

Staatlich geprüfter
und zugelassener Fernlehrgang



zum/zur

Immobilienfachwirt (IMI)

Immobilienfachwirtin (IMI)

Zulassungs-Nr.: 673101

Ganzheitliches Immobilienmanagement



Informationen

zum Fernstudium

IMI

IMMOBILIEN-INSTITUT

REINHOLD PACHOWSKY

Löbleinstr. 21 - 90409 Nürnberg
Telefon: 0911/367680 - Fax: 0911/367565
www.imi-immobilien-institut.de

Studieren beim Marktführer!

Übersicht:

	Seite
Der Lehrgang	4
1. Beginn	4
2. Teilnahmebedingungen	4
3. Inhalte und Umfang im Überblick	4
4. Dauer	5
5. Die Lehrgangsgebühr	5
6. Die Abschlussprüfung	5
7. Das Zertifikat mit Zeugnis	6
8. Die Lehrgangsinhalte im Überblick	6
9. Die Lehrgangsinhalte im Detail	8
10. Grundsätzliches:	18
11. Unsere IMI-Garantien	21
12. Studienordnung	24
Anmeldeformular	25

Herzlich willkommen!

Vielen Dank für Ihr Interesse an diesem anspruchsvollen und in seiner Art *einzigartigen* Fachwirt-Fernlehrgang. Aus Sicht von Immobilienunternehmen ist der Immobilienfachwirt die berühmteste, schlicht **DIE TOP 1 Qualifizierung** für Führungspositionen in unserer Branche.

Unser IMI-Fachwirt-Lehrgang ist *staatlich* geprüft und seit 9 Jahren zugelassen. Er ist zugleich die bewährte *Alternative* zum Immobilienfachwirt/IHK („klassischer Unterricht“), denn er hat ein anders gelagertes Bildungsziel und ein höheres Einstiegslevel. 95% unserer Teilnehmer und Teilnehmerinnen haben einen Hochschulabschluss, z.B. im Bauwesen (Architekt, Bauing.), in Jura, BWL etc. und einige sind Immobilien- oder Bankkaufleute, z.B. aus dem Finanzierungsbereich oder Immo-Center.



Grundstück und wirtschaftliche Projektentwicklung
Vermarktung, Bewirtschaftung bis zum ganzheitlichen
Immobilienmanagement

Nach diesem Lehrgang erfüllen Sie nach unseren Recherchen ca. **90%** der Anforderungsprofile für *Führungspositionen* in der Immobilienwirtschaft, analysiert aus Stellenangeboten. Und Immobilienfachwirte werden noch immer – auch jetzt (!) – dringend gesucht. Doch zunächst möchten wir uns vorstellen:

Über uns

Das IMI IMMOBILIEN INSTITUT mit dem Sitz in Nürnberg ist ein erfahrenes, privates Bildungsinstitut der Immobilienbranche (gegründet 1987) und **Marktführer – Nr. 1** – bei *staatlich geprüften* Immobilien-



Fernlehrgängen. Wir sind ausschließlich auf die Immobilienwirtschaft spezialisiert und dies unterscheidet uns von anderen Anbietern. Seit unserer Gründung haben rund 7000 Personen an unseren Lehrgängen, Seminaren und Schulungen teilgenommen. Wir sind also *DER* „Immobilien-Ausbildungs-Spezialist,“ nicht so sehr in „Wissenschaft und Forschung,“ sondern in der **praktischen Umsetzung** in die Berufstätigkeit, um Sie in die Lage zu versetzen, mit Ihren neu bei uns erworbenen Fähigkeiten (mehr) Geld zu verdienen.

Unsere Studienangebote verbinden die rechtliche und wirtschaftliche Anwendung im direkten Zusammenhang. Darin liegt u.a. auch der langjährige und beständige Erfolg des IMI Immobilien Instituts mit mehreren hundert zufriedenen Lehrgangsteilnehmern pro Jahr.

Es würde mich freuen, Sie bald bei diesem anspruchsvollen Fernstudium begrüßen zu dürfen.

Reinhold Pachowsky
Geschäftsführer
IMI Immobilien Institut
Nürnberg

Der Fachwirtlehrgang

Leitnorm dieses (unseres) Lehrganges ist das ganzheitliche Immobilienmanagement, welches bei der Wiese beginnt und in Stufen über Bebauung, Bewirtschaftung, Vermarktung zum Unternehmen führt. Es gibt ein typisches, mittelständisches Musterunternehmen, das in einer mittelgroßen „Musterstadt“ ansässig ist und für welches anhand von Fallbeispielen professionelle praxisnahe Konzepte zu erstellen sind. Dieser Leitnorm zieht sich durch bis zur Abschlussprüfung.

1. Beginn: Sofort und jederzeit. **Durchführungsgarantie!**

2. Teilnahmebedingungen

Dieser Fachwirt-Lehrgang ist ein qualifizierte Fortbildung, d.h. es muss bereits eine entsprechende fachliche Erstausbildung und Berufspraxis vorhanden sein. Zugelassen zum Lehrgang wird deshalb, wer:



- a) ein Hochschulstudium (z.B. Architektur, Ingenieurwesen, Jura, BWL etc.) oder
- b) eine einschlägige Berufsausbildung in der Immobilienbranche oder
- c) eine gleichwertige kaufmännische Fachbildung (z.B. als Bankkaufmann, Industrie- oder Einzelhandelskaufmann usw.) vorweisen kann *)

und mindestens **zwei Jahre** in der Immobilienbranche oder „branchennah“ berufstätig ist/war, z.B. als Architekt/-in, Bankkaufmann/-kauffrau usw.

*) Alle Kaufleute zu c) müssen Immobilien-Vorkenntnisse vorweisen z.B. durch zusätzliche Immobilien-Lehrgänge bei Akademien, IHK, Verbänden usw. oder z.B. indem Sie vorab unseren Fernlehrgang zum/zur „Immobilienfachmann/-fachfrau (IMI)“ absolvieren. Eine erfolgreiche Berufstätigkeit für sich (ohne schulisch erlernte Immobilien-Qualifikation) genügt leider nicht!

■ Kostenloser Beratungsservice

Wenn Sie zu den Teilnahmevoraussetzungen oder zu Ihrer beruflichen Situation Fragen haben, würde es uns freuen, wenn Sie bei uns anfragen:

Telefonisch unter 0911/367680 (9:00 – 12:00 Uhr)

Herr Pachowsky

Email: beratung@immobilien-institut.de

3. Inhalte und Umfang im Überblick

Der gesamte Lehrgang besteht aus **26 Kursen** in fünf schriftlichen Teilen /Ordern und es geht jeweils darum, ein fachliches, individuelles Konzept zu erstellen, nämlich ein

- * Teil 1 Grundstückskonzept
- * Teil 2 Investitions- und Marketingkonzept
- * Teil 3 Vermietung- oder Vermarktungskonzept
- * Teil 4 Bewirtschaftungskonzept
- * Teil 5 Unternehmenskonzept

Zum Lehrgang gehören auch drei workshops (Präsenzunterrichte), welche wahlweise und vertiefend – ohne Extragebühr – belegt werden können sowie eine Prüfungsvorbereitung vor der schriftlichen und mündlichen Abschlussprüfung (siehe nachfolgend).

4. Dauer

Die durchschnittliche Studiendauer für den gesamten Lehrgang ist für **15 Monate** berufsbegleitend/nebenbei lernen vorgesehen, d.h. bei ca. 1,5 Std. täglichem Lernen ist der Lehrgang gut zu meistern. Im Grunde sind Sie in der Lernzeit frei, d.h. Sie können problemlos schneller sein oder länger brauchen, maximal jedoch die 3-fache Studienzeit ($15 \times 3 = 45$ Monate = knapp 4 Jahre). Die meisten Teilnehmer/-innen brauchen - berufsbegleitend - zwei Jahre.

5. Die Lehrgangsgebühr ■ Versandkostenfreie Lieferung und 0 % Zinsen

Die Lehrgangsgebühr beträgt **2925,00 Euro**, Mehrwertsteuerfrei, zahlbar in 15 monatlichen Raten zu je **195,00 Euro** oder in einer Summe mit 5% Rabatt. Alle Prüfungen und Präsenzunterrichte sowie die Prüfungsvorbereitung sind enthalten. An Nebenkosten haben Sie nur das Porto für die Einsendeaufgaben (5 x 1,45 €) sowie die Anreise, Verpflegung und Übernachtung beim Präsenzunterricht (wahlweise) und zur Abschlussprüfung. Der Lehrgang wird von der Arbeitsagentur mit 50% gefördert (siehe nachfolgend).

6. Die Abschlussprüfung

Der Lehrgang besteht aus einem „Credit-Point-System,“ d.h. Sie haben während des Lehrganges schon Punkte angesammelt. Die Abschlussprüfung muss jedoch für sich mindestens mit „ausreichend“ bestanden werden.

Die besondere Schwierigkeit besteht darin, etwa 40 offene Fragen auswendig zu beantworten und zusätzlich aus den bisherigen fünf Lehrgangsteilen nunmehr ein individuelles, *ganzheitliches* Konzept, das alle fünf Teile einbezieht, unter starkem Zeitdruck zu erstellen.



Abschlussprüfung unter
großem Zeitdruck
(wie im Berufsleben)

Die Prüfung findet **2 x im Jahr** zentral bei uns in Nürnberg an einem Wochenende von Donnerstag bis Samstag nach folgendem Ablauf statt:

■ Die Prüfungsvorbereitung (donnerstags)

In der Prüfungsvorbereitung erhalten Sie beispielhafte Prüfungsaufgaben, welche gemeinsam besprochen werden.

■ Die mündliche Prüfung (freitags)

Sie findet am nachfolgenden Freitag Vormittag statt. Es wird von Ihnen erwartet, dass Sie ein/Ihr Konzept präsentieren und schlüssig vorstellen können (so, als würden Sie es einer Bank, einem Kunden oder Geschäftspartnern vorstellen). Einzelheiten zur Prüfung werden in der Prüfungsvorbereitung ausführlich besprochen.

■ Die schriftliche Prüfung (samstags)

Sie findet am nächsten Tag ab 9.00 Uhr statt. Sie besteht aus:

- offenen Prüfungsfragen (wie die Einsendeprüfungsfragen) und
- Fallbeispielen mit der Aufgabe, ein ganzheitliches Konzept zu entwickeln und zwar wahlweise auf einem der folgenden Gebieten:
 - Grundstücksbeschaffung und Bauträgertätigkeit (Vermarktung) oder
 - Vermietung und Verwaltung von Immobilien oder
 - Immobilien-Unternehmenskonzept.

Sie selbst können also im letzteren Fall auswählen, auf welchem Gebiet Sie Ihr schriftliches Immobilienkonzept darlegen möchten.

7. Das Zertifikat mit Zeugnis

Bei bestandenem Lehrgang erhalten Sie das **IMI-Zertifikat**, dass Sie den *staatlich* geprüften und zugelassenen Fernlehrgang zum/zur

Immobilienfachwirt/in (IMI)

erfolgreich absolviert haben.

Außerdem erhalten Sie ein so genanntes „Qualifiziertes Zeugnis,“ in dem alle Prüfungsergebnisse und die Gesamtnote ausgewiesen sind.

Wenn Sie am Präsenzunterricht teilgenommen haben, wird auch dieses Ergebnis in das Zeugnis aufgenommen und verbessert das Gesamtergebnis durch zusätzliche Punkte entsprechend.



PS: Wie Sie vielleicht wissen, sind *Zertifikate von Fernlehrgängen* bei Personalchefs besonders gern gesehen, weil sie ihm indirekt zeigen, dass Sie ein „Energiebündel“ sind, Ausdauer haben und selbständig / eigenständig arbeiten können.

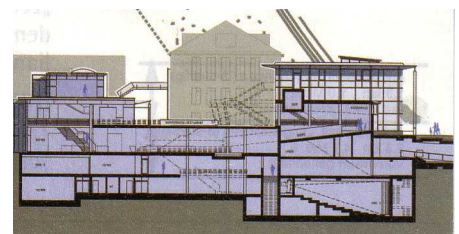
8. Die Lehrgangsinhalte im Überblick

Hier nun die Lehrgangsinhalte in konkreterer Übersicht:

Einweisung in das Studium (Lern- und Arbeitsmethodik)

Einführung: Modellunternehmen (GmbH) und „Musterstadt“

Einleitung: Immobilienmanagement im Überblick.



Teil 1: Grundstücksrecht und Grundbuch

- Einleitung: Grundstücke und Grundstücksgeschäfte
- Kurs 01 Vertragsrecht des BGB
- Kurs 02 Grundbuch und Grundstücksrecht
- Kurs 03 Öffentliches Bauplanungsrecht

- Kurs 04 Bewertung von bebaubaren Grundstücken
- Kurs 05 Einkauf von Grundstücken (Anwendung)
Aufgaben bearbeiten und einsenden.

Teil 2: Die Bauträger- und Investorentätigkeit

- Einleitung: Markt- u. Standortanalysen
- Kurs 06 Immobilienprodukte und Gebäudelehre
- Kurs 07 Makler- und Bauträgerverordnung MaBV
- Kurs 08 Märkte und Preisbildung
- Kurs 09 Marketing und Produktentwicklung
- Kurs 10 Baukalkulation und Baufinanzierung
- Kurs 11 Privates Baurecht
- Kurs 12 Das Bauträgergeschäft im Gesamtzusammenhang
Aufgaben bearbeiten und einsenden.

Teil 3: Vermietung und Vermarktung

- Einleitung Überblick über die Vermarktung
- Kurs 13 Vermietung von Wohnungen
- Kurs 14 Vermietung von Gewerbeobjekten
- Kurs 15 Das Maklerrecht
- Kurs 16 Vermarktungs- und Verkaufskonzepte
Aufgaben bearbeiten und einsenden.

Präsenzunterricht möglich

Thema: Projektentwicklung und -realisierung sowie Vermietung und Vermarktung

Teil 4: Die Immobilien-Bewirtschaftung

- Einleitung: Vom Bauen zum Verwalten
- Kurs 17 Die ordnungsgemäße Immobilienverwaltung
- Kurs 18 Die Bewirtschaftung von Eigentumswohnanlagen
- Kurs 19 Die Bewirtschaftung von Mietwohnungen
- Kurs 20 Die Bewirtschaftung von Gewerbeobjekten
- Kurs 21 Konzeptionierung einer Immobilienbewirtschaftung
Aufgaben bearbeiten und einsenden.

Präsenzunterricht nach Bedarf

Thema: Vermietung und Bewirtschaftung

Teil 5: Unternehmensführung

- Einleitung: Von Projekten zur Unternehmensführung
- Kurs 22 Gesellschaftsformen und Aspekte des betr. Rechnungswesens
- Kurs 23 Betriebsorganisation und Managementinstrumenten
- Kurs 24 Marketing und strategische Unternehmensplanung
- Kurs 25 Immobilien-Portfolio-Management
- Kurs 26 Unternehmenskonzept (Anwendung)
Aufgaben bearbeiten und einsenden.

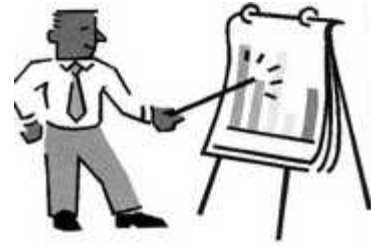
Prüfungsvorbereitung mit integrierter [Abschlussprüfung](#).

■ Die Präsenzunterrichte (workshops)

2x im Jahr (Früh./Herbst) sind an einem Wochenende langfristig Präsenzunterrichte

terminiert. Um welche es sich handelt, ersehen Sie aus der nachfolgenden Lehrgangsbeschreibung. Die Termine ersehen Sie in unserem Campus. Zugang über unsere Website.

Der Präsenz-Unterricht ist als Gruppenunterricht angelegt mit dem Ziel, den Lehrgangsstoff unter der Leitung eines Betreuers noch einmal anhand von praxisnahen Beispielen durchzugehen. Voraussetzung für die Durchführung ist allerdings, dass eine Gruppe mit mind. 5 Teilnehmern zustande kommt. Die Gebühr hierfür ist in der Lehrgangsgebühr enthalten.



