

ITM^{digital} 2023

Mittwoch, 18.01.2023
09:00 Uhr - 18:00 Uhr



- 8 hochwertige Vorträge auf der Hauptbühne
- 32 spannende Praxis-Workshops (live)
- 7 Diskussions- und Fragerunden mit Referierenden und Teilnehmenden
- Namhafte Partnerinnen und Partner sowie und Ausstellerinnen und Aussteller aus der Branche präsentieren ihr Portfolio
- Alle Vorträge und Workshops werden aufgezeichnet (und im Anschluss auf der Plattform befristet zur Verfügung gestellt)
- Vielfältige Möglichkeiten zum Austauschen und Netzwerken
- Plattform öffnet ab 10.01.2023 und bleibt bis 28.02.2023 für alle Teilnehmenden offen
- In 2022 mehr als 600 aktive Teilnehmende

KEYFACTS

INSPIRATION

Freuen Sie sich auf ein Feuerwerk an inspirierenden und kreativen Ideen. Allen voran: auf Dr. Stefan Frädriich mit „Sogmarketing durch Positionierung“

INHALT

Die Vorträge behandeln aktuelle, innovative und wichtige Themen rund um Positionierung, Akquise, Marktüberblick u.v.m.

INPUT

Workshops digital? Halten wir für essenziell. Ob aktuelles Maklerrecht, Akquise mit dem DEKRA-Siegel, Immobilien-Teilverkauf oder die Energiewende: Alle wichtigen Zukunftsthemen lernen Sie mit uns!





KEYNOTE
Dr. Stefan Frädrich



Dr. Christian Oberst
IDW Köln



Prof. Dr. Thomas Beyerle
Catella Research



Thomas Brunner
Ebay Kleinanzeigen



Christian Sporbert
und Hagen Herholdt
HS Immobilienberatung



Dr. Christian Osthus
und Dirk Wohltorf
Immobilienverband Deutschland

Speaker
Hauptbühne



Marcel Klein
Moderator RTL Mediengruppe



Thilo Baum
Klartext-Experte



Wlad Jachtchenko
Kommunikationsberater



Dr. Thomas Schroeter
ImmoScout24



Pranjal Kothari
Sparkasse Bremen



Jan Sprengnetter
Sprengnetter Gruppe



Jörg Utecht
Vorstandsvorsitzender Interhyp

Podiumsdiskussion

Speaker
Hauptbühne



Carsten
Nessler



Robert
Kampczyk



Uwe
Tobis



Patricia
Brenner



Christian
Sauerborn



Max
Wolf



Stefan
Krüll



Oliver
Fischer



Michael
Ritzert



Markus
Langenbach



Oliver
Böck



Oliver
Helfrich

Speaker
Workshops



Sven
Johns



Günther
Hundsrucker



Stefan
Münch



Angelia
Matias



Ralf
Schwarzhof



Thomas
Schippert



Steven
Zeh



Kerstin
Nell



Jan
Kricheldorf



Marcus
Wetzel



Daniela
Aust



Katrin
Hoerschgens

Speaker
Workshops



Maria
Knoop



Fabian
Lurz



Nils
Werner



Dr. Hendrik
Seibel



Matthias
Mand



Robert Michel
Junior



Lars
Loppe



Kevin
Heldt



Ilona
Waerder



Philipp
Kuhn



Eike
Thiele

Speaker
Workshops

- ▶ **KEYNOTE: Dr. Stefan Frädrich**
Sogmarketing durch Positionierung
- ▶ **Dr. Christian Oberst**
Quo Vadis Immobilienwirtschaft: Aktuelle Entwicklungen auf dem Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt
- ▶ **Dr. Christian Osthus und Dirk Wohltorf**
Bericht aus Berlin!
- ▶ **Thilo Baum**
„Klartext - Mit dem richtigen Ausdruck zum Punkt kommen!“
- ▶ **Hagen Herholdt und Christian Sporbert**
Freitags schon auf Montag freuen oder:
jede Woche gibt's ne neue Immobilie!
- ▶ **Wlad Jachtchenko**
ERFOLGREICH VERHANDELN, MEHR UMSATZ GENERIEREN!
- ▶ **Thomas Brunner**
Zurück zum Kunden!
- ▶ **Prof. Dr. Thomas Beyerle**
Fokus ESG – Zukünftige Anforderungen beim Immobilienankauf

AGENDA 18.01.2023
Hauptbühne



- Die Immobilie auf einen Blick - Was das Exposé sonst noch leisten kann!
(Jan Kricheldorf)
- Akquise von Objekten im Bestand?! Mit einer auf energetische Sanierung ausgerichteten Information und Beratung kein Problem!
(Oliver Böck)
- Chancen und Risiken der Immobilienverrentung
(Ralf Schwarzhof)
- Das neue EEG - Was kommt / Was bleibt?!
(Kerstin Nell)
- Immobilienbewertungen bewerben - was geht noch? Und wie?
(Robert Kampzcyk)
- Die Magie der Content-Automation
(Daniela Aust und Kathrin Hoerschgens)
- Immobilien-Teilverkauf - das finanzielle Plus für Ihr Leben
(Uwe Tobis und Patricia Brenner)

- Der Weg zur Preiseinigkeit beim Auftragsabschluss, trotz steigender Zinsen!
(Michael Ritzert und Markus Langenbach)
- Wandel ist die neue Normalität – Wichtige Keyfacts zum Erfolg in der Baufinanzierungsvermittlung
(Maria Knoop)
- Immobilienpreise – Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt?
(Christian Sauerborn MRICS)
- Bessere Kaufentscheidungen treffen mit einer Meta-Suchmaschine
(Fabian Lurz)
- Bereit für die Energiewende im Gebäudesektor?
(Günter Hundsrucker)
- Immobilienfinanzierung und Tippgeberprovision
(Stefan Krüll)
- Akquise mit dem DEKRA-Sachverständigen-Siegel - ein BestPractice-Ansatz
(Thomas Schippert)

Workshops
18.01.2023

- Mehr Liquidität trotz Krise (**Robert Michel Junior**)
- Fehlerquellen bei der Wohnflächenberechnung (**Carsten Nessler**)
- Baufinanzierung - Praxisumsetzung der ESG-Regularien (**Marcus Wetzel**)
- Kunden fesseln! (**Oliver Helfrich**)
- GebäudeCheck: Unverzichtbare Grundlage für die Wärmewende im Wohngebäudesektor (**Dr. Hendrik Seibel und Matthias Mand**)
- Beschleuniger der Interessentenfinanzierung?! (**Stefan Münch**)
- 10 große und kleine Schritte zum eigenen Immobilienbüro (**Nils Werner**)
- Interessenten in den Fokus rücken (**Lars Loppe**)
- Naht das Ende des Bau-fi-Booms? (**Olaf Varlemann**)
- Die Zeit der Profis ist da: Value und seine vielfältigen Nutzungsszenarien (**Stefan Münch**)
- Aktuelles Maklerrecht (**Sven Johns**)

- Kurzfristige Deals mit einfachen Immobilien: Was macht fix & flip so besonders? (**Oliver Fischer**)
- Immobilienfotografie mit dem Smartphone (**Steven Zeh**)
- Der etwas andere Wert – Mitarbeiterbindung verstehen und anhand von 3 Kriterien nachhaltig steuern (**Ilona Waerder**)
- Ausbau des Leistungsportfolios als Immobilienmakler (Schwerpunkt Wohnflächenberechnung und Grundrisszeichnung) (**Philipp Kuhn & Eike Thiele**)
- Lead-Generierung in der Immobilienbranche (**Stefan Münch und Angelia Matias**)
- "New Work Culture" in der Immobilienbranche und die Herausforderungen der Generation der 1.000 Kontakte (**Kevin Heldt**)
- Warum wir in einem Käufermarkt sind und wie wir das für uns nutzen sollten! (**Maximilian Wolf**)

Workshops
18.01.2023



**Hauptbühne
Deutschland**

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	09:00:00	09:10:00	Andreas Kadler, Boris Grasser und Marco Kaudel	Live Opening	Wir heißen Sie ganz herzlich Willkommen zur ITM 2023 digital. Ihre Gastgeber Andreas Kadler (Geschäftsführer Sprengnetter Real Estate GmbH), Marco Kaudel (Leitung Sprengnetter Akademie) und Boris Grasser (Geschäftsführung Market & Sales, Sprengnetter Austria GmbH) nehmen Sie mit auf eine kurze Reise durch die verschiedenen Vortragsthemen. Lassen Sie sich inspirieren und genießen Sie die Show!	Andreas Kadler ist seit 2018 für Sprengnetter tätig und verantwortete vor seiner Berufung in die Geschäftsführung den Ausbau des Bereichs Real Estate. Ab sofort ist ihm die Sprengnetter Real Estate Services GmbH unterstellt. Sein Kundensegment umfasst Immobilienmakler, Sachverständige, Bau- und Vermessungsingenieure, Architekten, sowie Gutachterausschüsse. Von 2014 bis 2018 leitete Kadler sein eigenes Unternehmen, das Lösungen zur Gebäudeautomatisierung entwickelt und vertreibt. Zuvor setzte er seine Fachkompetenz in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb während seiner 15-jährigen Tätigkeit bei der Deutschen Telekom und bei T-Mobile erfolgreich in verschiedenen Positionen ein. DIPL.-KAUFMANN (FH) MARCO KAUDEL Studium der Betriebswirtschaft an der FOM – Hochschule für Ökonomie, Essen; Zusatzqualifikationen in den Bereichen berufs- und arbeitspädagogischer Eignung als Ausbilder und Mentor, sowie als International Event Manager. Von 2007–2016 war er u. a. im Wirtschaftsreferat der Steuer-Fachschule Dr. Endriss verantwortlich tätig. Später fungierte er als Verwaltungsleiter bei lernen bohlscheid in Köln. Seit Oktober 2019 leitet er die Sprengnetter Akademie und entwickelt Lehr- und Lernsysteme weiter. Boris Grasser ist seit September 2022 bei Sprengnetter Österreich als Geschäftsführer Market & Sales unterwegs.
2023-01-18	09:10:00	09:25:00	15 Mitarbeiter der Partner / Aussteller (Namensliste inkl. Unternehmensname folgt)	LIVE: ELEVATOR-PITCH	Freuen Sie sich auf einen kurzweiligen Elevator Pitch unserer Aussteller! Unser Partner erwarten Sie mit jeder Menge Input zu wichtigen Themen rund um die Immobilienbranche. Mit dabei sind: BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (Olver Helfrich) Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V (Dirk Wohltorf) IVD Bildungsinstitut (Nils Werner) meinestadt.de (René Bognar) Ebay Kleinanzeigen (Enndi Schletter) Propstack (Kevin Heldt) Cornelia Augustin Home Staging (Cornelia Augustin) Sprengnetter Austria (Boris Grasser) Sprengnetter Partnermanagement (Dominique Tilmans) Scale Prop (Robert Michel Junior) FINcredible (Christian Ochs) Rothi.Media (Delphine Rotheneder) Ynfinite Solutions (Kathrin Hörschgens) ThinkImmo (Fabian Lurz) Kerberos (Sebastian Krolczik)	
2023-01-18	09:25:00	10:10:00	Dr. Stefan Frädrich	KEYNOTE - Sogmarketing durch Positionierung	Echter Erfolg setzt immer eine kluge Positionierung voraus. Bildlich gesprochen heißt das: Fange niemals an, die Erfolgsleiter empor zu klettern, bevor Du nicht sicher bist, dass die Leiter an der richtigen Mauer lehnt. Du kämst nur schneller ans falsche Ziel! Wenn Du dich zu sehr auf das Kerngeschäft konzentrierst, vergibst Du wertvolle Chancen, den Markt als Erster zu erobern. Setze stattdessen Deine Kernfähigkeit optimal ein – diese einzigartige Mischung aus Persönlichkeits-Qualitäten, Stärke und Deinem persönlichen Spaßfaktor! Unser Keynote-Speaker Dr. Stefan Frädrich zeigt im Rahmen seines Vortrags an konkreten Beispielen, wie man diese Erfolgsformel ganz praktisch in seinem Unternehmen anwenden kann. Dr. Stefan Frädrichs Vorträge sind einmalig, lebendig und voller Begeisterung. Er scheut sich nicht, auch unbequeme Themen anzusprechen und neue Impulse zu setzen. Sein Bestreben ist es, Menschen glücklich zu machen, sie mutig und groß denken zu lassen. Der Autor, Speaker und Coach ist einer DER Positionierungs-Experten des Landes. Er teilt mit seinen Zuschauern sein wertvollstes Know-how und unterstützt sie auf ihrem Weg zum Erfolg.	Dr. med. Stefan Frädrich inspiriert und motiviert mit seinen Vorträgen, Seminaren und Büchern jedes Jahr tausende Menschen zu einem erfolgreichen und glücklichem Leben. Stefan Frädrich studierte Medizin und promovierte im Jahr 2000 an der Universität Ulm als Dr. med. zum Thema Prävalenz von Persönlichkeitsstörungen bei Strafgefangenen. Er arbeitete als Arzt in der Psychiatrie der Uniklinik Ulm. Er absolvierte keine Facharztausbildung, sondern wechselte in die Wirtschaft. Seit 2003 ist er als Trainer, Moderator, Autor und Redner selbständig. Stefan Frädrichs Themen bei Seminaren und Vorträgen drehen sich vor allem um Selbstmotivation, Kommunikation und Lebensführung. Für seine Seminare benutzt Frädrich die Figur Günter, der innere Schweinehund. Frädrich ist Gründer der Deutschen Gesellschaft für Nikotinprävention e. V. sowie im Expertenrat der Mentor Stiftung für Suchtprävention und Coaching von Kindern und Jugendlichen. 2012 gründete Frädrich ein Beratungsunternehmen zum Thema Persönlichkeitsentwicklung. Am Startup-Unternehmen Gedankentanken, das er zusammen mit Alexander Müller gründete, hat sich der Risikokapitalgeber Holtzbrinck Ventures 2019 beteiligt.

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	10:15:00	11:00:00	Dr. Christian Oberst	Quo Vadis Immobilienwirtschaft: Aktuelle Entwicklungen auf dem Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt	Die Bundesregierung rechnet mit einer Inflationsrate von 8,0 Prozent im laufenden Jahr und von 7,0 Prozent im kommenden Jahr. Die hohen Preise bremsen die Industrieproduktion. Der Kaufkraftverlust hinterlässt auch Spuren im preisbereinigten privaten Konsum, der im kommenden Jahr rückläufig sein dürfte. Um 0,4 Prozent soll die deutsche Wirtschaft 2023 schrumpfen, für 2024 sieht die Prognose besser aus. In den vergangenen 60 Jahren hat die soziale Marktwirtschaft den Bürgern der Bundesrepublik ermöglicht, ihr nominales Einkommen im Durchschnitt zu verfünffachen. Auch wenn der Wohlstand auf lange Sicht beachtlich wuchs, waren immer wieder konjunkturelle Rückschläge zu verkraften, denn das Wirtschaftswachstum verläuft nicht gleichmäßig, sondern in Wellenbewegungen. Gradmesser für die wirtschaftliche Entwicklung sind unter anderem Konsum, öffentliche und private Investitionen sowie das Bruttoinlandsprodukt. Auf eine positive Konjunkturentwicklung mit hohen Wachstumsraten und zunehmender Beschäftigung folgt ein Abschwung mit geringem Wachstum und weniger Menschen in Arbeit. Wie wird sich das Jahr 2023 entwickeln? Wirtschafts- und Immobilienexperte Dr. Christian Oberst wird für uns im ersten Schritt eine gesamtwirtschaftliche Konjunktur und Preisprognose vornehmen, um diese im zweiten Schritt auf den Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt zu übertragen.	Dr. Christian Oberst ist Senior Economist für Wohnungspolitik und Immobilienökonomik im IW Köln. Das IW ist das größte private Wirtschaftsforschungsinstitut in Deutschland. Themen: Immobilienindizes (u.a. studentisches Wohnen, Industrie - IWIP, Büro, Einzelhandel), Wohnungs-, Stadt- und Regionalpolitik, Verbraucherpräferenzen, räumliche Datenanalyse. Außerdem stellv. Vorsitzende von INFER e.V. (www.infer.info) und Lehraufträge an der EBS Oestrich-Winkel, IREBS und Bergischen Universität Wuppertal. Zuvor: VWL Studium in Münster und Rotterdam, mit anschließender Promotion am Institut für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster (mit Studienaufenthalt beim Spatial Econometric Advanced Institute in Rom und an der Universität von São Paulo) und knapp 6 Jahre PostDoc (Senior Researcher) am Institute for Future Energy Consumer Needs and Behavior, E.ON Energy Research Center, RWTH Aachen University.
2023-01-18	11:00:00	11:15:00	Frühstückerpause			
2023-01-18	11:15:00	12:00:00	Dr. Christian Osthus und Dirk Wohltorf	Bericht aus Berlin!	Freuen sie sich auf ein Wiedersehen mit zwei alten Bekannten: Dr. Christian Osthus und Dirk Wohltorf vom IVD Immobilienverband Deutschland. Erneut präsentieren sie einen aktuellen Bericht aus Marktgeschehen und Politik und deren Einfluss auf die Immobilienwelt. Dabei gehen sie u.a. den Fragen nach: Wie hat sich die Politik der Ampel auf Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler sowie die Immobilienwirtschaft ausgewirkt? Welche Regelungen wurden und werden umgesetzt? Wie stark wirkt die Klima- und Energiekrise auf die Branche? Was ist mit dem Sachkundenachweis? Welche Themen stehen aktuell auf der Tagesordnung der Bundespolitik? Was genau darf die Branche erwarten und welche Auswirkungen wird das zur Folge haben? Freuen Sie sich auf ein breites Potpourri an aktuellen Themen. Zum Beispiel zum staatlichen Eigenkapitalprogramm oder zum zweiten Entlastungspaket, zur Zeitenwende im Gebäudebereich, zum rückläufigen Wohnungsbau und zu den Auswirkungen der neuen Grundsteuer.	Dr. Christian Osthus absolvierte sein Studium der Rechtswissenschaft in Berlin und Hamburg. Während der Referendarzeit war er im OLG Bezirk Celle tätig, mit einer Station in Kuala Lumpur. Von 2007 bis 2013 arbeitete er als Referent für Steuern und Recht beim Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA). Er promovierte 2013 an der Universität Bremen mit einem mietrechtlichen Thema. Seit 2013 ist Dr. Osthus Justitiar beim IVD Bundesverband und seit 2019 stellvertretender Bundesgeschäftsführer und Geschäftsführer der IVD Service GmbH. Seit 2011 veröffentlicht er regelmäßig und ist als Referent auf Fachveranstaltungen tätig. Immobilienmakler Dirk Wohltorf hat sich mit seinem Familienbetrieb auf Wohnimmobilien im Nordwesten Berlins und im Landkreis Oberhavel spezialisiert und ist dort seit 1997 tätig. In Frohnau, wo er aufgewachsen ist und auch heute noch lebt, betreibt er sein Maklerbüro. Seit 2010 ist er Berlins erster nach der neuen EU Richtlinie DIN EN 15733 zertifizierter Immobilienmakler. Studienabschlüsse an der Europäischen Immobilien Akademie (EIA) sowie an der European Business School (ebs) runden sein Kompetenzspektrum ab. Dirk Wohltorf war von 2001 bis 2018 Vorstandsvorsitzender des Immobilienverband Deutschland (IVD) Berlin-Brandenburg. Seit 2019 ist er Vizepräsident des IVD Bundesverbandes. An der Stadtentwicklungs- und Baupolitik in Reinickendorf wirkt Dirk Wohltorf als gewählter Bürgervertreter im Bauausschuss des Bezirkes seit 2011 mit. Seit 2008 ist er außerdem Mitglied des IHK Prüfungsausschusses für Immobilienkaufleute, seit 2013 Vizepräsident der Fühse Berlin und seit 2016 Mitglied des Berliner Gutachterausschusses. Die Berliner Immobilienwirtschaft vertritt er als gewähltes Vollversammlungsmitglied in der Vollversammlung (VV) der IHK Berlin seit 2017.

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	12:05:00	12:55:00	Thilo Baum	Klartext - mit dem richtigen Ausdruck zum Punkt kommen!	Der Immobilienmarkt befindet sich derzeit wieder in einem aktiven Wandel vom Verkäufermarkt zurück zum Käufermarkt. Steigende Zinsen, Inflation, Energiekrise und generell große Unsicherheit und Zurückhaltung bei Investmentgeschäften. Verkäufer sind wieder mehr gefragt denn je. Und Ihr Unternehmen erstickt in Massen von E-Mails, die auch noch viel zu lang sind? Kunden fragen nach, was Sie mit bestimmten Formulierungen meinen? Sie verbrennen viel zu viel Zeit beim Formulieren komplizierter Botschaften an Kunden, Partner und Behörden? Dann ist Thilo exakt richtig für Sie: Erfahren Sie in seinem Vortrag, wie Sie auch fachlich komplizierte Botschaften leicht auf den Punkt bringen, sodass Ihre Kunden sie auf Anhieb verstehen. Ein Ausflug in die Welt der Sprache, wie die Schule sie Ihnen nie gezeigt hat – mit konkreten, klaren Lerneffekten und jeder Menge Erkenntnissen zum Mitschreiben. Ausdrücklich auch für Fachleute geeignet!	Thilo Baum ist Experte für klare Kommunikation. Er hilft Menschen und Organisationen, ihre Botschaften auf den Punkt zu bringen (wie, beschreibt er in diesem Blogbeitrag). Der Kommunikationswissenschaftler (Publizistik-Abschluss 1998 an der FU Berlin) und Journalist (bis 2003 Schlussredakteur beim „Berliner Kurier“) wendet dabei das Schlagzeilenhandwerk in der Unternehmenskommunikation an: Eine gute Schlagzeile transportiert in aller Kürze eingängig die Bedeutung des Themas aus Kundensicht. Thilo Baum ist Autor mehrerer Bücher, darunter „Komm zum Punkt! Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel!“ (Eichborn 2009) und „Denk mit! Erfolg durch Perspektivenwechsel“ (STARK 2012). Er erhielt Trainerbuchpreise 2010 und 2012 für „Mach dein Ding! Der Weg zu Glück und Erfolg im Job“ (Eichborn 2010) sowie für „Die Bildungslücke. Der komprimierte Survival-Guide für Berufseinsteiger“ (Börsenmedien 2012). Thilo Baums aktuelles Buch ist „Schluss mit förmlich! So geht menschliche Unternehmenskommunikation“ (Relevanz 2019).
2023-01-18	12:55:00	13:35:00	Mittagspause			
2023-01-18	13:35:00	14:20:00	Hagen Herholdt und Christian Sporbert -	Freitags schon auf Montag freuen oder: Jede Woche gibt’s ne neue Immobilie!	Freuen Sie sich freitags schon auf Montag? Oder gehören Sie zu denen, die sich montags schon aufs Wochenende freuen? Wenn das Zweite auf Sie zutrifft, dann sind Sie wahrscheinlich im falschen Job. Oder, wie Hermann Scherer sagen würde, „Nicht der Montag ist scheiße, eure Jobs sind es.“ Der Rocksong „I Don’t Like Mondays“ von Bob Geldof ist eine wahre Hymne für all jene geworden, die sich schon am Montag auf das Wochenende freuen und am Sonntag überlegen, wie wohl der nächste Tag zu überstehen ist – obwohl der Inhalt gar nichts mit „Null Bock auf Arbeit“ zu tun hat. Rund 45 Mal im Jahr – Urlaub und Krankenstände mit eingerechnet – wird kaum ein anderer Wochentag so oft schlecht geredet wie der Montag. Wer beim Lesen dieser Zeilen stumm nickt und denkt, dass nur Pensionisten montags gute Laune haben, der sollte dringend seine Arbeitsmotivation hinterfragen oder einfach weiterlesen. Denn unsere beiden Referenten Christian Sporbert und Hagen Herholdt haben für Sie exklusiv ihre besten Tipps zusammengestellt, damit Sie gut gelaunt in jede Arbeitswoche starten können! Sie können sich auf ein Potpourri aus Best Practice und wertvollen Erfahrungen freuen: Zielstruktur im Vermarktungsprozess jede Woche nur eine neue Immobilie digitale Prozesse 14 Tage Vermarktungszeit - garantiert!	Diplom-Kaufmann (FH) Hagen Herholdt Hagen Herholdt hat zunächst Betriebswirtschaftslehre studiert und dann acht Jahre Berufserfahrung im Bereich der internen Revision eines Immobiliendienstleisters gesammelt bevor er als Geschäftsführer der hs Immobilienberatung berufen wurde. Er ist Mitglied im Gutachterausschuss des Landes Sachsen-Anhalt sowie für den BVFI als Regionaldirektor für Halle (Saale) unterwegs. Christian Sporbert Christian Sporbert ist gelernter Immobilienkaufmann (IHK) und hat vor seiner Berufung als Geschäftsführer der hs Immobilienberatung mehr als sieben Jahre Erfahrung in Kreditabteilungen von Sparkassen gesammelt. Für den BVFI fungiert er als Regionaldirektor für Halle (Saale); seit 2018 ist er in den Prüfungsausschuss der IHK Halle-Dessau berufen.

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	14:25:00	15:10:00	Wlad Jachtchenko	ERFOLGREICH VERHANDELN, MEHR UMSATZ GENERIEREN!	Verhandlungsgeschick ist nicht angeboren. So wie ein guter Schachspieler, muss ein guter Verhandler die richtigen Strategien und Techniken kennen und sie täglich einüben. Dabei ist das Harvard-Konzept so etwas wie die „herrschende Meinung“ im erfolgreichen Verhandlungsmanagement. Bei unfairen Verhandlungspartnern sollten Sie aber auch die gängigsten Verhandlungstaktiken kennen, um nicht auf sie hereinzufallen. Die Harvard-Methode geht in der Regel von einem fairen Verhandlungspartner aus, mit dem man gemeinsam langfristige Win-Win-Situationen herstellen möchte. Richtig verhandeln nach Harvard bedeutet, die hinter der Position stehenden Interessen des Verhandlungspartners durch geschicktes Fragen herauszufinden. Doch ist das Harvard-Konzept bei einigen Deals nicht die beste Verhandlungsmethode.In diesem informationsreichen Impulsvortrag erörtert Wladislaw Jachtchenko, wann Sie welches Verhandlungskonzept erfolgreich zum Einsatz bringen.	Wladislaw Jachtchenko ist mehrfach ausgezeichnete(r) Experte, TOP-Speaker in Europa und gefragter Kommunikationsberater. Er hält Vorträge, trainiert und coacht seit 2007 Politiker, Führungskräfte und Mitarbeiter namhafter Unternehmen wie Allianz, BMW, Pro7, Westwing, 3M und viele andere. Er vermittelt seinen Zuhörern nicht nur Tools professioneller Rhetorik, sondern auch effektive Überzeugungstechniken, Methoden für erfolgreiches Verhandeln, professionelles Konfliktmanagement und natürlich Techniken für effektives Leadership. Wladislaw Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Neuere Geschichte und Vergleichende Literaturwissenschaft in München und New York studiert. Er war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und ist Volljurist (beide Staatsexamina in München) und Politologe (Master of Arts an der Columbia University in New York City). Nach seiner Tätigkeit als Jurist in einer Münchener Kanzlei und nach seiner Arbeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei den Vereinten Nationen in New York ist er dem Ruf seiner Leidenschaft gefolgt und arbeitet seit 2007 als Speaker, Rhetorik-Tainer und Business-Trainer zu allen Themen rund um Business-Kommunikation. Wladislaw Jachtchenko ist Gründer der Argumentorik-Akademie und Entwickler des Argumentorik-Konzepts, welches das schlüssige Argument ins Zentrum der Kommunikation stellt und die Rhetorik als Notwendigkeit versteht, mit der man gute Argumente publikumswirksam einsetzen kann. Sie können Wladislaw Jachtchenko buchen für Impulsvorträge, maßgeschneiderte Business-Workshops (Inhouse) oder Rhetorik-Seminare (Inhouse). Zudem bietet er Ihnen vielfältige Online-Kurse zu Kommunikation, Business-Skills und Persönlichkeit aus der Argumentorik Online-Akademie. Als 5-Sterne-Trainer und erfahrener Kommunikationsexperte bietet er den richtigen Mix zwischen Theorie und Praxis und verbessert signifikant die Kommunikationskompetenz seiner Kunden.
2023-01-18	15:10:00	15:25:00	Kaffeepause			
2023-01-18	15:25:00	16:10:00	Jan Sprengnetter, Thomas Schroeter, Pranjali Kothari, Jörg Utecht	PODIUMSDISKUSSION Megatrends in der Immobilienwirtschaft: Was wird uns 2023 und darüber hinaus beschäftigen?	In unserer Expertenrunde diskutieren Jan Sprengnetter (CEO Sprengnetter), Thomas Schroeter (CEO Scout24), Pranjali Kothari (CDO Sparkasse Bremen) und Jörg Utecht (CEO Interhyp Gruppe) die Frage: Welche Megatrends beschäftigt die Immobilienwirtschaft in 2023 und darüber hinaus? U.a. geht es unter der Moderation von Marcel Klein (Journalist und Live-Reporter der RTL Mediengruppe) um die folgenden Fragen: Der Rückenwind der "fetten Jahre" ist zu Ende. Wie begegnen wir Inflation, Krieg und einem enormen Zinsanstieg? Fazit der Corona-Jahre: Was nehmen wir mit? Quo Vadis Wohnungsmarkt und Gewerbeimmobilienmarkt? Faktor Baukosten: Wird sich der Markt wieder regulieren? Darlehen, Hypotheken, Immobilienfinanzierung - wo geht die Reise hin? Etabliert Neo-Ökologie ein neues Werte-Set, das in jeden Bereich unseres Alltags hineinreicht? KI, Big Data, Automatisierung – Wo steht die digitale Baufinanzierung aktuell? – Wie geht es weiter in 2023?	Jan Sprengnetter, Sohn von Unternehmensgründer Dr. Hans Otto Sprengnetter, ist Geschäftsführer sämtlicher Unternehmen der Sprengnetter Gruppe. Jan Sprengnetter hat 2005 eine digitale Plattform für Bewertungsleistungen aufgebaut und später erfolgreich in die Sprengnetter Gruppe integriert. Ab 2014 übernahm Jan Sprengnetter nach und nach die Geschäftsführung der Unternehmen und Beteiligungen der Sprengnetter Gruppe von seinem Vater - Firmengründer Dr. Hans Otto Sprengnetter. „Die Erweiterung der Unternehmensleitung um Faruk Bulut und Andreas Kadler eröffnet uns die Möglichkeit, uns in den verschiedenen Bereichen gezielt weiterzuentwickeln. Die beiden sind Spezialisten auf ihrem jeweiligen Gebiet und durch die Aufteilung der Aufgaben haben wir die notwendigen Kapazitäten geschaffen, um unser Wachstum erfolgreich weiter voranzutreiben“, sagt Jan Sprengnetter. Dr. Thomas Schroeter (Geburtsjahr 1978, Nationalität: Deutsch/Schwedisch) ist seit 2017 Geschäftsführer von ImmoScout24. Seit Dezember 2018 ist der ausgewiesene Digitalexperte zudem Chief Product Officer der Scout24-Gruppe und verantwortet damit die gesamte Produktentwicklung und -vermarktung. Der Diplom-Kaufmann verfügt über langjährige Erfahrung in der Digitalwirtschaft, sowohl im Konzern- als auch im Start-up Umfeld.Zuvor war Thomas Schroeter als Chief Operating Officer Deutschland für den weltweit größten Online-Marktplatz eBay tätig, sowie als Geschäftsführer der ViA-Online GmbH. Er war außerdem Mitgründer und Geschäftsführer des Sprachportals bab.la, welches 2015 erfolgreich an die Oxford University Press veräußert wurde. Weitere Stationen seiner Berufslaufbahn waren die Schweizer Bank Clariden Leu AG sowie die Boston Consulting Group in München. Pranjali Kothari - EXPERTE FÜR DIGITALE TRANSFORMATIONStudium der Betriebswirtschaftslehre und MBA in Indien, Berufliche Stationen bei der Boston Consulting Group, Deutsche Börse, UniCredit/HypoVereinsbank, Geschäftsführer

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	16:15:00	17:00:00	Thomas Brunner	Zurück zum Kunden!	Albert Einstein sagte einmal: „Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten.“ Mancher Immobilienmakler geht noch so vor, als hätten wir das Jahr 2021, als die Nachfrage noch größer war als das Angebot, nach der Devise "Verteilen statt Verkaufen". Das ist "wahnsinnig" und funktioniert heute nicht mehr (regional unterschiedlich). Wer heute erfolgreich sein will, muss deshalb über den Tellerrand hinausblicken und etwas Neues bzw. für erfahrene Makler etwas "Altes" probieren.&nbsp;Gerade jetzt ist es notwendig, das Tun zu verändern und den Marktveränderungen anzupassen - und das bedeutet, dass der Fokus nicht mehr nur auf dem Verkäufer liegt, sondern vielmehr auf dem Kaufinteressenten. Die Komfortzone (das tägliche Tun) hat sich verändert und benötigt eine Anpassung! Der Weg hin zum Kunden kann dabei vielfältig sein, sei es durch bereits geknüpfte Kontakte oder neue, durch Anfragen generierte Kontakte. Wie der Weg "Zurück zum Kunden" gelingt, erläutert Thomas Brunner in seinem spannenden Vortrag.	Thomas Brunner ist seit über 20 Jahren in der Immobilienwirtschaft tätig und hat sich auf die Online-Vermarktung und -Akquise von Immobilien und Interessenten spezialisiert. Als Schulungsspezialist zeigt er anschaulich und verständlich die entscheidenden Marketing-Stellschrauben, die bei der Vermarktung und Akquise eingesetzt werden können – vor allem hinsichtlich der „neuen Medien“ im Zusammenhang mit Google und Co. Mit Leidenschaft lebt er die Themen „Emotionalität im Vermarktungsprozess“, „Homepage als Kommunikationszentrale“ und „Prozesse und Digitalisierung“. In seinen Fachvorträgen und Seminaren geht er stets auf die Voraussetzungen und Befindlichkeiten seines Gegenübers ein und begeistert durch neue Impulse, handfeste Praxistipps und überzeugt durch seine ehrliche und offene Art. Neben seiner Schulungstätigkeit berät Thomas Brunner Immobilienunternehmen in Strategiethemen und führt die relevanten Marketing-Themen plattformübergreifend zusammen. Seine Ideen und Kreativität sind bei Immobilienprofis sehr geschätzt und bereits vielfach in der täglichen Arbeits-Praxis mit Erfolg angewandt worden.
2023-01-18	17:05:00	17:55:00	Prof. Dr. Thomas Beyerle	Fokus ESG – Zukünftige Anforderungen beim Immobilienankauf	ESG – eine Abkürzung, die die Akteure in der Immobilienwirtschaft spätestens seit vergangenem Jahr unter Handlungsdruck setzt. Dabei wurde der Begriff bereits 2006 geprägt und steht für einen ganzheitlicheren Ansatz als Corporate Social Responsibility. Bisläng war ESG kein definierter Begriff mit europaweiten oder internationalen Standards. Doch der Sustainable Finance Action Plan und die damit zusammenhängende Taxonomie und Offenlegungsverordnung der Europäischen Union (EU) enthalten erstmals verbindliche Kriterien und Klassifikationen für Unternehmen und Finanzmarktakteure – wenn auch noch nicht umfassend für alle Aspekte von ESG. Die Messlatte und das Tempo, die Wirtschaft der EU auf „grün“ umzustellen, sind ambitioniert, denn oberstes Ziel ist die Klimaneutralität bis 2050. Als wichtiges Etappenziel wurde vereinbart, die Emissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent gegenüber dem Stand von 1990 zu senken. Mit der Änderung des Klimaschutzgesetzes im August 2021 soll Deutschland bereits 2045 klimaneutral werden. Das Thema „Nachhaltigkeit“ ist also in der Immobilienwirtschaft angekommen und alle Akteure sollen ESG-konform handeln. Doch was bedeutet das in der Praxis, insbesondere auch beim Immobilieneinkauf? Dieser Frage geht unser Experte und Top-Speaker Prof. Dr. Thomas Beyerle, bekannt aus seiner Rolle beim Hausmeister-Podcast nach und erläutert im Rahmen eines kurzweiligen Vortrags die drängenden Fragen zur Thematik!	Thomas Beyerle ist Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH sowie Head of Group Research für die Catella-Gruppe. An der Hochschule Biberach hat er einen Lehrstuhl für Immobilienforschung inne. Der promovierte und diplomierte Geograph studierte Geographie und Betriebswirtschaft an den Universitäten Stuttgart und Mannheim. In den letzten 24 Jahren hatte er mehrere Managementpositionen in Immobilienunternehmen inne, darunter Dresdner Bank, DEGI, Aberdeen Property Investors und IVG Immobilien AG. Darüber hinaus ist er Referent auf renommierten Immobilienkongressen und Autor zahlreicher Artikel und Lehrbücher. Ehrenamtlich engagiert er sich beim ZIA Zentraler Immobilienausschuss, dem ULI Urban Land Institute und der gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, deren Präsident er ist seit 5/2021.

