Baufinanzierung für Immobilienmakler: mehr Abschlüsse durch Finanzierungswissen - Vollzeit - Virtuell

Kurs-Nr. IMMBFFI

Beschreibung

Über den Abschluss eines Immobilienkaufs entscheidet selten das Objekt, fast immer die Finanzierung. Wer früh erkennt, ob ein Kaufinteressent finanzierbar ist, und sicher über Eigenkapital, Beleihung und Annuität sprechen kann, verkürzt Vertriebszyklen und verliert weniger Interessenten. Das Seminar vermittelt das Finanzierungswissen, das im Maklergespräch tatsächlich gebraucht wird, und zeigt, wie eine Kooperation mit einem Finanzierungspartner zum Vertriebsvorteil wird.

Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- kennen die Grundlagen von Darlehensarten, Beleihung und Eigenkapitalanforderungen
- prüfen die Finanzierbarkeit eines Kaufinteressenten im Schnellcheck
- stellen die richtigen Fragen, um Finanzierungsbereitschaft früh zu erkennen
- erkennen typische Stolperfallen in der Finanzierung und lösen sie proaktiv
- wählen einen Finanzierungspartner anhand klarer Kriterien aus
- integrieren Finanzierungsservices rechtssicher in den eigenen Verkaufsprozess

Zielgruppe

- Immobilienmakler, auch Quer- und Neueinsteiger
- Vertriebsmitarbeitende von Bauträgern
- Mitarbeitende von Banken, Versicherungen und Bausparbranche
- Selbstständige Immobilienberater

Inhalt

Baufinanzierungsgrundlagen

- Darlehensarten, Laufzeiten, Beleihungswerte, Eigenkapital
- Bonität und Haushaltsrechnung im Schnellcheck
- Warum eine gesicherte Finanzierung Kaufentscheidungen beschleunigt

Finanzierungskompetenz im Maklergespräch

- Finanzierungsbereitschaft früh erkennen: die richtigen Fragen
- Finanzierungswissen als Sicherheitsanker im Verkaufsgespräch
- Typische Stolperfallen erkennen und proaktiv lösen

Finanzierungskooperation als Vertriebsturbo

- Auswahlkriterien: Kompetenz, Schnelligkeit, Transparenz
- Kooperationsmodelle vom Tippgeber bis zur strategischen Partnerschaft
- Rechtliche und organisatorische Aspekte der Kooperation

Integration und Transfer

- Integration der Finanzierung in den eigenen Verkaufsprozess

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Vollzeit - Virtuell

Termindetails

6 Unterrichtseinheiten

Investition

€ 359,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartnerin

Annett Auer-Thoß

07721 922-153
07721 922-9153
auer-thoss@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

Virtuelles Klassenzimmer

https://lernwelt.ihkakademie-sbh.de

Dozenten

- Tobias Epple

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Baufinanzierung für Immobilienmakler: mehr Abschlüsse durch Finanzierungswissen - Vollzeit - Virtuell

- Fallbeispiel: Finanzierungsfallen erkennen und lösen
- Individueller 60-Tage-Umsetzungsplan

Methoden

- Fachlicher Input
- Praxisnahe Fallbeispiele
- Strukturierte Leitfäden
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Transfer in den eigenen Vertriebsalltag

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen

https://www.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/baufinanzierung-fuer-immobilienmakler-mehr-abschluesse-durch-finanzierungswissen-vollzeit-virtuell_120243

Das könnte Sie interessieren

- Immobilienmakler (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Finanzierungs- und Immobilienspezialist (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Berater für Neubau- und Kapitalanlageimmobilien (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen