundenbetreuung

Diana Nendza
Telefon: 030/23 08 55-11
Telefax: 030/23 08 55-20
E-Mail: diana.nendza@bba-campus.de

Veranstaltungspreis

Normalpreis: 4.464,00 Euro
3 Raten je: 1.488,00 Euro
Monatlich: 186,00 Euro

Tina Haake
Telefon: 030/23 08 55-18
E-Mail: tina.haake@bba-campus.de

BBA-Mitglieder: 3.720,00 Euro
3 Raten je: 1.240,00 Euro
Monatlich: 155,00 Euro

Inklusive 11 Tage Prüfungsvorbereitung

Teilnahmebedingungen

Wir bitten Sie, die Lehrgangsanmeldung möglichst umgehend nach Eingang unseres Angebots vorzunehmen, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Sollten nicht genügend Anmeldungen eingegangen sein, behalten wir uns vor, den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Sie erhalten von uns nach Ihrer Anmeldung eine schriftliche Anmeldebestätigung. Eine Ratenzahlung ist in Höhe von 1.240,00 Euro bzw. 1.488,00 Euro zum 15. November 2011, zum 15. Mai 2012 und zum 15. Januar 2013 möglich. Auf Wunsch kann für die Laufzeit der Fortbildungsveranstaltung ein monatliches Lastschriftverfahren in Höhe von 155,00 Euro bzw. 186,00 Euro vereinbart werden. Eine Kündigung der Teilnahme ist möglich. Bei einer Kündigung bis 21.10.2011 berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 Euro. Danach sind die entstandenen Lehrgangsgebühren bis zum Ende des Monats zu tragen, in dem die Kündigung bei der BBA eintrifft. Die Kündigung muss in schriftlicher Form erfolgen.

Ihre Daten

Ihre Daten werden von der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. zur Organisation der Veranstaltung verwendet und zu keinem Zeitpunkt an Dritte weitergegeben. Wir nutzen Ihre Daten auch, um Sie über unsere zukünftigen Veranstaltungen per Brief, Fax oder E-Mail zu informieren. Sollten Sie mit der Nutzung für Veranstaltungsinformationen nicht einverstanden sein, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung: carolin.knaussmann@bba-campus.de | Telefon: 030/23 08 55-28. Sie können der Nutzung jederzeit widersprechen.

1. Name/Vorname/Position im Unternehmen

Telefon/Telefax/E-Mail

Stempel/Unterschrift

04. November 2011 bis 16. November 2013

„Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK)

„Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK)

Immobilienkaufleute sind das sichere Fundament des Unternehmens!

Die Neuordnung zum „Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK) wurde sehr gut angenommen: Besonders der zunehmenden internationalen Ausrichtung vieler Unternehmen wird Rechnung getragen. Gleichzeitig sind die Lerninhalte an den erhöhten Bedarf kommunikativer Fremdsprachenkenntnisse, sozialer Kompetenzen sowie des technischen Verständnisses angepasst. Aber auch Produktwissen, Kundenorientierung und moderne Methoden der Unternehmensführung werden stärker als bisher vermittelt.

Immobilienkaufleute sind damit die verlässliche Stütze eines jeden immobilien- und wohnungswirtschaftlichen Unternehmens. Entscheiden Sie sich für den „Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK) – eine moderne Weiterbildung – und Sie sind hervorragend gerüstet für die unterschiedlichsten Aufgaben der Branche. Immobilienkaufleute sind unersetzbar!

Ihr Nutzen

- Erlernen einer professionellen kaufmännischen Steuerung
- Kenntnis des aktuellen Rechts
- Verständnis von Planungen und Projekten
- Eigenständiges Organisieren und Steuern des Gebäudemanagements
- Sicherheit bei der Wohn- und Gewerbevermietung
- Kompetenzen für das effiziente Bewirtschaften
- Vertiefung für das Begründen und Verwalten von Wohnungs- und Teileigentum

Ihr besonderes Plus

- Novelliertes Wissen – aktuell und modern
- Flexibles Wissen: überall in der Branche einsetzbar!
- Intensive Prüfungsvorbereitung
- Titelerwerb des staatlich und in der Branche anerkannten Abschlusses „Immobilienkaufmann/-frau“ (IHK)
- Unterricht anhand von Praxisbeispielen
- Unverzichtbar für die Branche
- Berufsbegleitend ohne Einkommenseinbußen

Ihre Referenten

Top-Experten mit den besten Praxis- und Lehrerfahrungen in ihren Fachgebieten

Zulassungsvoraussetzungen

4,5 Jahre Berufstätigkeit (mind. das 1,5-fache der Ausbildungszeit) im kaufmännischen Bereich der Wohnungswirtschaft

Beginn, Dauer und Unterrichtszeiten

Start: 04. November 2011
Dauer: 24 Monate
Unterrichtszeit: 780 Unterrichtsstunden à 45 Min.

freitags 13:30 bis 18:30 Uhr
samstags 09:00 bis 16:00 Uhr

Inklusive

- 7 Tage à 8 UE Prüfungsvorbereitung auf schriftliche AP
- 4 Tage à 8 UE Prüfungsvorbereitung auf die mündliche AP

UE = Unterrichtseinheiten
AP = Abschlussprüfung

Start am 04. November 2011

Immobilienkaufleute sind „Allrounder“!

Wussten Sie, dass Immobilienkaufleute in allen Geschäftsbereichen der Immobilienwirtschaft tätig sind?

Für Immobilienkaufleute öffnen sich viele Wege: Sie arbeiten in Wohnungsunternehmen, bei Bauträgern, bei Immobilien- und Projektentwicklern, bei Grundstücks-, Vermögens- und Wohnungseigentumsverwaltungen, bei Immobilienmaklern oder in Immobilienabteilungen von Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Industrie- und Handelsunternehmen.

Wir begleiten Sie sicher auf Ihrem Weg zur IHK Abschlussprüfung und wenn Sie möchten noch weiter, z. B. mit dem Lehrgang „Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in“ (IHK) oder dem „Immobilien-Ökonom/-in“ (GdW)!

Ausschnitt der Themeninhalte

Unternehmensorganisation

- Stellung, Rechtsform und Struktur
- Berufsbildung, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften
- Sicherheit und Gesundheitsschutz
- Personalwirtschaft
- Ökologische, ökonomische und soziale Unternehmensleitbilder

Mediale und soziale Kompetenzen

- Arbeitsorganisation
- Informations- und Kommunikationssysteme
- Teamarbeit und Kooperation
- Anwendung einer Fremdsprache bei Fachaufgaben

Kaufmännische Steuerung & Kontrolle

- Betriebliches Rechnungswesen
- Controlling und Erfolgsermittlung
- Steuern und Versicherung
- Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung
- Spezialisierung in kaufmännischer Steuerung

Recht

- Allgemeines Recht
- Mietrecht
- Wohnungseigentumsrecht
- Besonderheiten z. B. bei der Gewerberaumvermietung

Marktorientierung

- Kundenorientierte Kommunikation
- Entwicklungsstrategien
- Marketing und Marktanalyse

Immobilienbewirtschaftung

- Vermietung und Vertrag
- Pflege des Immobilienbestands
- Grundlagen des Wohnungseigentums
- Verwaltung und Bewirtschaftung gewerblicher Objekte
- Spezialisierung im Gebäudemanagement

Erwerb, Veräußerung & Vermittlung von Immobilien

- Marktentwicklung und Preisbildung
- Handel mit Immobilien

Begleitung von Bauvorhaben

- Baumaßnahmen und Projektrealisierung
- Finanzierung, Kapitalbeschaffung und Wirtschaftlichkeit