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	18:00:00	18:10:00		Verlosung / Ende	Zum Abschluss der InnovationsTagung für Immobilienmakler steht das große Finale an: die Auslosung der GewinnerInnen unseres Gewinnspiels. Übersicht der Preise: 1x Apple Watch (Sponsored by Ynfinite Solutions) 1x 1. Jahr Mitgliedschaft PMA® Fachtraining für Immobilienmakler oder PVA® Fachtraining für Wohnimmobilienverwalter (Sponsored by Profi-Makler-Akademie) 1x Lampe Berger von Maison Berger Paris (Sponsored by Cornelia Augustin Home Staging) 1x 1x1 der Immobilienbewertung (Sponsored by Sprengnetter) 1x Maklerstarterset (Sponsored by Sprengnetter Akademie) bestehend aus Koffer gefüllt mit, TROTEC Feuchtemessgerät BM31, TROTEC BC21 Thermohygrometer, TROTEC BP25 Pyrometer, Bosch Winkelmesser PAM 220, Bosch Laserentfernungsmesser Zamo Set mit 3 Adaptern, Rissbreitenlineal im EC Karten, IBS ImmoBesichtiger – Schadenerkennung (Web-Seminar) Marco Kaudel und unsere Moderatoren Martina Klementin und Marcel Klein ermitteln live die Gewinner Wie Sie an der Verlosung teilnehmen können: Während des gesamten Veranstaltungstages und auch schon im Vorfeld haben Sie die Möglichkeit, Fragen unserer Partner zu beantworten. Diese finden Sie im Hauptmenü unter der Rubrik "Partner-Rallye ". Am Ende dieser Fragen muss immer ein Lösungswort (oder zwei) eingegeben werden. Das Lösungswort wird Ihnen i.d.R. von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Partner verraten. Besuchen Sie dafür die Profilseiten bzw. Unternehmensseiten unser Partner und lernen Sie diese auf digitalem Wege kennen. Für jedes richtige Lösungswort erhalten Sie 10 Punkte. Diejenigen mit den meisten Punkten nehmen am Ende an der Auslosung um die Gewinne teil. Die Gewinne werden in der o.a. Reihenfolge unter den besten Mitspielern ausgelost. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Im Anschluss verabschieden wir Sie und freuen uns, Sie bei der nächsten InnovationsTagung für Immobilienmakler am 17.01.2024 wieder Willkommen heißen zu können! #ITM23	

**Hauptbühne
Österreich**

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	09:00:00	09:10:00	Andreas Kadler, Boris Grasser und Marco Kaudel	Live Opening	Wir heißen Sie ganz herzlich Willkommen zur ITM 2023 digital. Ihre Gastgeber Andreas Kadler (Geschäftsführer Sprengnetter Real Estate GmbH), Marco Kaudel (Leitung Sprengnetter Akademie) und Boris Grasser (Geschäftsführung Market & Sales, Sprengnetter Austria GmbH) nehmen Sie mit auf eine kurze Reise durch die verschiedenen Vortragsthemen. Lassen Sie sich inspirieren und genießen Sie die Show!	
2023-01-18	09:10:00	09:25:00		LIVE: ELEVATOR-PITCH	Freuen Sie sich auf einen kurzweiligen Elevator Pitch unserer Aussteller!	
2023-01-18	09:25:00	10:10:00	Mag. Robert Seeger	KEYNOTE Schluss mit lustig! Immo-Markt rocken statt raunzen	Eine Branche im Umbruch in einer Welt im Wandel. Was braucht es 2023, um den Immobilien-Markt richtig zu rocken? Welche Innovationen zählen sich aus, und wie können Sie zum Vorreiter werden? Erleben Sie einen wilden Ritt über digitale Findigkeiten und lernen Sie, worauf es 2023 wirklich ankommt: Von der S-DNA bis hin zum W.K.B. - so lauten die wichtigsten Abkürzungen auf der Straße zu mehr Erfolg in der Immobilien-Branche. Eine Predigt über Innovation, Marketing und Mut in einem wilden Markt.	Der "Webinator" aus der Schwarzenegger Geburtsstadt Graz ist seit 1994 im Web unterwegs. Der studierte Kunsthistoriker gilt als anerkannter Experte für spätgotische Madonnen und postmodernes Marketing. Seit über 15 Jahren berät, provoziert und missioniert Robert Seeger große und kleine Unternehmen in allen Fragen rund um innovatives Marketing. Viele treue Kunden vertrauen auf verrückte Ideen und verlässliches Handwerk. Das Motto lautet dabei stets: Mehr Mut und wilder Spaß. Robert ist eine echte Rampen-Sau und kann in kürzester Zeit Menschenmassen emotionalisieren und begeistern. Sein charmanter Österreicher-Akzent und sein Herzblut bringen einen hohen Unterhaltungs-Faktor in all seine Vorträge, die zum Teil auch polarisieren.
2023-01-18	10:15:00	11:00:00	Mag. Thomas Fürstl	High Probability Selling: Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit	Glücksritter oder kalkulierender Unternehmer, wo sehen Sie sich in der Zukunft? Wie komme ich aus der Spirale des ungewissen Glücks hin zu einem kalkulierbaren Geschäftsmodell mit gutem Einkommen? High Probability Selling und die 80/20 Regel sind hier ein erfolgreicher Ansatz, also der Einsatz von Wahrscheinlichkeit und Ressourcen-Effizienz. Einfach umzusetzen und in kürzester Zeit merkbar für mehr Geschäft, konstantere Einnahmen und mehr Freizeit!	Ich bin als studierter Biologe seit 2004 selbständiger Makler mit Spezialisierung auf Einfamilienhäuser. Mit Sitz in Krems an der Donau habe ich von Null weg ohne Eigenmittel oder Vorkenntnisse in Immobilien, aber mit viel Wissen um grundlegendes Verhalten von Menschen, ein großes Maklerunternehmen aufgebaut. Donau-Immobilien GmbH&CO KG Donau-Immobilien Baumanagement GmbH dieHausberater24 GmbH BUYMYHOME24 GmbH (wirkaufendeinHaus.at) Laut Immobilienmagazin sind wir im Maklerranking immer vorne mit dabei, in der Kategorie Häuser wechselnd Plätze 1 - 2 und damit der größte inhabergeführte Häusermakler in Österreich mit ca. 25 hauptberuflichen Mitarbeiter in der Vermittlung und heuer schon über 200 verkauften EFH. Mit dieHausberater24 und "wirkaufendeinHaus.at" haben wir 2 StartUps dieses Jahr an den Start gebracht, welche die Art der Immobilienvermittlung stark verändern Richtung Beratung und die Wahrnehmung und Schätzung beim Kunden völlig neu definieren.
2023-01-18	11:00:00	11:15:00	Frühstückspause			
2023-01-18	11:15:00	12:00:00	Ing. Martin Kocijaz	Metaverse: Eintauchen in die Innovationswerkstatt	Geht es nach Medienberichten, könnte man glauben, das "Metaverse" wurde ausschließlich für Weltmarken erfunden, investieren diese doch Milliardenbeträge in die Entwicklung ihrer Auftritte wie auch ihrer eigenen "Metaversen". Wer oder was ist eigentlich dieses "Metaverse"? Bietet es nicht vielleicht gerade auch für die Immobilienbranche enorme Chancen in Bezug auf Marketing, Kundenkontakt und Kollaboration?<Dieser Vortrag wird einen Einblick ins und auch Erfahrungsberichte aus dem Metaverse bringen – natürlich inklusive einem Live-Einstieg.	Ing. Martin Kocijaz bezeichnet sich selbst als IT-Enthusiast und Digital Innovation Evangelist. Er beschäftigt sich mit IT-Innovationen und digitalen Lösungen für die Sparkasse Oberösterreich und ist als Unternehmer unter anderem Gründer eines Innovationsexperten-Netzwerks, den "Radical Innovators", sowie Co-Founder des Linzer Vernetzungs-Start-Ups CATCHGOAL.
2023-01-18	12:05:00	12:55:00	FH-Doz. Univ.-Lektor Mag. Christoph Kothbauer	Rechts-Update für Immobilienmakler	Kommt das Bestellerprinzip oder kommt es nicht? Wann kommt es? Fragen, die sich aktuell viele Makler stellen. Mietervertreter und Konsumentenschützer befürworten es, heimische Makler und deren Interessensvertretungen blicken teils mit großer Skepsis darauf. Das Regierungsvorhaben dazu wurde definiert, aktuell wird noch ein Passus (Stichwort: wirtschaftliches Naheverhältnis) diskutiert. Geplant ist, das Gesetz mit einer Übergangsfrist (vermutlich sechs Monate) einzuführen. Der Vortrag wird sich mit aktuellen Themen zum Maklerrecht beschäftigen. Sollte es im Januar Neuigkeiten zum Bestellerprinzip geben, wird auch darauf eingegangen.	FH-Dozent, Univ.-Lektor Mag. Christoph Kothbauer übt eine ausgedehnte Lehr- und Vortragstätigkeit (ua für die FHW, die Universität Wien, die ÖVI-Immobilienakademie, die ARS, die WKO, die MANZ-Rechtsakademie sowie im Rahmen von Firmenschulungen und Inhouse-Seminaren) aus, flankiert von wissenschaftlichen Publikationen und Fachbeiträgen. Er ist Kooperationspartner der EHL Immobilien GmbH.
2023-01-18	12:55:00	13:35:00		Mittagspause		