9. Die Lehrgangsinhalte im Detail

Einweisung in das Studium

1. Teil Grundstücke und Grundstücksgeschäfte

Einführung: Modellunternehmen und Musterstadt

Einleitung: Grundstücke und Grundstücksgeschäfte

Kurs 01 Das Vertragsrecht des BGB

Einleitung

1. Das Rechtsgeschäft

Das einseitige Rechtsgeschäft

Das zweiseitige Rechtsgeschäft

2. Arten der Rechtsgeschäfte

a) Empfangsbedürftige Rechtsgeschäfte

b) Weitere Rechtsgeschäfte

c) Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte

3. Das Nichtrechtsgeschäft

4. Verträge

5. Begriff der Willenserklärung

6. Entstehung eines Vertrages

7. Vertragsabschluss durch Stellvertreter

8. Grundzüge der Vertragsdurchführung und Vertragsbeendigung

9. Rechtsgeschäftliche Vertragsbeendigung

10. Grundzüge der Vertragshaftung

11. Schutzpflichtverletzungen

12. Fehlerquellen eines Rechtsgeschäfts

13. Arten der Verträge

14. Der Vorvertrag

15. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Kurs 02 Grundbuch und Grundstücksrecht

Einleitung

1. Das moderne Grundbuch

2. Grundbuch, Liegenschaftskataster und Vermessungsamt

3. Aufbau des Grundbuchs

3.0 Das Bestandsverzeichnis

3.1 Die Erste Abteilung

3.2 Die Zweite Abteilung

3.2.1 Benutzungsdienstbarkeiten

3.2.2 Das Vorkaufsrecht

- 3.2.3 Das Wiederkaufrecht
- 3.2.4 Das Ankaufsrecht
- 3.2.5 Das Geh- und Fahrtrecht
- 3.2.6 Verbotsdienstbarkeiten
- 3.2.7 Ausschließungsdienstbarkeit
- 3.2.8 Das Wohnrecht
- 3.2.9 Wettbewerbsbeschränkende Dienstbarkeiten
- 3.2.10 Der Nießbrauch
- 3.2.11 Reallasten
- 3.2.12 Beschränkungen
- 3.3 Die Dritte Abteilung
- 3.3.1 Die Hypothek (in den verschiedenen Formen)
- 3.3.2 Haftungsumfang von Hypotheken
- 3.3.3 Die Grundschuld
- 4. Das Baulastenverzeichnis
- 5. Arten des Grundstückserwerbs
- 5.1 Grundstückserwerb durch Kauf
- 5.1.1 Der normale Kauf
- 5.1.2 Kaufvertrag unter auflösenden Bedingungen
- 5.1.3 Kaufvertrag unter aufschiebender Wirkung
- 5.1.4 Praxis-Trick: Kauf über "Strohmann"
- 5.2 Grundstückserwerb durch Schenkung
- 5.3 Grundstückserwerb durch Erbfolge
- 5.4 Grundstückserwerb durch Zwangsversteigerung
- 6. Besonderheit: Das Erbbaurecht
- 7. Praxis des Grundstücks- und Grundbuchrechts
- 7.1 Die Beurkundungspflicht
- 7.2 Der Eigentumsübergang
- 7.3 Die Aufassungsvormerkung
- 7.4 Praktischer Ablauf im Grundbuchamt

Kurs 03 Öffentliches Bauplanungsrecht

Einleitung

- 1. Aufbau des Planungsrechts
- 2. Die Euro-Raumordnung
- 3. Das Raumordnungsgesetz
- 3.1 Grundsätze der Raumordnung
- 3.2 Ziele der Raumordnung
- 3.3 Regionalplanung (und Landesentwicklung)
- 3.4 Verfahrensarten der Raumplanung
- 4. Bauleitpläne
- 4.1 Aufgaben und Grundsätze der Bauleitplanung
- 4.2 Der Flächennutzungsplan
- 4.3 Der Bebauungsplan
- 4.3.1 Die bauliche Nutzung (BauNVO)
- 4.3.2 Die Aufstellung eines Bebauungsplanes
- 4.4 Der Vorhaben- und Erschließungsplan
- 4.5 Die Erschließung
- 4.6 Der Städtebauliche Vertrag
- 4.7 Der unbeplante Innenbereich
- 4.8 Der Außenbereich
- 4. Sanierungsgebiete
- 4.10 Eingriffs- und Gegenmaßnahmen
- 4.10.1 Das gesetzliche Vorkaufsrecht
- 4.10.2 Die Veränderungssperre
- 4.10.3 Die Erhaltungssatzung
- 4.10.4 Die Bodenordnung

- 4.11 Der Bestandsschutz
- 5. Das Bauordnungsrecht
 - 5.1 Der Bauantrag
 - 5.2 Der Vorbescheid
 - 5.3 Vereinfachtes Genehmigungsverfahren und Genehmigungsfreistellungsverfahren

Kurs 04 Die Bewertung von bebaubaren Grundstücken

Einleitung

- 1. Arten unbebauter Grundstücke
 - Agrar- und Forstgrundstücke
 - Das Bauerwartungsland
 - Das Rohbauland
 - Das Baugrundstück
- 2. Der Verkehrswert
(analog der Wertermittlungsverordnung)
- 3. Die Wertermittlung von bebaubaren Grundstücken

Kurs 05: Einkauf von Grundstücken (Anwendung)

Prüfungsfragen bearbeiten und an das IMI-Institut einsenden

2. Teil: Bauräger und Investorentätigkeit

Einleitung: Markt- und Standortanalysen

Kurs 06 Immobilienprodukte und Gebäudelehre

Einleitung

- 1. Grundstücke
 - 1.1 Unbebaubare Grundstücke
 - 1.2 Unbebaute Grundstücke
 - 1.3 Bebaubare Grundstücke
 - 1.4 Bebaute Grundstücke
 - 1.5 Wohnimmobilien im Überblick
- 2. Die Wohnbedürfnisse
 - 2.1 Ermittlung individueller Wohnbedürfnisse
 - 2.2 Die Raumorientierungsliste
 - 2.3 Psychologisches Raumbedürfnis
 - 2.4 Wohnbedürfnisse und Tätigkeitsanordnungen
 - 2.5 Raumformen
- 3. Gebäudelehre - Die Wohnung
 - 3.1 Das Wohnzimmer
 - 3.2 Die Küche, mit und ohne Essplatz
 - 3.3 Bad und WC
 - 3.4 Das Schlafzimmer
 - 3.5 Das Kinderzimmer
 - 3.6 Die Mietwohnung im Wohnblock
 - 3.7 Die Eigentumswohnung
- 4. Gebäudelehre - Einfamilienhäuser
 - 4.1 Das freistehende Einfamilienhaus
 - 4.2 Das Reihenhaus
 - 4.3 Das Kettenhaus
 - 4.4 Das Doppelhaus
 - 4.5 Das Gartenhofhaus
 - 4.6 Das Atriumhaus
 - 4.7 Das Stadthaus

- 4.8 Das Terrassenhaus
- 4.9 Die Villa
- 5. Sonderformen und Mehrwertkriterien
- 5.1 Ökologisches und biologisches Bauen
- 5.2 Wintergärten
- 5.3 Gewächshäuser
- 5.4 Solare Speicherwände

Kurs 07 Die (Makler- und) Bauträgerverordnung MaBV

Einleitung

- 1. Rechtliche Voraussetzungen
 - für die Bauträger- und Baubetreuertätigkeit
- 2. Sicherungspflichten für Baubetreuer
- 3. Sicherungspflichten für Bauträger
- 3.1 Grundsätzliche Voraussetzungen für die Geldannahme
- 3.2 Baufortschrittsraten
- 3.3 Ausnahmen von den Sicherungspflichten
- 4. Zweckverwendung der Kundengelder
- 5. Weitere Pflichten der MaBV

Kurs 08 Märkte und Preisbildung (Volkswirtschaft)

Einleitung

- 1. Wirtschaftsordnung und Soziale Marktwirtschaft"
- 2. Preisbildung auf den Märkten
- 2.1 Der Gleichgewichtspreis
- 2.2 Die Nachfrager
- 2.3 Der Einfluss der Kosten auf den Preis
- 3. Geldpolitik, EZB und Konjunktur
- 3.1 Die Europäische Zentralbank EZB
- 3.2 Stabilität, Inflation und Deflation
- 3.3 Konjunktur und Konjunkturzyklus
- 3.4 Die Immobilienkonjunktur
- 3.5 Der Euro und die Markterweiterung

