



Gesamtlehrplan

Dipl. Immobilienvermarkter/in IREM

Kurs: Immobilienvermarkter/in I-REM
Lehrplannummer: DIBV_2021
Erstellungsdatum: Januar 2021
Gültig für Klassen ab: 2021

Anzahl Lektionen: 56
Selbststudium mit Videolearning: 48
Fachschulung mit Dozent: 8



Lernziele:

Die Teilnehmer/innen

- kennen die grundlegenden Bauteile eines Gebäudes, sowohl von der Aussenhülle als auch dem Innenbereich. Sind mit den gängigen Fabrikationsarten vertraut, wissen wie die Kanalisation in einem Gebäude aufgebaut ist und verfügt über Grundwissen in den Bereichen Dächer, Decken, Wände, Fenster usw.
- kennen die Grundlagen des Marketings. Typische Begriffe wie beispielsweise Marktanalyse, Marktforschung, Marketingkonzept oder Marketinginstrumente.
- kennen die erfolgsrelevanten Punkte im Bereich der Kommunikations- sowie auch Präsentationstechnik
- kennen den Ablauf beim Verkauf einer Immobilie und können den Verkaufsprozess professionell anwenden
- kennen die Grundlagen der Immobilienbewertung, die gängigsten Bewertungsmethoden und deren Anwendungsfälle
- kennen den Ablauf sowie auch die relevanten Punkte bei einer Immobilienfinanzierung und sind in der Lage eine Tragbarkeitsberechnung vorzunehmen
- kennen die relevanten rechtlichen Fragestellungen beim Kauf und Verkauf von Immobilien
- kennen die verschiedenen Steuerarten welche beim Kauf wie auch Verkauf einer Immobilie anfallen und können den entsprechenden Steueranfall definieren

Leistungsmessung:

Prüfungszeitpunkt: Jeweils im Folgemonat der Kontaktlektion
Art: Schriftlich
Zeitumfang: 2 Stunden
Erlaubte Hilfsmittel: Gemäss Prüfungsordnung

Prüfungsbereich	Art	Zeitumfang	Gewichtung
Recht	schriftlich	0.5 Stunde	0.5
Bauliche Kenntnisse	schriftlich	0.5 Stunde	0.5
Immobilienbewertung	schriftlich	1 Stunden	1

Lehrplan:

Fachbereich	Unterbereich	Selbst- studium	Fach- schulung
Recht	Grundlagen Grundbuch	2	0.5
Bauliche Kenntnisse	Grundlagen der Bautechnik	6	1
Immobilienmarketing	Grundlagen	2	0.5
Immobilienmarketing	Beschaffungsmarketing	2	1
Immobilienmarketing	Absatzmarketing	2	1
Immobilienmarketing	Präsentations- und Kommunikations- technik	2	1
Liegenschaftsverkauf	Verkaufsprozess	8	1
Liegenschaftsverkauf	Immobilienbewertung	8	0.5
Liegenschaftsverkauf	Immobilienfinanzierung	8	0.5
Liegenschaftsverkauf	Grundstückverkauf aus rechtlicher Sicht	4	0.5
Liegenschaftsverkauf	Liegenschaftshandel aus steuerlicher Sicht	4	0.5