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	13:35:00	14:20:00	Georg Ortner	Jetzt sind wieder Verkäufer gefragt!	Erfahren Sie, wie Sie mit der richtigen Einstellung und dem richtigen Handwerkszeug erfolgreicher und effizienter verkaufen. Von der Fragetechnik bis zur Einwandbehandlung, Georg Ortner spannt den Bogen für Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler. Leidenschaftlich und mitreißend, kreativ und interaktiv. Immobilienprofi und Fachbuchautor Georg Ortner begeistert sein Publikum wie kein Zweiter in der Branche. Mit authentischen Anekdoten, knallharten Fakten, Statements zu aktuellen Entwicklungen und seiner einmaligen Art hilft Georg Ortner auch Ihnen zum Erfolg!	Leidenschaftlich und mitreißend, kreativ und interaktiv. Immobilienprofi und Fachbuchautor Georg Ortner begeistert sein Publikum wie kein Zweiter in der Branche. Mit authentischen Anekdoten, knallharten Fakten, Statements zu aktuellen Entwicklungen und seiner einmaligen Art hilft Georg Ortner auch Ihnen zum Erfolg!
2023-01-18	14:25:00	15:10:00	Mag ^a Delphine Rotheneder	Wie tickt TikTok? Trend-Gadget oder Wachstumschance für Immobilienmakler?	TikTok ist weit mehr als nur eine "Spaß-App". Die chinesische Videoplattform erfreut sich immer größerer Beliebtheit - und das nicht nur beim jungen Publikum. Tauchen Sie ein in das TikTok-Universum und lernen Sie, warum und wie Sie diese Plattform als Marketinginstrument nutzen können. Freuen Sie sich auf Best Practice-Beispiele, praxisnahe Einblicke und ganz viel Motivation für die eigene Umsetzung.	Mag ^a Delphine Rotheneder ist Social Media-Expertin und Content Creator mit Video-Leidenschaft. Bereits 2019 ist sie auf den "TikTok-Zug" aufgesprungen und darf sich mittlerweile als TikTok-Millionärin (in Hinblick auf die Videoaufrufe J) bezeichnen. Zusammen mit ihrem Team von rothi.media berät und betreut Delphine Rotheneder zahlreiche Firmen aus ganz Österreich bei ihrem TikTok-Auftritt.
2023-01-18	15:10:00	15:25:00		Kaffeepause		
2023-01-18	15:25:00	16:10:00	Christian Ochs, PhD	Open-Banking für die Immobilienbranche: Bonitätsnachweise, Vermarktungs- & Provisionierungsmöglichkeiten auf Basis von Bank-Kontodaten	In diesem Vortrag erfahren Sie Neues zu folgenden Themenschwerpunkten: Effiziente Vermarktung mit dem KontoCheck für Miete, Kauffinanzierung Bonitäts- Leistungsnachweise für Auftraggeber unter dem Bestellerprinzip Neue Regeln für Immobilienkredite, potentielle Probleme & Chancen	Christian Ochs, PhD ist Geschäftsführer der FINcredible GmbH, einem Tochterunternehmen des KSV1870, das digitale Ident- & Bonitätsprüfungen auf Basis von Bankkontoinformationen anbietet. Neben mehreren Forschungsaufenthalten und Lehrtätigkeiten an international renommierten Universitäten und Forschungsinstitutionen, ist der promovierte Finanzwirt Teil des Management Committee der EU-COST Initiative FinTech & AI, sowie Co-Founder der DSF-Academy, einer wissenschaftlichen Gesellschaft zur Förderung der Expertise von Data Science in Finance.
2023-01-18	16:15:00	17:00:00	Bernhard Reikersdorfer, MBA - Manuel Tauchner, MBA - Ing. Michael Wiedeck, MBA	Diskussionspanel: Immobilienmärkte unter Druck – Strategien und Best Practices	Über lange Jahre hinweg herrschte in der heimischen Immobilienbranche quasi durchgehend und einhellig Hochstimmung. Die Corona-Krise wendete das Blatt. Kaum war die Pandemie abgeflacht, mischte ein Krieg in Europa die Karten auf fatale Weise neu. Die Invasion der Russen in der Ukraine treibt den Branchenplayern die Sorgenfalten auf die Stirn. Unsicherheiten am Markt sowie gestiegene Energiekosten haben die Welt im Griff. Hinzu kommen die neuen FMA-Anforderungen für Eigenheim-Finanzierungen und ein enormer Anstieg der Kreditzinsen. Immobilienmakler verspüren den Impact direkt in Form eines Anfragen- und Auftragsrückgangs von bis zu 70 %. Wie können wir uns gemeinsam auf diese neuen Herausforderungen einstellen? Welche Best Practices bietet der Markt? Zu diesen spannenden und aktuellen Themen diskutieren: Bernhard Reikersdorfer, MBA (RE/MAX Austria), Manuel Tauchner, MBA (REALfinanz) und Ing. Michael Wiedeck, MBA (Bank99 AG)	Bernhard Reikersdorfer, MBA, Geschäftsführer RE/MAX Austria – seit über 25 Jahren im Familienunternehmen in der Immobilienbranche tätig, unter anderem als Immobilienmakler und Bürobetreiber, es folgte die Übernahme der Geschäftsführung von RE/MAX Austria im Jahr 2006. Zielstrebigkeit, der Blick über den Tellerrand und Innovationsgeist zeichnen ihn ebenso aus, wie der umfassende Immobilien-Marktüberblick. Manuel Tauchner kommt ursprünglich aus dem Leistungssport, aus dieser Zeit konnte er später einige Erkenntnisse positiv für sein Berufsleben nutzen. Seit über 23 Jahren im Management - stets mit dem Fokus auf Vertrieb, Kunden und Markt - baute er sich eine breite Expertise im Bereich der Finanzdienstleistung auf. In der Funktion als Chief Sales Officer, im Group Management Board eines großen Finanzdienstleistungskonzerns, war er für den gesamten Vertrieb, sowie die zentralen Bereiche Produktmanagement, CRM, Vertriebscontrolling verantwortlich. Zuvor sammelte er als Regionaldirektor und Landesdirektor viel Erfahrung im operativen Vertrieb. In über 20 Jahren hatte Herr Ing. Wiedeck unterschiedliche Positionen innerhalb der Branche der Finanzdienstleistungen inne und konnte sich damit umfassendes Wissen rund um die Themen Marktbearbeitung, Positionierung, Verkaufsstrategie und KundInnen-Akquise aneignen. Schon in jungen Jahren durfte er außerdem seine Fähigkeiten als Leader unter Beweis stellen und stetig weiter ausbauen. So blickt er nun auf 22 Jahre mit äußerst erfolgreichen Teams zurück, mit denen er durchwegs die Erwartungen seiner Arbeitgeber übertroffen hat. Ergänzt wird sein umfassendes Markt-Know-how von einer fundierten Erfahrung im Umgang mit Privat- und GeschäftskundInnen. Sein praktisches Wissen in Restrukturierung, Optimierung von Filialnetzen, Teambuilding, Training und Motivation von MitarbeiterInnen ist ein weiteres Merkmal seiner beruflichen Qualitäten. In seiner

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Speaker (Name)	Vortrag (Titel)	Vortrag (Beschreibung)	Speaker Beschreibung
2023-01-18	17:05:00	17:55:00	Mag. (FH) Ingrid Neugebauer	Ausblick 2023: Entwicklungen des Immobilienmarkts – Kauf & Miete	Der Wohnungsmarkt in Österreich ist seit Jahren von einer großen Nachfrage und einem stetigen Preisanstieg gekennzeichnet. Auch während der Corona-Krise war die Nachfrage – speziell nach Wohnimmobilien - weit größer als das Angebot. Doch erste Veränderungen sind spürbar. Kaum war die Pandemie abgeflacht, mischte ein Krieg in Europa die Karten neu. Unsicherheiten sowie gestiegene Bau- und Energiekosten wirken auf den Markt, hinzu kommen die Inflation, ein Anstieg der Kreditzinsen und neue FMA-Anforderungen, deren Auswirkungen für Immobilienmakler teils gravierend sind. Welche Spuren hinterlassen diese veränderten Rahmenbedingungen am Markt? Thematische Schwerpunkte: Wachstum bei Angeboten, rückläufige Nachfrage: Hat sich der Immobilienmarkt gedreht? Gestiegene Bau- und Energiekosten: Welche Auswirkungen bei Neubauten und Bestandsimmobilien sind sichtbar? Wie wirken die gestiegenen Kreditzinsen auf den Markt? Blick in die Glaskugel: Was bringt 2023?	Frau Mag. (FH) Ingrid Neugebauer ist Prokuristin und Vertriebsleiterin bei EHL Wohnen. Sie absolvierte die Fachhochschule für Immobilienwirtschaft an der FH Wien und ist seit 15 Jahren erfolgreich in der Immobilienwirtschaft tätig. Ihre Karriere umfasste bereits Stationen in den Bereichen Marktforschung, Risikomanagement, Institutionelles Immobilieninvestment und Verwertung bei führenden österreichischen Immobilien- und Finanzunternehmen, ehe sie 2018 zur EHL Gruppe wechselte. Sie ist Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS), der weltweit renommiertesten Branchenvereinigung von Immobilienexperten.
2023-01-18	18:00:00	18:10:00	Verlosung / Ende	Gewinnausschüttung aus Partner-Rallye, Verabschiedung und Ende		

Workshop

Area 1

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	10:20:00	11:00:00	(Robert Kampczyk)	Immobilienbewertungen bewerben - was geht noch? Und wie?	Kennen Sie die nachfolgenden Versprechen? Bestimmt! "Kostenfreie Wertermittlung für Verkäufer! WIR ERMITTELN DEN MARKTWERT IHRER IMMOBILIE!" "Sie möchten Ihre Immobilie kurzfristig oder in den nächsten Monaten verkaufen und unverbindlich den Marktwert Ihrer Immobilie ermitteln lassen?" "Der richtige Angebotspreis! Hier ist der der Sachverstand eines Immobilienprofis ratsam um den besten Marktpreis zu erzielen!" "BEWERTEN SIE JETZT IHRE IMMOBILIE - Kostenlos und unverbindlich Doch was genau hat es damit auf sich? Wie kann man mit Bewertungen seine Sichtbarkeit und Reichweite erhöhen? Was muss ich alles wissen, um gezielt mit der Dienstleistung "Immobilienbewertung" zu werben? Wo und für wen lohnt es sich noch, das Thema zu bewerben? Diesen und vielen weiteren Fragen geht uns Online- und Content Marketing-Specialist Robert Kampczyk exklusiv in seinem Workshop nach. Seien Sie dabei, bringen Sie sich ein und nehmen Sie viele wertvolle Tipps und Tricks mit, um noch erfolgreicher mit dem Thema Bewerben von Immobilienbewertungen umzugehen.	Workshop Area 1
2023-01-18	11:20:00	12:00:00	(Jan Kricheldorf)	Die Immobilie auf einen Blick - was das Exposé sonst noch leisten kann!	Die Immobilie auf einen Blick: Mit dem Exposé erhält der potenzielle Käufer alle relevanten Informationen zu einer Immobilie. Das Exposé dient zur ersten Entscheidung beim Kauf einer Immobilie noch vor deren Besichtigung. Dementsprechend wichtig ist die Erstellung und die Veröffentlichung des Exposés. Doch wozu kann das Exposé im Zweifel noch dienen? Als Makler fragt man sich häufig: Kann sich mein Interessent die im Angebot befindliche Immobilie überhaupt leisten? Und genau die gleiche Frage stellt sich ihr Interessent beim Blick ins Exposé! Denn der Kauf eines Eigenheims ist ein großer Schritt. Die zugehörige Finanzierung begleitet einen in der Regel über viele Jahre. Jan Kricheldorf, Geschäftsführer der Wordliner GmbH, bringt Exposé und Bonitätsprüfung zusammen und schafft eine innovative Vermarktungslösung. Seien Sie gespannt auf seinen Workshop, wo einerseits die Sorgen und Ängste des Maklers und andererseits die Sorgen und Ängste des Käufers im Fokus stehen und lernen Sie, wie Sie diesen zielgerichtet und innovativ begegnen können.	Workshop Area 1
2023-01-18	11:00:00	11:15:00		Frühstückspause		

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	12:10:00	12:50:00	(Stefan Münch)	Die Zeit der Profis ist da: Value und seine vielfältigen Nutzungsszenarien	Dass die Professionalisierung unserer Branche mehr denn je von der Nutzung digitaler Tools abhängt, hat nicht zuletzt Corona und noch mehr die aktuelle Wirtschaftslage verdeutlicht. Ob digitale Kurzbewertungen, Online-Besichtigungen oder Webinare anstelle von Präsenzveranstaltungen: Der seit geraumer Zeit diskutierte Digitalisierungsschub ist im Hier und Jetzt angekommen. Nur wer sich und sein Business nachhaltig modernisiert und digital aufstellt, wird der Gewinner von morgen sein. Stefan Münch, Key Account Manager und Spezialist für die Bewertungs-Apps, zeigt Ihnen, wie Sie mit Kurzbewertungen Ihren Umsatz trotz Krise und Schwemme an kostenlosen Marktanalyse-Tools steigern und festigen können. Nutzen Sie diese aktuell für Ihre Kunden, die einen Vor-Ort-Termin ablehnen. Oder begleiten Sie Ihre Akquisetätigkeit mit Kurzbewertungen. Oder akquirieren Sie hierüber Vollgutachten – die Einsatzmöglichkeiten sind endlos. Und was steckt nun drin? Mit den Kurzbewertungen via Sprengnetter Value ermitteln Sie in wenigen Minuten fundiert und stichtagsgenau den Marktpreis einer in Deutschland gelegenen Wohnimmobilie, und zwar ebenfalls auf einem Erbbaugrundstück. Die Basis hierfür bildet eine der größten deutschen Kaufpreis-Datenbanken mit regionalisierten, adress- und objektbezogenen Marktdaten. Diese aussagekräftige und nachvollziehbare Kurzbewertung ist in ihrer Berechnung und Datenbasis konform zu den Vorgaben der ImmoWertV. In welchen Anwendungsfällen die Kurzbewertungen greifen, erfahren Sie exklusiv im Workshop von unserem App-Profi Stefan Münch	Workshop Area 1
2023-01-18	12:55:00	13:35:00		Mittagspause		
2023-01-18	13:40:00	14:20:00	(Carsten Nessler)	Fehlerquellen bei der Wohnflächenberechnung	Gibt es Streitigkeiten bei der Größe der Wohnung, ist man leicht versucht, diese selbst zu berechnen. Leider passieren hierbei häufig Fehler, die vermieden werden sollten. Die meisten Fehler, die bei der Berechnung begangen werden, sind, dass sich jemand ein Lasermessgerät oder einen Zollstock zum Vermessen nimmt oder der Grundriss aus den Bauplänen Verwendung findet. Die gefundenen Maße oder die eigene Messung sind aber leider nicht immer richtig und entsprechen nicht der wirklichen Wohnfläche. Besser machen: Zuerst sollte geprüft werden, ob die Räume bei ihrer Errichtung auch den geltenden Bauverordnungen entsprachen. Dann ist es wichtig, zu unterscheiden, was zu den Nutzflächen, Abstell- oder Kellerräumen zählt. Zudem muss man sich im Klaren darüber sein, welche Verordnungen und Normen anzuwenden sind. Carsten Nessler, Baugutachter bei ImmoWert Hessen und Gutachter für Immobilienbewertung und Bauschäden, zeigt in seinem praxisnahen Workshop typische Fehler bei der Wohnflächenberechnung auf.	Workshop Area 1
2023-01-18	14:30:00	15:10:00	(Marcus Wetzel)	Baufinanzierung - Praxisumsetzung der ESG-Regularien	Dass das Zusammenspiel von Banken und Wirtschaft von großer Bedeutung für Klimaschutz und Nachhaltigkeit ist, wird zunehmend erkannt. Längst existiert eine Vielzahl an nationalen und europäischen Gesetzen sowie Standards, um negative Umwelt- und Klimaauswirkungen („E“) zu reduzieren, soziale Teilhabe („S“) zu fördern und eine nachhaltige Unternehmensführung („G“) zu begünstigen. Diese werden in ihrer Regulierungstiefe und Anwendungsbreite in den kommenden Jahren noch deutlich ausgeweitet. Mit der EU-Taxonomie gibt es schon jetzt ein europaweites Regelwerk, das große Auswirkungen auf die Wirtschaft und speziell auf das Bankgeschäft hat. Marcus Wetzel verantwortet bei der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH den Bereich New Business Development und verstärkt Sprengnetter mit seiner mehr als 30jährigen Berufserfahrung in der Finanzwirtschaft. Als Referent des Workshops "BaufinanzierungPraxisumsetzung der ESG-Regularien" erläutert er die aufsichtsrechtliche Pflichten der Bank, die Ermittlung der Energieeffizienzklassen, wie Co2-Emissionen & End-/Primärenergiebedarf zusammenhängen und wie Sanierungsfahrpläne/-kosten effizient erstellt werden können.	Workshop Area 1
2023-01-18	15:10:00	15:25:00		Kaffeepause		