Kurs 09 Marketing und Produktentwicklung

Einleitung

- 1. Marketing-Grundsätze
- 1.1. Die Bedeutung des Marketing für die Immobilienbranche
- 1.2. Grundidee des Marketing
- 2. Marktanalysen und Marktforschung
- 2.1. Marktanalyse
- 2.2. Marktbeobachtung und Marktprognosen
- 2.3. Methoden der Marktforschung
- 2.4. Die Konkurrenzanalyse
- 3. Strategisches Marketing
- 3.1. Unternehmens- und Marketingziele
- 3.2. Die Marktsegmentierung
- 3.3. Die Zielmarktbestimmung
- 3.4. Fünf Marktstrategien
- 4. Produktplanung und Produktentwicklung
- 4.1. Planung der Marktleistung
- 4.2. Grundnutzen und Zusatznutzen
- 4.3. Produktmarken und Markennamen
- 4.4. Produktlinien und Grading
- 4.5. Der Ausstattungskatalog
- 4.6. Produktdifferenzierungen
- 4.7. Neue Produkte und Lebenszyklus

- 4.8 Planung eines neuen Produkts
- 4.9 Das Produktportfolio
- 5. Anwendung auf das Modellunternehmen
- 5.1 Marktanalysen und Marktforschung
- 5.2 Unternehmens- und Marketingziele
- 5.3 Produktplanung und -entwicklung
- 5.4 Einführung von neuen Immobilienprodukten

Kurs 10 Baukalkulation und Baufinanzierung

Einleitung

1. Die Baukalkulation

- 1.1. Die Preiskalkulation von unbebauten Grundstücken
- 1.2. Die Baukostenkalkulation beim Neubau
 - 1.2.1 Die überschlägige Kalkulation
 - 1.2.2 Vergleich zum Marktpreis
- 1.3. Preiskalkulation bei Modernisierung
- 1.4. Die konkrete Kalkulation
- 2. Die Baufinanzierung des Bauträgers
 - 2.1. Ermittlung des Finanzbedarfs
 - 2.2. Der Finanz- und Liquiditätsplan
 - 2.3. Planung der Bauträgerfinanzierung
 - 2.4. Durchführung der Bauträgerfinanzierung
- 3. Die Preispolitik im Immobilienverkauf
- 4. Die Baufinanzierung des Käufers
 - 4.1. Das erstrangige Darlehen
 - 4.2. Das zweitrangige Darlehen
 - 4.3. Vor- und Zwischenfinanzierung
 - 4.4. Eigenkapital und Eigenleistungen
 - 4.5. Der Käufer-Finanzplan
 - 4.6. Die Staatliche Förderung
 - 4.7. Immobilien-Leasing

Kurs 11 Privates Baurecht

Einleitung

- 1. Der Bauvertrag
 - 1.1. Der Vertragsabschluß
 - 1.2. Die Erfüllungspflicht des Bauträgers
 - 1.3. Die Bauabnahme
 - 1.4. Die Gewährleistung
 - 1.5. Die Vergütung
 - 1.6. Die Kündigung
- 2. Die VOB
 - 2.1. Der Aufbau der VOB
 - 2.2. Vergabeverfahren von Aufträgen
 - 2.3. Pflichten des Unternehmers
 - 2.4. Beispiel des Ablaufverfahrens
- 3. Weitere Bauverträge
 - 3.1. Der Architektenvertrag
 - 3.2. General- und Unternehmervertrag
 - 3.3. Der Bauträgervertrag
 - 3.4. Der Baubetreuungsvertrag
 - 3.5. Die Arbeitsgemeinschaft (ARGE)

Kurs 12 Das Bauträrgergeschäft im Gesamtzusammenhang (Anwendung)

Prüfungsfragen bearbeiten und an das IMI-Institut einsenden

3. Teil: Vermietung und Vermarktung

Einleitung: Überblick über die Vermarktung von Immobilien

Kurs 13 Vermietung von Wohnungen

Einleitung

1. Erträge
2. Vermietungsprinzipien
3. Der Vermietungsablauf aus Sicht des Mieters
4. Der Vermietungsablauf aus Sicht des Vermieters
 - 4.1 Festlegung der Zielgruppe
 - 4.2 Festlegung der Miete
 - 4.3 Die Zielgruppenwerbung
 - 4.4 Die Zielgruppenprüfung
 - 4.5 Die Wohnungsbesichtigung
 - 4.6 Die Mieterauswahl
 - 4.7 Der Mietvertragsabschluss
5. Der Wohnraummietvertrag
 - 5.1 Der Vertragsabschluss
 - 5.2 Nettokaltmiete und Betriebskosten
 - 5.3 Mietanpassungen
 - 5.4 Vertragsmodelle
6. Rechte und Pflichten für Vermieter und Mieter
 - 6.1 Pflichten des Vermieters und (Gegen-) Rechte des Mieters
 - 6.2 Pflichten des Mieters und Rechte des Vermieters
7. Das Vermietungskonzept im Bestand
8. Das Vermietungskonzept bei Neubauwohnungen

Kurs 14 Vermietung von Gewerbeobjekten

Einleitung

1. Die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien
2. Die Gewerberaum-Vermietung
 - 2.1 Die Vertragspartner
 - 2.2 Der Mietzweck/Konkurrenzschutz
 - 2.3 Die Vertragslaufzeit
 - 2.4 Die Option
 - 2.5 Die Mehrwertsteuroption
 - 2.6 Die Kautions
 - 2.7 Die Mieterhöhungsmöglichkeiten
 - 2.8 Abdingbare Rechte
3. Vermietungskonzepte
 - 3.1 Die Neubauvermietung von Verkaufsflächen
 - 3.2 Neubauvermietung von Büroflächen
 - 3.3 Bestandsvermietung von Verkaufsflächen
 - 3.4 Bestandsvermietung von Büroflächen

Kurs 15 Das Maklerrecht

Einleitung

1. Die Maklererlaubnis
2. Zustandekommen des Maklervertrags
3. Voraussetzungen für die Maklerprovision
4. Weitere BGB-Vorschriften des Maklerrechts
5. Makleraufträge
 - 5.1 Der einfache Maklerauftrag
 - 5.2 Der allgemeine Makler-Alleinauftrag
 - 5.3 Der Qualifizierte Alleinauftrag

Kurs 16 Vermarktungs- und Verkaufskonzepte

Einleitung

1. Vermögensorientierte Immobilien
 - 1.1 Wohnimmobilien (Häuser und ETW)
 - 1.2 Selbstgenutzte Gewerbeobjekte (Büros, Praxen, Läden)
2. Renditeorientierte Immobilien
 - 2.1 Kauf und Vermietung
 - 2.2 Beteiligung an einem geschlossenen Immobilienfond
3. Sonderformen der Vermarktung
4. Das Vermarktungskonzept

Prüfungsfragen bearbeiten und an das IMI-Institut einsenden

[Möglichkeit zur Zwischenprüfung mit IMI-Immobilien-Zertifikat:
Wirtschaftliche Immobilien-Projektentwicklung](#)

in Verbindung mit einem Präsenzunterricht zur Projektentwicklung und -realisierung

4. Teil: Die Immobilien- Bewirtschaftung

Einleitung: Vom Bauen zum Verwalten

Kurs 17 Die ordnungsgemäße Immobilienverwaltung

Einleitung

1. Die zweite Phase
2. Die langfristige Produzentenverantwortung
3. Das ganzheitliche Denken
4. Die strategische Zielstellung
5. Aufgaben der Verwaltung
 - 5.1 Die juristische Verwaltung
 - 5.2 Die kaufmännische Verwaltung
 - 5.3 Die Finanzverwaltung
 - 5.4 Die technische Verwaltung
6. Die Haftung des Verwalters

Kurs 18 Die Bewirtschaftung von Eigentumswohnanlagen

Einleitung

1. Begriffsbestimmungen
2. Begründung von Wohnungseigentum
 - 2.1 Begründung durch vertragliche Einräumung
 - 2.2 Die Teilung durch den Eigentümer
3. Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer
 - 3.1 Unabdingbare Normen
 - 3.2 Die Haftung der Wohnungseigentümer im Innenverhältnis
 - 3.3 Die Haftung der Wohnungseigentümer im Außenverhältnis
4. Die Grundlagen der WEG-Verwaltung
 - 4.1 Zur Person des Verwalter
 - 4.2 Bestellung des Verwalters
 - 4.3 Gesetzliche Anforderungen an die ordnungsgemäße Verwaltung
 - 4.4. Aufgaben und Befugnisse des Verwalters
 - 4.5. Die Eigentümerversammlung
5. Besonderheiten des Wohnungseigentums
 - 5.1 Unterteilung oder Vereinigung einer ETW
 - 5.2 Veräußerung von Sondereigentumsrechten
 - 5.3 Änderung der Teilungserklärung und/oder der Gemeinschaftsordnung
 - 5.4 Die Verwalterzustimmung
 - 5.5 Sondernutzungsrechte

- 5.6 Berufliche und gewerbliche Nutzung
- 5.7 Leerstehende oder teilweise fertig gestellte Eigentumswohnungen
- 6. Erstellung eines Bewirtschaftungskonzeptes
 - 6.1 Die Objektanalyse
 - 6.2 Die Planung der Bewirtschaftung
 - 6.3 Die Durchführung der Bewirtschaftung
 - 6.4 Die interne und externe Kontrolle

Kurs 19 Die Bewirtschaftung von Mietwohnungen

Einleitung

- 1. Der Wirtschaftsplan als Steuerungsinstrument
- 2. Die Einnahmen aus der Vermietung
- 3. Die Bewirtschaftungskosten
 - 3.1 Die Kapitalkosten
 - 3.2 Die Verwaltungskosten
 - 3.3 Die Betriebskosten
 - 3.3.1 Gesetzliche Definition
 - 3.3.2 Betriebskostenerfassung
 - 3.3.3 Grundsätze der Betriebskosten-Abrechnung
 - 3.4. Die Heizkosten
 - 3.4.1 Gesetzliche Grundlagen
 - 3.4.2 Heizkostenerfassung
 - 3.4.3 Heizkostenabrechnung
 - 3.5 Die Instandhaltungskosten
 - 3.5.1 Der Instandhaltungszyklus
 - 3.5.2 Auswirkungen auf die Kostenplanung
- 4. Modernisierung und Wertverbesserungen
 - 4.1 Erfassung der umlagefähigen Kosten
 - 4.2 Mieterhöhung und Wirtschaftlichkeit
- 5. Die Eigentümer-Abrechnungen
 - 5.1 Die Abrechnung der Einnahmen
 - 5.2 Die Abrechnung der Ausgaben
- 6. Bewirtschaftung - Wiederholung
- 7. Das Bewirtschaftungskonzept
 - 7.1 Analyse des jeweiligen Objektes
 - 7.2 Planung von Maßnahmen
 - 7.3 Durchführung und Kontrolle
 - 7.4 Konzeptbeispiel an einem Objekt
 - 7.5 Konzeptbeispiel an einem kleinen Bestand

Kurs 20 Die Bewirtschaftung von Gewerbeobjekten

Einleitung

- 1. Analyse der Erlöse aus den Mietverträgen
- 2. Erfassung der Bewirtschaftungskosten
 - 2.1 Erweiterte Bewirtschaftungskosten
 - 2.2 Prüfung der Plausibilität
 - 2.3 Erfassung nach vertraglicher Regelung
 - 2.4 Erstellung eines Budgetplanes
- 3. Analyse und Prüfung von Einsparpotentialen
 - 3.1 Erarbeiten und Auswerten einer Schwachstellenanalyse
 - 3.2 Alternativlösungen untersuchen
 - 3.3 Umsetzung der Schwachstellenanalyse
- 4. Zweck des Facility-Managements
- 5. Erstellung eines Bewirtschaftungskonzeptes
 - 5.1 Analysen
 - 5.2 Planung von Maßnahmen
 - 5.3 Durchführung und Kontrolle

- 6. Konzeptbeispiel an einem Objekt
- 6.1 Analyse des Objektes
- 6.2 Planung von Maßnahmen
- 6.3 Durchführung und Kontrolle

Kurs 21 Konzeption einer Immobilienbewirtschaftung (Anwendung)

Prüfungsfragen bearbeiten und an das IMI-Institut einsenden

5. Teil: Unternehmensführung

Einleitung: Von Projekten zur Unternehmensführung

Kurs 22 Gesellschaftsformen u. Aspekte des betriebl. Rechnungswesens

Einleitung

- 1. Gesellschaftsformen und Bonität
 - 1.0 Das Einzelunternehmen
 - 1.1 Personengesellschaften
 - 1.1.1 Die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts
 - 1.1.2 Die Stille Gesellschaft
 - 1.1.3 Die Offene Handelsgesellschaft
 - 1.1.4 Die Kommanditgesellschaft
 - 1.2 Kapitalgesellschaften
 - 1.2.1 Die GmbH
 - 1.2.2 Die GmbH & Co. KG
 - 1.2.3 Die Aktiengesellschaft
 - 1.2.4 Die Kommanditgesellschaft auf Aktien
 - 1.2.6 Unternehmenszusammenschlüsse/Fusionen
 - 1.3 Prokura und Handlungsvollmacht
- 2. Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
 - 2.1 Gliederung auf Aufgaben
 - 2.1.1 Die Finanzbuchhaltung
 - 2.1.2 Die Kosten- und Leistungsrechnung
 - 2.1.3 Betriebswirtschaftliche Statistik und Vergleichsrechnung
 - 2.1.4 Planungsrechnungen
 - 2.1.5 Das Betriebsergebnis-Unternehmensergebnis
 - 2.2 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
 - 2.2.1 Handelsrechtliche Vorschriften
 - 2.2.2 Die Inventur
 - 2.3 Grundsätze der Bilanz
 - 2.3.1 Inhalt einer Bilanz
 - 2.3.2 Bilanzstruktur
 - 2.3.3 Grundsätze ordnungsgemäßer Bilanzierung
 - 2.3.4 Buchführungs- und Bilanzdelikte
 - 2.3.5 Bilanzabschluss
 - 2.3.6 Bilanzanalyse
 - 2.4 Besonderheiten für Immobilienunternehmen
 - 2.4.1 Die Behandlung von Grundvermögen nach BGB
 - 2.4.2 Behandlung v. Grundstücken bei einheitlicher Nutzung
 - 2.4.3 Behandlung von Grundstücken bei gemischter Nutzung
 - 2.4.4 Die AFA-Abschreibung für Anlagen
 - 2.4.5 Grundstücke des Anlagevermögens
 - 2.4.6 Behandlung des fremdbetrieblich genutzten Grundstücks
 - 2.4.7 Zeitpunkt der Bilanzierung bei Grundstücken
 - 2.4.8 Grundstücke mit gemischter Nutzung
 - 2.4.9 Unselbständige Gebäude

Kurs 23 Betriebsorganisation und Managementinstrumente

Einleitung

- 1.0 Grundsätze der Organisation
 - 1.0.1 Die Vier Lebensphasen einer Organisation
 - 1.0.2 Führungsverhalten nach dem Vier-Phasen-Modell der Organisationsentwicklung
 - 1.0.3 Ihr persönliches „Selbstmanagement“
 - 1.0.4 Die „Ein-Mann-Führung“ im Ein-Mann-Untern.
- 1.1 Die Aufbau- und Ablauforganisation
 - 1.1.1 Bildung von Stellen
 - 1.1.2 Linienstellen und Linienstruktur
 - 1.1.3 Die Stellenbeschreibung
 - 1.1.4 Besetzung von Stellen nach Berufstypen
 - 1.1.5 Bildung von Instanzen
 - 1.1.6 Die horizontale Organisationsform
- 1.2 Die Team-Organisation (vertikale Organisationsform)
 - 1.2.1 Voraussetzungen für die Teambildung
 - 1.2.2 Anforderungen an das Team
 - 1.2.3 Beurteilung und Auswahl der Team-Mitglieder
 - 1.2.4 Übliche Teamschwierigkeiten
 - 1.2.5 Die Umstellung von der horizontalen Organisationsform auf Teams
 - 1.2.6 Planungsbeispiele
 - 1.2.7 Organisations-Mix
- 1.3 Neuere Organisationsformen
 - 1.3.1 Die flache „Zweigstellen“-Organisation
 - 1.3.2 Cluster- oder Netzwerkorganisation
 - 1.3.3 Wertschöpfungs-Partnerschaftsorganisation
- 2. Das Personalwesen
- 3. Mitarbeiterführung
 - 3.1 Aufgaben als Führungskraft
 - 3.2 Grundsätze des Führens
 - 3.3 Fähigkeit zur Delegation
 - 3.4 Häufigste Delegationsfehler
 - 3.5 Management-by-Techniken
- 4. Controlling und Benchmarking
 - 4.1 Controlling als nicht delegierbare Aufgabe der Geschäftsleitung
 - 4.2 Controlling - Begriffabgrenzungsprobleme
 - 4.3 Aufgabengebiete des Controlling
 - 4.4 Voraussetzungen für Controlling
 - 4.5 Die Controlling-Organisation
 - 4.6 Einführung in Benchmarking
- 5. Das Unternehmensleitbild
 - 5.1 Das Unternehmensziel
 - 5.2 Die Unternehmensaufgaben
 - 5.3 Verhaltensgrundsätze

