



Modul 2: Grundlagen der Maklertätigkeit nach §34c GewO

1. Beschreibung

In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen die wichtigsten Grundlagen für die Arbeit im Immobilienvertrieb und in Maklerbüros. Es geht um rechtliche, organisatorische und kommunikative Kenntnisse, die im Alltag eines Maklers gebraucht werden. Der Kurs ist Teil der Weiterbildung zum Immobilienmanager, kann aber auch einzeln besucht werden – online, in Präsenz oder hybrid.

2. Ziel

Ziel ist, die Teilnehmer:innen auf Tätigkeiten in Maklerbüros, Vertriebsorganisationen oder Projektentwicklungen vorzubereiten. Sie lernen, wie Maklerrecht, Vertragsgestaltung, Objektaufnahme und Kundenkommunikation funktionieren und können nach Abschluss vermittelnde Aufgaben übernehmen – auch ohne eigene Maklerlizenz.

3. Zielgruppe

Das Modul richtet sich an:

- Arbeitssuchende, die im Immobilien- oder Vertriebsbereich arbeiten möchten
- Berufstätige, die sich im Vertrieb oder in der Immobilienbranche weiterbilden wollen

Besonders geeignet für kommunikative und strukturierte Personen mit Interesse an Beratung, Verkauf und Organisation. Es sind keine Vorkenntnisse nötig.

4. Inhalte

- Grundlagen des Maklerrechts (§ 34c GewO)
- Rechte und Pflichten von Maklern, Provision, Widerruf
- Vertragsarten und Dokumentationspflichten
- Objektaufnahme, Preisermittlung, Exposé-Erstellung
- Kundenberatung und Gesprächsführung
- Ablauf des Vermittlungsprozesses bis zum Abschluss

Umfang: 480 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten.

5. Materialien

- Fachskripte, Musterverträge und Gesetzestexte
- Checklisten und Exposé-Vorlagen
- Kommunikationsleitfäden und Übungsaufgaben
- Präsentationen, Videos, digitale Lernplattform (z. B. MS Teams, Moodle)

Alle Teilnehmer:innen erhalten Zugriff auf alle Unterlagen – digital oder auf Wunsch in Papierform.

5. Materialien

- Fachskripte, Musterverträge und Gesetzestexte
- Checklisten und Exposé-Vorlagen
- Kommunikationsleitfäden und Übungsaufgaben
- Präsentationen, Videos, digitale Lernplattform (z. B. MS Teams, Moodle)

Alle Teilnehmer:innen erhalten Zugriff auf alle Unterlagen – digital oder auf Wunsch in Papierform.

6. Methoden

- Präsenz- oder Online-Unterricht (wahlweise kombiniert)
- Gruppenarbeit, Rollenspiele und praktische Übungen
- Simulation von Kundengesprächen mit Feedback
- Lernstands- und Fortschrittsdokumentation
- Praxisreflexion mit erfahrenen Dozent:innen

Der Kurs ist auch berufsbegleitend möglich.

7. Grundlage

Das Modul wurde neu entwickelt, basiert aber auf bewährten Trainings und Coachings aus der Immobilienpraxis. Inhalte wurden gemeinsam mit erfahrenen Fachleuten und Dozent:innen erarbeitet.