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	15:30:00	16:10:00	(Olaf Varlemann)	Naht das Ende des Baufi-Booms?	Eine aktuelle Studie zeigt: Das Baufinanzierungsgeschäft – Wachstumstreiber der letzten Jahre – steht unter Druck. Steigende Preise und Zinsen lassen das Neugeschäft einbrechen. Banken, Sparkassen und freie Finanzierungsvermittler müssen reagieren. Inflation und die angespannte Lage am Rohstoffmarkt sowie der Krieg in der Ukraine lassen die Bau- und Kaufpreise am Wohnungsmarkt steigen. Die daraus resultierenden Unsicherheiten an den Kapitalmärkten und steigende Zinsen führen zu einem starken Anstieg der Refinanzierungskosten. In Folge kommt das Baufinanzierungsgeschäft unter die Räder. Einer Studie von PwC zufolge erwarten die deutschen Banken und Sparkassen für das vierte Quartal 2022 einen weiteren, gar dramatischen Einbruch des bislang boomenden Neugeschäfts. Im zweiten Halbjahr wird das zuletzt kräftige Wachstum im Kreditbestand zurückgehen und das Neugeschäft stagnieren. Zudem steigt der Zinssatz weiter. Olaf Varlemann, Geschäftsführer der BaufiNord GmbH und Vorsitzender des Bundesverbands der freien Finanzierungsberater/innen Deutschland e.V.; präsentiert einen aktuellen Blick auf das Baufinanzierungsgeschäft und kommentiert mögliche Auswirkungen auf die Branche der freien Finanzierungsvermittler und die Folgen für den Immobiliensektor.	Workshop Area 1
2023-01-18	16:20:00	17:05:00	(Steven Zeh)	Immobilienfotografie mit dem Smartphone	Selbst die beste Profikamera macht ohne einen guten Fotografen keine hochwertigen Bilder. Die Kameras vom Smartphones werden qualitativ immer besser. und die Bedienung ist einfacher als die einer professionellen Kamera. Der erste Eindruck zählt! Bevor wir auch nur eine Zeile Text gelesen haben, kann uns ein gutes Foto in seinen Bann ziehen. Das gilt auch für die Darstellung einer Immobilie, vor allem in der Online-Präsentation oder im Exposé. Ziel ist es, potenzielle Käufererinnen und Käufer mit ausdrucksstarken Bildern von der Immobilie zu überzeugen. Tipps, Tricks und Best Practices zur Thematik „Immobilienfotografie mit dem Smartphone“ erfahren Sie im Webinar mit Immobilienfotograf Steven Zeh. Sie lernen in diesem interaktiven Workshop eine effektive und einfache Vorgehensweise, die nächsten Immobilien professionell selbst mit dem Smartphone zu fotografieren. Anhand von zahlreichen Beispielen werden wir tägliche Probleme, aber auch normale Gegebenheiten analysieren, dokumentieren und besprechen.	Workshop Area 1

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	17:15:00	17:55:00	(Thomas Schippert; Patrick Beier)	Akquise mit dem DEKRA-Sachverständigen-Siegel - ein Best Practice-Ansatz	Das DEKRA-Siegel steht gerade bei Verbrauchern für Sicherheit und Qualität. Mit dem Siegel werden Unternehmen, Produkte oder Personen ausgezeichnet, die nachweislich definierte Standards zum Beispiel in puncto Sicherheit, Qualität oder Nachhaltigkeit erfüllen. Das DEKRA-Siegel ist damit ein klarer, transparenter Leistungsnachweis von neutraler Stelle. Gerade für Damen und Herren, die als Immobilienmakler tätig sind, kann dieses Siegel Türöffner und Akquisebooster zugleich sein. Thomas Schippert ist DEKRA-zertifizierter Sachverständiger für die Wertermittlung und begleitet Kunden als kompetenter Makler mit vielen Jahren Erfahrung für Wohnimmobilien in der bayrischen Region Starnberg und Umgebung. Seit er das DEKRA-Siegel nutzt, hat sich eine Menge bei ihm im Unternehmen verändert. Im Rahmen seines Workshops präsentiert und diskutiert er die Vorteile der Ausbildung und der Nutzung des Siegels.	Workshop Area 1

Workshop

Area 2

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	10:20:00	11:00:00	(Ralf Schwarzhof)	Immobilienverrentung 2023 – Neue Chancen und alte Risiken	Mit Rentenbeginn ändert sich bei Senioren das Haushaltseinkommen. Während die verfügbaren Mittel sinken, bleiben die Lebenshaltungskosten meist gleich. Auch Ersparnis wirft aufgrund der Niedrigzinsen oft keine Erträge mehr ab. Es droht ein Kapitalverzehr, weil die Haushaltskasse durch einen Griff in die Reserven aufgebessert werden muss. Gleichzeitig steigt der Wert der eigenen Immobilie – jedoch nur auf dem Papier. Welche Chancen bietet in dieser Situation eine Immobilienverrentung? Die Bedeutung der Immobilienverrentung wird mit Blick auf die Rentenlücke der Babyboomer in naher Zukunft steigen. Im Grunde ist darunter ein Grundstücksgeschäft zu verstehen: Senioren als Eigentümer verkaufen ihr Wohnhaus oder ihre Eigentumswohnung an einen Investor, der ihnen im Gegenzug ein im Grundbuch an erster Rangstelle abgesichertes unentgeltliches Wohnrecht einräumt. Insgesamt gibt es zahlreiche Chancen, aber auch Risiken und diverse Stolpersteine. Wie diese aussehen und wie man sich in diesem Teilsegment zurecht finden kann, erläutert Ihnen unser Experte Ralf Schwarzhof, Geschäftsführer der LEIBRENTENBOERSE GmbH.	Workshop Area 2
2023-01-18	11:00:00	11:15:00	Frühstückspause			Pausen
2023-01-18	11:20:00	12:00:00	(Daniela Aust; Katrin Hoerschgens)	Die Magie der Content-Automation	So werden aus Ihren Besuchern wertvolle Kunden! Wie sieht das Content Marketing der Zukunft aus? Content Automation liefert darauf eine ebenso spannende wie viel versprechende Antwort. Mit der Kombination aus gutem Content und smarter Automatisierung kann man nicht nur viel schneller Leads qualifizieren, sondern diese auch noch intern bewerten und gezielt ansprechen. Wie das funktioniert, zeigt unsere Expertin Daniela Aust von Ynfinie in Ihrem Workshop auf, unterstützt von Katrin Hoerschgens. Freuen Sie sich auf konkrete Beispiele und jede Menge Praxistipps!	Workshop Area 2
2023-01-18	12:10:00	12:50:00	(Fabian Lurz)	Bessere Kaufentscheidungen treffen mit einer Meta-Suchmaschine	ThinkImmo ist eine Metasuchmaschine für Kapitalanleger, Investoren und Personen auf der Suche nach einem Eigenheim. ThinkImmo hilft dabei, bessere Kaufentscheidungen zu treffen. Auf der Plattform kann nach Cashflow, Bruttorendite und Lage gefiltert und damit eine Auswahl an relevanten Immobilien innerhalb weniger Minuten erstellt werden. Die Daten für diese Auswahl stammen von großen Plattformen wie Immoscout24 oder beispielsweise Zeitungsinseraten von Immobilo. ThinkImmo arbeitet bereits mit über 40 der wichtigsten Akteure der Immobilienbranche zusammen. Fabian Lurz ist Gründer und CEO von ThinkImmo und erläutert in seinem Workshop, was ThinkImmo genau ist und wie es funktioniert. Ferner geht er auf die Frage ein, was die Ziele des jungen Unternehmens sind und wie diese der Immobilienwirtschaft helfen. Freuen Sie sich auf einen spannenden Einblick, wie Investieren in Immobilien einfach und für jeden zugänglich werden kann.	Workshop Area 2
2023-01-18	12:55:00	13:35:00	Mittagspause			Pausen
2023-01-18	13:40:00	14:20:00	(Sebastian Krolczik)	Geldwäscheprävention im Immobiliensektor - Herausforderungen, Unsicherheiten, Fragen?		Workshop Area 2

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	14:30:00	15:10:00	(Ilona Waerder)	Der etwas andere Wert – Mitarbeiterbindung verstehen und anhand von drei Kriterien nachhaltig steuern	WERT eines Grundstücks, einer Immobilie und jetzt auch der Ihrer Mitarbeitenden? Der Fußballer Marco Reus hat einen Marktwert von 11 Millionen Euro. Heidi Klum macht jährlich ca. 17 Millionen Euro. Aber wie schaffen Sie es, ohne Millionengagen und weltbekannte Labels Ihre Mitarbeiter langfristig zu binden? Wettbewerbsdruck, Fachkräftemangel und internes, nicht reproduzierbares Wissen fordern Unternehmen auf, in ihre Mitarbeitenden zu investieren und sorgen für eine Verlagerung des Marktes. Im Internet häufen sich kostspielige Angebote, Artikel und Studien von tagesaktuellen Benefits über Softwarelösungen zur langfristigen Bindung bis hin zu Fortbildungs- und Knebelverträgen. Auch wenn sich die Anforderungen an einen Arbeitsplatz über die Jahre verändert haben, so bleiben die Gründe, warum wir einen Arbeitsplatz als attraktiv ansehen, im Kern immer gleich und sind weder branchen- / fachspezifisch noch monetär gesteuert. In diesem Workshop schauen wir uns gemeinsam an, wie Sie Ihre Mitarbeiterbindung ermitteln, evaluieren und nachhaltig stärken können. Neben anwendbaren Praxistipps bearbeiten wir repräsentative Jobprofile und leiten daraus Maßnahmen ab. Verlässt ein MA ein Unternehmen mit <100 MA, kostet dies dem Unternehmen einer Studie von Deloitte zufolge knapp 14.000€. Investieren Sie stattdessen lieber 40 Minuten Ihrer Zeit und lernen Sie beeinflussbare Bewertungskriterien messbar einzusetzen und den Zufriedenheitsfaktor „Gehalt“ einzuordnen und vernachlässigen.	Workshop Area 2
2023-01-18	15:10:00	15:25:00	Kaffeepause			Pausen
2023-01-18	15:30:00	16:10:00	(Lars Loppe)	Interessenten in den Fokus rücken	Die Interessenten rücken wieder mehr in den Fokus beim Makeln mit Immobilien. Wie können diese über die eigene Webseite abgeholt werden? Wie zeigen Makler den Menschen mit Eigentum, dass sie über viele Kontakte verfügen? Lars Loppe, Geschäftsführer der Maklerwerft, spricht in seinem 45-minütigen Vortrag über wirksame Marketing-Methoden, um beide Seiten abzuholen. Darüber hinaus stellt er wichtige Online-Tools vor, um Interessierte auf die eigene Webseite zu ziehen und nachhaltige Leads zu generieren. Dabei gilt es auch alte Geschäftsformen zu überdenken. Im Anschluss an den Vortrag bleibt Zeit für Fragen.	Workshop Area 2
2023-01-18	16:20:00	17:00:00	(Oliver Fischer)	Kurzfristige Deals mit einfachen Immobilien: Was macht fix & flip so besonders?	Die „Fix & Flip“-Strategie ist für Immobilieninvestoren besonders interessant, wenn sie möglichst schnell Eigenkapital aufbauen wollen. Besonders in den USA liegt das Immobilien-Flipping voll im Trend, doch es gibt einige Besonderheiten für deutsche Investoren zu beachten. Klassischerweise wird beim Immobilieninvestment die „Buy & Hold“-Strategie verwendet: Ein Objekt wird eingekauft und anschließend für mehrere Jahre im eigenen Bestand gehalten, um kontinuierlich einen Cashflow durch Mieteinnahmen zu genießen. Bei der sogenannten „Fix & Flip“-Strategie geht es hingegen um den rasanten Aufbau von Eigenkapital durch aktiven Immobilienhandel. Unter den Immobilieninvestment-Strategien zählt das „Fix & Flip“-Geschäft zu den absoluten Profi-Methoden, die weitere Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Immobilienmarkt voraussetzt. Kurz gesagt geht es bei der Strategie nämlich darum, sanierungsbedürftige Immobilien aufzuwerten. Durch die Aufwertung eines heruntergekommenen Objektes steigern Sie gezielt dessen Marktwert, sodass Sie nach einem kurzfristigen Wiederverkauf von hohen Gewinnen profitieren können.	Workshop Area 2