Kurs 24 Marketing und strategische Unternehmensplanung

Einleitung

- 1. Strategische Marktbearbeitung
 - 1.0.1 Klassische Marketingkonzepte
 - 1.0.2 Normstrategien
 - 1.1 Die Marktsegmentierung und -bearbeitung
 - 1.1.1 Marktsegmentierung im regionalen Markt
 - 1.1.2 Marktsegmentierung im nationalen Markt
 - 1.1.3 Marktsegmentierung im EU-Markt
 - 1.1.4 Marktsegmentierung in internationale Märkte

- 1.1.5 Marktsegment-Gefahren
- 1.1.6 Marktbearbeitungsstrategien
- 1.2 Der Produzentenmarkt
- 1.3 Die Wertschöpfung
 - 1.3.1 Immobilien-Wertschöpfungskette
 - 1.3.2 Die abgebrochene Wertschöpfung
 - 1.3.3 Wertschöpfungspartnerschaften
- 1.4 Kernkompetenzen
- 1.5 Kundenzufriedenheit
- 2. Der Produktlebenszyklus
- 3. Das Produktportfolio
- 4. Erstellung eines Unternehmenskonzeptes

Kurs 25 Immobilien-Portfolio-Management

- 1. Strategisches Immobilien-Portfolio-Management
(Strategien, Marktzyklen, Stärke-/Schwäche-Profile usw.)
- 2. Operatives Immobilien-Portfolio-Management
(Allokation des Investitionskapitals, Optimierung usw.)

Kurs 25 Die Führung eines Immobilienunternehmens (Anwendung)

Prüfungsfragen bearbeiten und an das IMI-Institut einsenden

Abschlussprüfung - wie beschrieben.

Hinweis: Geringfügige Änderungen dieser Detailbeschreibung, die den Gesamthalt und das Gesamtziel nicht wesentlich verändern, bleiben vorbehalten. Der Lehrgang wird außerdem laufend der neuesten Gesetzgebung und der Marktentwicklung angepasst.

10. Grundsätzliches

Was ist ein Immobilien-Fernlehrgang?

Fernlehrgang bedeutet, dass Sie sich die berufliche Qualifikation berufsbegleitend (work & study) und zeitunabhängig selbst aneignen. Sie lernen also meistens zu Hause und können sich das Lernen einteilen, wie es für Sie praktisch ist. Wir geben Ihnen hierzu am Lehrgangsanfang einige Tipps, wie Sie sich das Lernen erleichtern können.

Hinweis:

Ein Fernlehrgang ist ein Lernen mit der Methode: Lesen und Schreiben. Sollten Sie am Liebsten mit „Zuhören und Reden“ lernen, empfehlen wir Ihnen den „klassischen Unterricht“ mit Dozenten.

Unterschied zwischen mündlichem und schriftlichem Lehrgang

Während bei Lehrgängen in der Seminarform (= mündlich) jeweils ein Dozent spricht und kaum jemand die Qualität direkt prüft, wurde bei diesem schriftlichen (Fern-) Lehrgang der gesamte Lehrgangstext einschließlich Abschlussprüfung von einer eigens (von den Ländern per Staatsvertrag eingerichteten) *staatlichen* Institution geprüft und für die Weiterbildung zugelassen.

Die Vorteile des Fernstudiums

liegen auf der Hand:

- Sie können individuell lernen: örtlich, zeitlich, im Lerntempo.
- Sie absolvieren Ihre Fortbildung bequem berufsbegleitend von zu Hause aus.
- Sie können jederzeit beginnen und auch aufhören.
- Es handelt sich um eine in der Branche anerkannte und renommierte Bezeichnung.
Wir haben keine Einwände, wenn Sie nach bestandenem Lehrgang Ihre neue Berufsqualifikation werbemäßig nutzen.
Der Bildungsträger (IMI) gehört generell stets hinter die Bezeichnung wie z.B. (FH).

Die staatliche Prüfung des Lehrganges

Dieser hier beschriebene Fachwirt-Lehrgang ist *staatlich* geprüft und zugelassen. Diese Prüfung wurde durch die ZFU Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (Köln), einer Einrichtung der Länder, vorgenommen. Es handelt sich somit um eine bundesweit gültige Qualifizierung.



Das dazu gehörige Gesetz, das Fernunterrichtsschutzgesetz (FernUSG) schützt Sie vor evtl. Überraschungen, die Sie aber bei uns keinesfalls befürchten müssen (siehe nachfolgende Studienordnung).

Ist dieser Fernlehrgang anerkannt?

Dieser Lehrgang ist *staatlich* geprüft und zugelassen. Es gibt ihn bereits seit 9 Jahren und er ist natürlich auf dem aktuellen Stand! Selbstverständlich wurde bei der staatlich Prüfung genau auf das Fachwirt-Niveau geachtet, d.h. dass dieser Immobilienfachwirt sich (mindestens) auf dem gleichen Level bewegt wie alle anderen Immobilien-, Bank-, Versicherungs-, Industriefachwirte usw. Damit ist gewährleistet, dass Sie einen (mindestens) gleichrangigen Lehrgang absolvieren. Mehr noch: **Unser Fachwirt hat sich in den vergangenen Jahren in der Immo-Branche durchgesetzt!** Wir steigen auf einem hohen Level (z.B höher als der Immo-Fachwirt/IHK) ein und beschäftigen uns fast ausschließlich nur mit Immobilien und den Märkten.

Etwa 140 Teilnehmer und Teilnehmerinnen (ca. 50:50) haben bereits erfolgreich den Lehrgang passiert und sie kamen aus Versicherungs- und Industriekonzerne, Investoren- und Bankengruppen, Software-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen oder sie waren selbständig, z.B. als Architekt, Ingenieur m/w etc.

Der IMI-Abschluss ist somit der Nachweis einer erfolgreichen Teilnahme an diesem *staatlich* geprüften und zugelassenen Fernlehrgang, der Fähigkeiten vermittelt, wie sie für die Immobilienbranche *einzigartig* sind.

Die Lehrgangsdidaktik

Auch in seiner inneren Struktur in dieser Lehrgang sehr modern aufgebaut. Sie brauchen kaum Paragraphen oder Merksätze auswendig lernen. Sie brauchen auch nicht das wiedergeben, „was der Dozent/Lehrer hören will.“ Der Lehrgang ist viel anspruchsvoller. Sie sind „Akteur“ - nicht „Schüler“ - und Sie entwickeln nach entsprechenden Vorgaben *Ihre eigenen* Konzepte.

Sie agieren, ähnlich wie bei einem Planspiel, mit einer Musterfirma, der „IMI Immobilien GmbH“ im Immobilienmarkt von „Musterstadt.“ Die Aufgaben sind somit sehr praxisnah und auch spannend bzw. anspruchsvoll gestaltet.

Das „Credit-Point-Prüfungssystem“

Zur modernen Lehrgangsform gehört auch das Credit-Point-Prüfungssystem.

Es bedeutet, dass Sie schon während des Lehrgangs laufend Punkte sammeln, die, einschließlich Abschlussprüfung, Ihre Lehrgangsnote ergeben. Dieses, aus den anglikanischen Ländern stammende Prinzip ist sehr erwachsenenfreundlich. Wir führen also ein „Lehrgangs-Punkte-Konto,“ das Sie auf die entsprechend gute Note „auffüllen,“ welche in das Lehrgangs-Zeugnis übernommen wird.



Wir helfen beim Lernen

„Als Erwachsener lernt man anders „ lautet die Überschrift für die Einweisung in Ihr Studium. Vergessen Sie das „Einpauken“, wie Sie es aus der Schule in Erinnerung haben, denn jetzt haben Sie außerdem noch viele private und berufliche Erfahrungen im Kopf gespeichert. Dennoch: das Fachwissen muss irgendwie rein.

Wir wissen das und bieten Ihnen die genannte Einweisung (Lern- und Arbeitsmethodik) mit einer Vielzahl von Hinweisen, aus denen Sie sich die Ihnen geeignet erscheinende aussuchen können, um am Lernen tatsächlich auch Spaß zu haben. Und natürlich können Sie bei uns anfragen (Telefon, Fax, Mail), wenn wir Ihnen weiterhelfen sollen.