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	17:15:00	17:55:00	(Maximilian Wolf)	Warum wir in einem Käufermarkt sind und wie wir das für uns nutzen sollten	Er hat Unternehmertum im Blut und im Herzen. Maximilian Wolf ist nicht nur erfolgreich, sondern schlicht beeindruckend. Und er will immer weiter. Nach einigen unternehmerischen Erfolgen, die nicht direkt mit der Immobilienbranche verwandt waren, entdeckte er seine neue Passion für sich. Mittlerweile hat er auch in unserer Branche ein Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitenden aufgebaut. Wie? Laut Maximilian sind standardisierte und ständig kontinuierlich zu verbessernde Prozesse entscheidend für unternehmerischen Erfolg. Der Käufermarkt ist, im Gegensatz zum Verkäufermarkt, eine Marktsituation, bei der ein großer Angebotsüberhang besteht. Hier befinden sich vor allem die Käuferinnen und Käufer im Vorteil, da das Angebot größer ist als die Nachfrage. Folglich sinkt der jeweilige Preis, die Makler konkurrieren untereinander und buhlen um die Gunst der Kunden. Und genau da setzt Max Wolf an! Wie er das macht, warum er das macht und welchen Erfolg er damit hat, erläutert er im Rahmen seines Best-Practice-Workshops.	Workshop Area 2

Workshop

Area 3

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	10:20:00	11:00:00	(Oliver Böck)	Akquise von Objekten im Bestand?! Mit einer auf energetische Sanierung ausgerichteten Information und Beratung kein Problem!	Energetische Sanierung ist nicht nur ein Maßnahme zum Umwelt- und Klimaschutz. Wenn Ihr Haus gedämmt ist und eine neue Heizung für Wärme sorgt, sinken die monatlichen Betriebskosten rapide. Eine neutrale Information bzw. Beratung ist das A und O. Ein Fassadenbauer wird eine Fassadendämmung empfehlen, ein Heizungsbauer den Einbau einer neuen Heizung und ein Fensterbauer wird neue Fenster als beste energetische Sanierungsoption vorschlagen – unabhängig davon, ob dies die sinnvollste Maßnahme ist. Aus diesem Grund sollten Eigentümer auf unabhängige Berater setzen, die objektiv und durchdacht zur energetischen Sanierung informieren und bestenfalls beraten. Unabhängige Berater finden Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer z. B. über die regionale Verbraucherzentrale oder die KfW-Bank, die eine Liste mit Energieberatern führt. Ein guter Ansprechpartner sollte zudem der Immobilienmakler bzw. die Immobilienmaklerin sein, da diese in der Regel über ein breites Netzwerk an Partnern und Gewerken verfügen. Wichtig hier ist allerdings, dass der Makler die notwendige Sachkenntnis besitzt. Denn wer eine energetische Sanierung plant, sollte unbedingt vorher schauen, ob er zusätzlich von einer KfW-Förderung profitieren kann. Häufig werden z. B. die Fassadendämmung, die Erneuerung der Fenster, Heizungsaustausch, Photovoltaik-Anlagen und vieles mehr gefördert. Unser Experte, Bausachverständige & Energieberater Oliver Böck zeigt in seinem Workshop wesentliche Aspekte und Argumente auf, die Immobilienmakler im Beratungsgespräch neben ihrer Fachkenntnis zur Akquise von Wohngebäuden im Bestand nutzen sollten.	Workshop Area 3
2023-01-18	11:00:00	11:15:00	Frühstückspause			Pausen
2023-01-18	11:20:00	12:00:00	(Uwe Tobis und Patricia Brenner)	Immobilien-Teilverkauf - das finanzielle Plus für Ihr Leben	Immobilienbesitz war als Altersvorsorge schon immer von fundamentaler Bedeutung – und wird zurzeit noch wichtiger. Oft fehlt es jedoch an Liquidität, um sich neue Wünsche zu erfüllen und das Leben entspannt genießen zu können. Denn das Kapital ist im wahrsten Sinne des Wortes „eingemauert.“ Mit dem Immobilien-Teilverkauf können Sie Ihr Immobilienvermögen geschickt nutzen, erhalten Liquidität – ohne die Sicherheit der eigenen Immobilie aufzugeben. Wohnen wie immer – leben wie neu. So bleiben Ihre Kunden in ihrem Zuhause und der gewohnten Umgebung wohnen. Zudem können sie die Immobilie renovieren und bei Bedarf vermieten. Was es dabei zu beachten gilt, wie das System "Teilverkauf" funktioniert und welche Vor- und Nachteile die Thematik mit sich bringt, erläutern Uwe Tobis und Patricia Brenner, beide Sales Manager bei Engel & Völkers Liquid Home, in ihrem spannenden Worksoy und stehen zudem für Fragen und Anmerkungen zur Verfügung.	Workshop Area 3

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	12:10:00	12:50:00	(Christian Sauerborn MRICS)	Immobilienpreise – Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt?	Wie entwickeln sich die Immobilienpreise in Deutschland? Laufen Angebots- und tatsächlich realisierte Kaufpreise auseinander? Und: Folgt nach Jahren des Booms jetzt der Absturz? Dieser Frage geht unser Data-Science-Experte Christian Sauerborn MRICS exklusiv im Rahmen seines Workshops nach! Die Zäsur ist bereits spürbar. Der rapide Anstieg der Zinsen hat die Finanzierung eines Eigenheims zuletzt deutlich teurer gemacht und die Nachfrage nach Immobilien gedrosselt. Lassen die Zahlen einen Einbruch der Immobilienpreise auf breiter Front erkennen? Wie genau sich der Markt entwickelt und welche Prognosen für 2023 zu erwarten sind, wird Cristian Sauerborn mit aktuellen Daten präsentieren.	Workshop Area 3
2023-01-18	12:55:00	13:35:00	Mittagspause			Pausen
2023-01-18	13:40:00	14:20:00	(Stefan Krüll)	Immobilienfinanzierung und Tippgeberprovision	Wer ein Darlehen benötigt, kann sich entweder direkt an Banken wenden oder über einen Kreditvermittler Angebote einholen. Die Vorteile gegenüber dem Angebot von Banken liegen auf der Hand: Ein Kreditvermittler kann aus einer Vielzahl von Angeboten die optimalen Konditionen für seinen Kunden herausuchen. Die Hausbank oder ein anderes Kreditinstitut hingegen wird nur eigene Darlehenskonditionen präsentieren. Zwar lässt sich über verschiedene Online-Plattformen auch ohne Kreditvermittler rasch ein Überblick über aktuelle Konditionen der Banken verschaffen, doch ein Kreditvermittler kann gerade in komplexeren Fällen wie zum Beispiel bei Krediten für Selbständige sinnvoll sein, um den passenden Finanzierungspartner zu finden. Oftmals können sie auch günstigeren Konditionen aushandeln, als der Darlehensnehmer es direkt mit der Bank könnte. Zudem kennen sie sich gut mit weiteren Fördermitteln aus und informieren auch über KfW-Darlehen.	Workshop Area 3
2023-01-18	14:30:00	15:10:00	(Oliver Helfrich)	Kunden fesseln!	Noch nie war es so wichtig, sichtbar zu sein und einen Expertenstatus in der Region inne zu haben, um Kunden langfristig an sich und sein Unternehmen zu binden. Erfahren Sie in nur 40 Minuten, wie Sie es schaffen, Ihre bestehenden Kunden sowie Neukunden zu fesseln und diese zu Weggefährten Ihres Unternehmens zu machen. Oliver Helfrich, Trainer, Redner und Buchautor, weiß: "Es geht nie rein um die Immobilie, sondern immer um die Menschen und die zwischenmenschlichen Beziehungen!". Daher hat er einen umfangreichen Katalog entwickelt, um Kunden nachhaltig zu fesseln. Freuen Sie sich auf einen illustren und spannenden Workshop von und mit dem BVFI!	Workshop Area 3
2023-01-18	15:10:00	15:25:00	Kaffeepause			Pausen

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	15:30:00	16:10:00	(Cornelia & Guido Augustin)	Erst mit Home Staging können wir den vollen Preis erzielen	Was bestimmt den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie? Der beste Preis und Home Staging. Home Staging ist die perfekte Vorbereitung einer Immobilie für die Verkaufsphase: Das ideale Farbkonzept, moderne Möbel, viel Licht und Accessoires holen Interessenten emotional ab. Home Staging zeigt den Menschen ihre Zukunft, die sie sich ansonsten kaum vorstellen könnten. Home Staging zeigt die Schönheit und die Proportionen einer Immobilie. In diesem Workshop zeigen Cornelia und Guido Augustin humorvoll, nachvollziehbar und anhand vieler Praxisbeispiele, worauf es dabei ankommt, welche Fehler man machen kann und wie es Dank Home Staging tatsächlich gelingt, den besten Preis für die Verkäufer zu erzielen	Workshop Area 3
2023-01-18	16:20:00	17:00:00	(Sven Johns)	Aktuelles Maklerrecht	Wer Immobilien gewerbsmäßig vermittelt, dem wird eine hohe Verantwortung übertragen. Immer, wenn es um den Verkauf eines Grundstücks oder einer Eigentumswohnung geht, gibt es eine Vielzahl auch rechtlicher Fragen, mit denen sich auch jeder Makler zu befassen hat. Die Rechtsprechung 2022 befasst sich wieder mit einigen wichtigen Urteilen zum Maklerrecht. In diesem spannenden Workshop mit Rechtsanwalt Sven R. Johns wird es u.a. um eine Entscheidung zur Vorkenntnis gehen und der Frage, wann Kunden sich erfolgreich auf Vorkenntnis berufen dürfen. Zugleich geht es um die Abmahnfähigkeit einer Klausel in den AGB, die den Einwand der Vorkenntnis ausschließen soll. Ein weiterer Schwerpunkt dreht sich um aktuelle Urteile zur Rückabwicklung von Kaufverträgen infolge nicht zutreffender Beschreibungen oder falscher Zusicherungen in Immobilienanzeigen oder Exposés.	Workshop Area 3

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	17:15:00	17:55:00	(Kevin Heldt)	“New Work Culture” in der Immobilienbranche und die Herausforderungen der Generation der 1.000 Kontakte	Viele geflügelte Begriffe machen zurzeit die Runde: Während jeder die “Digital Natives” kennt, sind daneben “Young Professionals” und die “New Work Culture” zu echten Buzzwords aufgestiegen. Neues Arbeiten sieht aber nicht nur eine neue Arbeitsumgebung vor, sondern geht noch wesentlich weiter. Podcasts, wie „On the way to New Work“ oder “New Work Messen” erfreuen sich einer enormen Nachfrage. Veraltete und starre Arbeitsmethoden sollen der Vergangenheit angehören, New Work Culture zeichnet sich durch selbstbestimmtes und flexibles Handeln aus, neue Technologien und die allumfassende Vernetzung führen zu deutlicher Veränderung. Hinzu kommt die Anspruchshaltung an den Arbeitgeber, die sich heute deutlich vom klassischen Rollenbild “Chef befiehlt” und “nine to five” unterscheidet.	Workshop Area 3