Der praktische Ablauf

Der Ablauf erfolgt nach einem Procedere, das im Zuge der staatlichen Prüfung und Genehmigung festgelegt ist:

Anmeldung letzte Seite ► oder Online-Anmeldung	unterschreiben und faxen (oder per Post an IMI schicken)
■ IMI prüft, ob die Zulassungsvoraussetzungen gegeben sind	
► IMI bestätigt Ihre Lehrgangsanmeldung	
► Ihr Studium beginnt	
IMI schickt den 1. Teil	als Paket mit DHL
▼ 1. Teil/Ordner kommt	Das Probemonat beginnt
▼ lernen, 1. Aufgabe einsenden	Raten 1 – 3 bezahlen *)
▼ Korrektur kommt	
▼ 2. Teil/ Ordner kommt	als Paket mit DHL
▼ lernen, 2. Aufgabe einsenden	Raten 4-6 bezahlen
▼ Korrektur kommt	
▼ 3. – 5. Teil/Ordner kommt	als Paket mit DHL
▼ lernen, Aufgaben einsenden	Raten begleichen
▼ Korrektur kommt	
Präsenzunterricht nach Bedarf	Beschreibung im Ordner
▼ Abschlussprüfung	
▼ Zertifikat kommt	bei Bestehen
Fertig!	

*) Beispiele für Ratenzahlungen:

1 Ordner ist für 3 Monate und 3 Monatsraten angesetzt.

Langsamer Lernen: Nach 15 Monatsraten ist der Lehrgang bezahlt. Wenn Sie nun darüber hinaus länger brauchen, ist das kein Problem. Sie senden einfach Ihre Prüfungsaufgaben ein und es fallen keine Mehrkosten an.

Schneller Lernen: Wenn Sie schon im 2. Monat mit einem Teil/Ordner fertig sind, senden Sie Ihre Aufgaben ein. Wenn Sie nun schneller weiter lernen möchten, bezahlen Sie die ersten vier Raten und Sie erhalten den 2. Ordner/Teil und bei der 7. Rate den 3. Ordner/Teil usw.

PS: Wenn Sie die Rechnung in einer Summe bezahlt haben, erhalten Sie sofort alle fünf Ordner und Sie sind in der Lernzeit völlig frei.

11. Unsere IMI-Garantien - gültig für alle Lehrgänge

■ Das Probemonat

Gesetzlich gilt eine Widerspruchs- bzw. Rücktrittsfrist von 14 Tagen. Wir erweitern diese Frist auf das Doppelte, d.h.: Ihr **erstes Studienmonat gilt als „Probemonat.“** Sie können deshalb einen Monat lang den Inhalt des I. Teil / Ordners des ausgewählten Lehrganges in Ruhe prüfen, ob er Ihnen und Ihrer Situation entspricht. Wenn nicht, packen Sie ihn - unbeschädigt - einfach ein und schicken das Paket an uns zurück. Das war's.



Sie können natürlich auch sofort mit dem Studium beginnen und die Lehrgangsgebühr gemäß der dem Paket beigefügten Rechnung in einer Summe (5% Rabatt) oder in Monatsraten bezahlen.

■ Jederzeitige Kündigung und „Geld-Zurück-Garantie“

Wenn Sie den Lehrgang begonnen haben, und es kommt Ihnen „etwas dazwischen,“ so dass sie ihn nicht fortsetzen können, können Sie den Fernlehrgang **jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist** und ohne Angabe von Gründen kündigen und Sie brauchen nicht die ganze, sondern nur die bis dahin anstehende Lehrgangsgebühr gemäß Regelstudienzeit zu begleichen (3 Raten sind 1 Teil/Ordner), evtl. zuviel bezahlte Raten werden anteilig ohne Abzüge erstattet.

■ Öffentliche Förderung / Abschreibung

Unsere Fernlehrgänge werden vom Arbeitsamt als „**individuelle Förderung**“ gefördert. Sie müssen dazu nicht arbeitslos sein, denn die Förderung kann auch in Anspruch genommen werden, wenn der Lehrgang zur Sicherung oder Erhalt eines Arbeitsplatzes dient. Die Förderung beläuft sich auf **50% der Lehrgangsgebühr**.

Wichtig ist: Wir stehen nicht auf der Liste der von der Arbeitsagentur zertifizierten Bildungsträger (der Bürokratieaufwand samt Kosten lohnt sich für uns nicht), jedoch kann der /die Sachbearbeiter/-in Sie als freie „Einzelförderung“ bezuschussen. Mit dem **Bildungs- oder Prämieengutschein** und allen anderen Arten der Förderung sind wir einverstanden. Bitte beachten Sie die Reihenfolge: Erst den Antrag auf Förderung stellen, dann bei uns zum Lehrgang anmelden. Ausführlichere Infos unter: **www.imi-immobilien-institut.de**

Alternativ:

Die Lehrgangskosten sind i.d.R. *steuerlich absetzbar*, wenn die Teilnahme Ihrem beruflichen Weiterkommen in Ihrem ausgeübten Beruf dient oder wenn Sie mit diesem Lehrgang einen neuen Beruf erlernen wollen. Das ist in der Regel beim Fachwirt der Fall. Sie können dann die entstehenden Kosten (Lehrgangsgebühr, Schreibpapier, Briefporto, Kosten für die Abschlussprüfung) bei Ihrer Steuererklärung geltend machen. Bitte informieren Sie sich über Ihre persönlichen Steuersparmöglichkeiten bei Ihrem Finanzamt. Werden die Lehrgangskosten ganz oder teilweise von Ihrer Firma bezahlt, sind sie dort in jedem Falle komplett steuerlich absetzbar. - ohne Gewähr -

■ Was ist an diesem Lehrgang einzigartig?

Die Immobilienmärkte sind in einer Veränderungsphase und in Zukunft kommt es sehr darauf an, professionelle ganzheitliche Immobilien-Managementkonzepte erstellen zu können, nämlich:

- ▶ Vermietungskonzepte und/oder
 - ▶ Vermarktungskonzepte und/oder
 - ▶ Bewirtschaftungskonzepte und/oder
 - ▶ Unternehmenskonzepte.

Dies alles sind Konzepte, wie sie heute - mehr denn je - jedes Immobilienunternehmen braucht, z.B. bei der Finanzierung, bei Kundengesprächen, mit Geschäftspartnern usw. Überall wird heute die Vorlage eines professionellen Konzeptes verlangt. Dies beherrschen Sie nach diesem Lehrgang!

■ Was können Sie sonst noch nach dem Lehrgang vorweisen?

Nach dem Lehrgang haben Sie den ganzheitlichen (Über-) Blick über alle Instrumente des Immobilienmanagements. Sie lernen, wie man analytisch an Aufgaben und Projekte heran geht und sie in den Abläufen professionell konzeptioniert. Diese Fähigkeit ist in der Branche selten und sehr gefragt.

Sie kennen Immobilien über den gesamten Lebenszyklus, beginnend bei der wirtschaftlichen Projektentwicklung nach Marketingkriterien, über Vermarktungsprinzipien, Bewirtschaftungskonzepten bis hinein in die Unternehmensorganisation.

Der IMI-Abschluss zum/zur „Immobilienfachwirt/-in“ ist somit der Nachweis einer **gesuchten** Qualifikation, denn Sie haben sich besondere Fähigkeiten unserer Branche angeeignet.

Besonders hervorzuheben ist die *Doppelqualifikation*, die Sie mit diesem Lehrgang erreichen, nämlich ... (Ihre bisherige schulische Ausbildung) *und* Immobilienfachwirt/-in, wie zum Beispiel: Architekt und Immobilienfachwirt. Sie haben somit fachlich ein Niveau erreicht, das in unserer Branche kaum mehr überboten werden kann.



Prüfung bestanden
Erfolg für die Zukunft

NACH Ihrer Qualifikation als Immobilienfachwirt/-in stehen Ihnen folgende Möglichkeiten offen:

■ **Werden Sie ein/e Gutachter/-in!**

NACH dem Fernstudium zum/zur Immobilienfachwirt/-in sind Sie fachlich ideal qualifiziert, um zum Beispiel Gutachter/-in zu werden. Wir bieten drei Möglichkeiten:

- **Bewertung von Immobilien**
- **Begutachtung von Hausverwaltungsleistungen**
- **Mieten, Pachten, Betriebs- und Heizkostenabrechnungen**

Mehr Infos gibt es unter www.gutachter.immobilien-ausbildung.de

■ **Die Zertifizierung**

NACH Ihrer einschlägigen Qualifizierung können Sie **sich und Ihr gesamtes Unternehmen** zertifizieren lassen. Zertifizierung bedeutet, dass eine neutrale Stelle - in diesem Falle unsere Zertifizierungsstelle - die vorhandenen

- **persönlichen Qualifizierungen des gesamten Unternehmens**
- **Ihre fachliche Anwendung und**
- **das/Ihr betriebliche Qualitätsmanagement**

ganzheitlich analog den einschlägigen ISO- und DIN-Normen prüft. Im positiven Fall erhalten Sie eine **Zertifizierungs-Urkunde** und ein **Zertifizierungs-Siegel**, welches Ihre Vorteile verdeutlicht:

- **Seriösität und Image**
- **Fachliche Qualifikation**
- **Qualität Ihrer Dienstleistungen**
- **Hohe Kundenzufriedenheit**
- **Erhöhte Mitarbeitermotivation**
- **Bessere Wettbewerbsfähigkeit**

Mehr Infos unter: www.i-zert.de oder senden Sie bitte ein Mail an: beratung@i-zert.de

Sie sehen also:

Es öffnen sich Ihnen viele Türen!



Zurück zum Lehrgang:

Bitte prüfen Sie, ob Sie die Zulassungsvoraussetzungen für dieses Fachwirt-Studium erfüllen.

Es würde uns freuen, Sie bald als Lehrgangsteilnehmer/in begrüßen zu dürfen. Senden/Faxen Sie uns dazu bitte Ihre Anmeldung mit Anlagen zu.

Vielen Dank!

12. Allgemeine

Studienordnung (vorgegebener Lehrgangsvertrag für alle IMI-Lehrgänge nach § 3 FernUSG)

■ Gegenstand, Ziel, Inhalte

Es gilt verbindlich die Beschreibung lt. Anmeldung, Internet-Homepage bzw. der jeweiligen Lehrgangsbeschreibung (Info-Download).

■ Zustandekommen eines Studienvertrages

Der Lehrgang und Ihr vierwöchiges Widerrufsrecht beginnen an dem Tag, an dem Sie vom IMI Immobilien Institut den ersten Teil/Ordner des Lehrganges mit weiteren wichtigen Unterlagen (Lehrgangsbeschreibung, -bestätigung, Rechnung usw.) als Paket erhalten. Er gilt für die ersten 3 Monate. Alle weiteren Sendungen erfolgen portofrei in jeweils weiteren 3 Monaten entsprechend Ihren Ratenzahlungen.

■ Laufzeit und Dauer

Es gibt keine Mindestlaufzeit, die Höchstlaufzeit ist auf die 3-fache Zeit der Regelstudienzeit begrenzt. Die Studiengebühr ist in fortlaufenden Monatsraten zu begleichen, auch wenn Sie langsamer lernen sollten. Wenn Sie für das Studium länger brauchen sollten, fallen nach Bezahlung der Studiengebühr keine weiteren Gebühren an. Wenn Sie schneller als in der Regelstudienzeit vorgesehen lernen, bekommen Sie auf Wunsch den nächsten Teil/Ordner früher zugesandt, wobei die nächsten Raten gleichfalls früher zu begleichen sind.

■ Betreuung und Prüfungen

Die Einsende-Prüfungsaufgaben werden mit Punkten bewertet, ggf. korrigiert. Sie erhalten eine Rückantwort, aus der Sie die Einzelergebnisse ersehen können. Sie haben die Möglichkeit, Fragen (per Telefon, Fax, Mail) zum Lernstoff zu stellen, wenn etwas unklar geblieben sein sollte. Für die Einzelheiten in Bezug auf die Abschlussprüfung, evtl. begleitendem Unterricht etc. gilt die jeweilige Lehrgangsbeschreibung.

■ Kündigung

Wir verlängern die gesetzliche Widerspruchsfrist von 14 Tagen auf **vier Wochen**. Auch nach dieser Frist können Sie den Lehrgang *jederzeit* ohne Angabe von Gründen kündigen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Im Falle der Kündigung ist nur der Teil der Vergütung zu entrichten, der dem Wert der Leistungen entspricht. Noch offene Raten sind nachzuzahlen, evtl. zuviel bezahlte werden sofort ohne Abzüge erstattet. Das Recht beider Vertragsteile, den Vertrag aus wichtigem Grund zu kündigen, bleibt unberührt.

■ Gebühr und Zusatzkosten

Es gilt verbindlich die in der Homepage bzw. der jeweiligen Lehrgangsbeschreibung genannte Lehrgangsgebühr für die Dauer der gesamten Regelstudienzeit. Hierüber erhalten Sie mit der ersten Lieferung eine *Rechnung*. Es besteht für Sie die Möglichkeit, vom Liefer- und Bezahlmodus abzuweichen, z.B. durch Gesamtzahlung. In diesem Fall erhalten Sie dann sofort alle Lehrgangsmaterialien zugestellt.

In der Studiengebühr sind die Lehrgangsmaterialien und alle Leistungen lt. Beschreibung enthalten. Alle Studiengebühren sind „All-inclusiv-Gebühren,“ d.h. es fallen keine Zusatzgebühren an. Es entstehen Ihnen auch keine Kosten für die Nutzung von Fernkommunikationsmitteln, die über die üblichen Tarife, mit denen Sie als Teilnehmer rechnen müssen, hinaus gehen.

■ Gerichtsstand und Sonstiges

Gerichtsstand für evtl. Streitigkeiten ist der Wohnort des/der Teilnehmers/Teilnehmerin. Ihre Anmeldung ist ebenso Bestandteil dieser Studienordnung.

--:--

Bitte ausfüllen, ggf. kopieren und unterzeichnet mit Ihren Unterlagen per Post oder Fax an das IMI Immobilien Institut senden und in wenigen Tagen beim Marktführer studieren!

Anmeldung

Fax: 0911-367565

An

IMI
IMMOBILIEN INSTITUT UG
 Löbleinstr. 21
 90409 Nürnberg


Hiermit melde ich mich ab (Datum) an zum *staatlich* geprüften Fernlehrgang zum/zur

Immobilienfachwirt/-in (IMI)

Zul.Nr. 673101, Gebühr: 2925,00 Euro, mehrwertsteuerfrei, alles inklusive, zahlbar in 15 monatlichen Raten je 195,00 Euro. Ich verfüge über die verlangten Teilnahmevoraussetzungen (siehe Anlage).

	Teilnehmer: <input type="radio"/> Herr <input type="radio"/> Frau
Vorname	
Name	
Straße	
Plz und Ort	
Telefon	
eMail	

Anmerkung:
 Die IMI-Anmeldebestätigung
 und der Lehrgangsvertrag
 folgen per Post

 **Unterschrift:**
 Anlage:
 Belege über die Erfüllung der
 verlangten Teilnahmevoraussetzungen

Bitte ebenso unterschreiben:

Gesetzliche Widerrufsbelehrung:

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von vier Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) oder durch Rücksendung der Sache widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht bevor Ihnen eine deutlich lesbare Abschrift der Urkunde ausgehändigt wurde und nicht vor Zugang der ersten Lieferung des Lehrmaterials. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs oder der Sache. Der Widerruf ist zu richten an: IMI Immobilien-Institut, Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg.

Widerrufsfolgen:

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z.B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, müssen Sie und insoweit ggf. Wertersatz leisten. Paketversandfähige Sachen sind auf unsere Kosten und Gefahr zurückzusenden. Nicht paketversandfähige Sachen werden bei Ihnen abgeholt. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung oder der Sache, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise:

Der Wert der Überlassung, des Gebrauchs oder der Benutzung der Sachen oder der Erteilung des Unterrichts bis zur Ausübung des Widerrufs ist nicht zu vergüten (§4 Abs. 3 FernUSG). Das Widerrufsrecht erlischt in dem Zeitpunkt, in dem die Vertragsparteien den Fernunterricht vollständig erfüllt haben, spätestens jedoch mit Ablauf des ersten Halbjahres nach Eingang der ersten Lieferung (§ 4 Abs.2 FernUSG).

Ort, Datum

 Unterschrift:

Die Allgemeinen Studienordnung ist Bestandteil dieser Anmeldung.