Workshop

Area 4

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	10:20:00	11:00:00	(Kerstin Nell)	Das neue EEG - Was kommt / Was bleibt?!	Der weitere massive Ausbau der erneuerbaren Energien ist das Ziel der Bundesregierung. Die besondere Dringlichkeit zeigt die aktuelle weltpolitische Lage. Für dieses Ziel sind innerhalb kurzer Zeit umfassende Änderungen im EEG erfolgt. Im April 2022 wurde daher das Gesetz zur Absenkung der Kostenbelastungen durch die EEG-Umlage beschlossen. Damit ist der erste Reformschritt auf dem Weg zum EEG 2023 getan. Die weiteren gesetzgeberischen Schritte folgen. Das wirft mehrere Fragen auf: Was bleibt gleich? Welche konkreten Veränderungen stehen an? Wie sehen die Detailregelungen für Windenergie und Photovoltaik aus? Die Antworten hat unsere Energie-Referentin Kerstin Nell für Sie im kompakten Workshop.	Workshop Area 4
2023-01-18	11:00:00	11:15:00		Frühstückspause		Pausen

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	11:20:00	12:00:00	(Günter Hundsrucker)	Bereit für die Energiewende im Gebäudesektor?	Eine Energiewende, die den Gebäudesektor ausklammert, scheitert. Denn 40 Prozent des deutschen Endenergiebedarfs und 30 Prozent der energiebedingten CO₂-Emissionen entfallen auf den Wärme- und Kältebedarf von Wohn- und Nichtwohngebäuden. Ökonomisch sinnvoll, sozial gerecht sowie klima- und naturverträglich können die Klimaschutzziele aus dem Energiekonzept der Bundesregierung und den Beschlüssen zur Energiewende nur erreicht werden, wenn die Energieeinsparpotenziale im Gebäudebereich ausgeschöpft werden und die Nutzung erneuerbarer Energien bedarfsgerecht erfolgt.&nbsp;Deutschland hat sich ehrgeizige Klimaschutzziele im Gebäudesektor gesetzt. Bis 2050 soll der Gebäudebestand nahezu klimaneutral sein. Dies bedingt die umfangreiche Sanierung fast aller Wohnungen und Wirtschaftsimmobilien. Damit gilt der Gebäudesektor als zentraler Schlüssel einer modernisierten Energieversorgung, ohne den eine Dekarbonisierung insgesamt nicht erreicht werden kann. So kann beispielsweise Strom, der zukünftig verstärkt aus erneuerbaren Energiequellen stammen wird, im Gebäudesektor zum Heizen genutzt und gespeichert werden.

Gegenwärtig bleiben jedoch viele Maßnahmen und Investitionen zur Verbesserung der Energieeffizienz im Gebäudebestand aus, sodass sich die ehrgeizigen	Workshop Area 4

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	12:10:00	12:50:00	(Maria Knoop)	Wandel ist die neue Normalität – wichtige Keyfacts zum Erfolg in der Baufinanzierungsvermittlung	Enorme Marktveränderungen in 2022 und unsichere Perspektiven für 2023 bringen viele BauFiVermittler an die Grenzen. Der Markt der Baufinanzierung bleibt auch vor dem Hintergrund der Corona-Krise mittelfristig attraktiv. Experten gehen davon aus, dass der Bedarf an Wohnraum weiterhin hoch sein wird. Auch im Zusammenhang mit der zunehmenden Sicherheitsorientierung der Gesellschaft zusammen mit dem Megatrend Cocooning wird die Investition in die eigene Immobilie weiterhin eine attraktive Option sein. Was vor der Krise galt, gilt jedoch nun noch stärker: Der permanente Wandel der Baufinanzierungsbranche wird sich weiter beschleunigen! Gerade in diesem dynamischen Marktumfeld liegen viele Potenziale. Dies gilt sowohl für neue wie auch für etablierte Player. Wer Baufinanzierung an den Mann oder die Frau bringen möchte, sollte sich mit drei Keyfacts auseinandersetzen: hochwertige Beratung, das Prinzip KYC und nachhaltige Kundenbindung. Unsere Finanzierungsexpertin Maria Knoop hat sich in mehr als 12 Jahren Finanzierungsvermittlung einen unglaublichen Erfahrungsschatz angeeignet und präsentiert im Rahmen ihres Workshops, wie man trotz Krisen und wirtschaftlicher Unsicherheiten seinen Businessmotor am Laufen hält. Freuen Sie sich auf Tipps, Tricks und kleine Geheimnisse, die Ihnen in 2023 weiterhelfen werden!	Workshop Area 4
2023-01-18	12:55:00	13:35:00		Mittagspause		Pausen

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	13:40:00	14:20:00	(Robert Michel Junior)	Mehr Liquidität trotz Krise	Sie als Makler kennen die durch die aktuelle Marktlage bedingten Probleme. Die Nachfrage ist eingebrochen, die bestehenden Objekte lassen sich nicht verkaufen, dadurch fließen keine Provisionen mehr und die Liquidität Ihres Unternehmens leidet. In diesem Workshop zeigt Ihnen Robert Michel Junior praxiserprobte Methoden auf, mit denen Sie: Ihre bestehenden Objekte nachträglich runterhandeln, ohne den Auftrag zu verlieren. Neue Objekte akquirieren, die sich im aktuellen Markt auch verkaufen lassen. Dadurch Ihre Liquidität steigern und trotz Krise mit Ihrem Unternehmen wachsen. Nehmen Sie teil und nutzen Sie das Gelernte, um sich mit Ihrem Unternehmen optimal für 2023 vorzubereiten! Wir freuen uns auf Sie.	Workshop Area 4

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	14:30:00	15:10:00	(Dr. Hendrik Seibel und Matthias Mand)	GebäudeCheck: Unverzichtbare Grundlage für Wärmewende im Wohngebäudesektor	Wie weit ist der Wohngebäudesektor ind Deutschland davon entfernt, energieautark zu sein? Vor dem Hintergrund der Gasknappheit stellt sich die Frage drängender denn je. Der Krieg Russlands gegen die Ukraine hat in diesem Jahr vielen Menschen vor Augen geführt, wie abhängig Deutschland von russischen Gasimporten ist – und damit auch Städte, Gemeinden und der Wohngebäudesektor. Der Wohngebäudesektor zählt zu den wahrscheinlich wichtigsten Akteure, wenn es darum geht, die Wärmewende weg von den fossilen hin zu den erneuerbaren Energien zu vollziehen. Dabei ist eine strategische Wärmeplanung notwendig, die die gegebenen Optionen beleuchtet und Maßnahmen ableitet“, erklären die Experten der Agentur für Erneuerbare Energien auf dem Online-Portal www.waermewende.de . Der GebäudeCheck von PLAN4 bietet eine unverzichtbare Grundlage, um die Wärmewende im Wohngebäudesektor voranzutreiben. Dr. Hendrik Seibel, Geschäftsführer und Matthias Mand Vertriebsleiter bei Plan4 erläutern die aktuelle Situation der Energiekrise und beleuchten Chancen und Lösungen zur Bewältigung des Energienotstands.	Workshop Area 4
2023-01-18	15:10:00	15:25:00		Kaffeepause		Pausen

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	15:30:00	16:10:00	(Nils Werner; Ulrich Joerss)	10 große und kleine Schritte zum eigenen Immobilienbüro	Schöne Häuser und Wohnungen vermitteln und dabei tolle Provisionen verdienen – klingt doch nach einem super Business Case. Doch die Gründung eines eigenen Immobilienbüros und die Arbeit als Immobilienmakler ist weitaus mehr und bedarf einer guten Vorbereitung. Etwa 30.000 Makler sind in Deutschland registriert. Kein Wunder, denn sich als Immobilienmakler selbstständig zu machen birgt viele Chancen, da die wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten groß sind. In der Tat reicht ein Gewerbeschein und eine Gewerbeerlaubnis aus, um sich bei der IHK als Makler anzumelden. Aber wie wird man ein erfolgreicher Makler und was sind die ersten wichtigen Schritte? Was ist bei der Wahl der Rechtsform zu beachten und wer unterstützt mich am besten im Gründungsprozess? Nils Werner und Ulrich Joerss präsentieren in einem lebendigen Workshop aktiven und künftigen Immobilienunternehmerinnen und -unternehmern wertvolle	Workshop Area 4

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	16:20:00	17:00:00	(Dax Vetter)	Profitieren Sie von der Durchgängigkeit der Bewertung durch die Nutzung von Five2Click Professional bei der Kreditvermittlung (Dax Vetter)	Kreditinstitute vertrauen auf Sprengnetter. Five2Click Professional ... ist Ihr Tool für die BelWertV-konforme Berechnung der Markt- und Beleihungswerte.... punktet durch einfache, schnelle Dateneingabe und valide Ergebnisse.... ist bestens geeignet für die Berechnung direkt vor Ort beim Kunden.... basiert auf derselben Datenbasis und Berechnung wie das Sprengnetter-Tool für Banken. Dax Vetter - Productmanager bei Sprengnetter präsentiert den Industriestandard und beantwortet Ihre Fragen.	Workshop Area 4

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	17:15:00	17:55:00	(Philipp Kuhn & Eike Thiele)	Wohnflächenberechnung und Grundrisszeichnung, eigenständig anfertigen oder einen Dienstleister beauftragen? Welche Möglichkeiten gibt es?	Wer den Kaufpreis einer Immobilie überschlagen, eine Immobilienfinanzierung abschließen oder einen Mietpreis berechnen möchte, muss wissen, wie viele Quadratmeter Wohnfläche seine Wohnung oder sein Haus hat. Auch die Erfolgsaussichten für einen schnelleren Verkauf sind durch einen professionell gezeichneten und aktuellen bemaßten Grundriss in Verbindung mit einer rechtssicheren Wohnflächenberechnung deutlich erhöht. Referent Philipp Kuhn ist zertifizierter Sachverständiger und hat sein Portfolio in den letzten fünf Jahren erweitert. „Mit uns hält die Digitalisierung Einzug in die Sachverständigenbranche. Unsere Grundrisszeichnungen wurden in den letzten Jahren ausschließlich mit Tablet und Handlaser (Disto) vor Ort gezeichnet. Nun gehen wir den nächsten Schritt in Richtung Zukunft und ersetzen den Disto durch 3D-Laserscanner und minimieren so die Risiken bezüglich des Themas Haftung. Darüber hinaus erweitern wir dadurch unsere Vertriebskanäle	Workshop Area 4

Workshop

Area 5

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	10:20:00	11:00:00	(Michael Ritzert und Markus Langenbach)	Der Weg zur Preiseinigkeit beim Auftragsabschluss, trotz steigender Zinsen!	In den letzten 15 Jahren war die Immobilienbranche geprägt durch - ständige Zinsanpassungen nach unten und gleichzeitig durch - stetig steigende Immobilienpreise. In Ballungsgebieten sind die Preise explodiert, und Immobilienverkäufer waren und befinden sich noch in einem Schlaraffenland. Jeder Immobilienmakler kennt die Herausforderung, Verkäufer von einem vernünftigen Angebotspreis überzeugen zu können. In vielen Regionen hat sich die Nachfrage nach Immobilien bereits geändert und/oder Kaufinteressenten haben einen deutlich geringeren "maximalen Kaufpreis", den sie noch in der Lage sind, finanzieren zu können. Auf der anderen Seite gehen Verkäufer immer noch davon aus, fast ohne Grenzen nach oben höchste Verkaufspreise erzielen zu können. In diesem Workshop gehen Markus Langenbach und Michael Ritzert auf die ZINSSTEIGERUNGEN ein und den Einfluss auf die Immobilienpreise im Zusammenhang mit der Höhe der Darlehen, die Banken jetzt noch bereit sind, für einen Immobilienverkäufer freizugeben.	Workshop Area 5
2023-01-18	11:20:00	12:00:00				
2023-01-18	11:00:00	11:15:00		Frühstückspause		
2023-01-18	12:10:00	12:50:00				
18.01.2023	12:55:00	13:35:00		Mittagspause		
2023-01-18	13:40:00	14:20:00	(Stefan Münch)	Aus Liebe zum Kunden! Kostentransparenz in der Schätzung von Sanierungs- und Modernisierungskosten	Zeigen Sie Ihre Kompetenz mit Sprengnetter Value, erklären Sie Ihrem Kunden den richtigen Marktpreis und setzen Sie sich vom Markt ab, in dem Sie mit Sprengnetter Calc Sanierung und Modernisierung einfach und sicher schätzen! Stefan Münch, Key Account Manager und Spezialist für die Bewertungs-Apps, zeigt Ihnen, wie Sie mit Sprengnetter Value einfach und sicher bewerten, erklärt Ihnen ausführlich die Datengrundlage und verrät Ihnen Tipps und Tricks zu Sprengnetter Value. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie schnell und einfach Sanierungs- und Modernisierungskosten auf Basis der DIN 276 für Ihren Kunden schätzen.	Workshop Area 5
2023-01-18	14:30:00	15:10:00				
2023-01-18	15:10:00	15:25:00		Kaffeepause		
2023-01-18	15:30:00	16:10:00				
2023-01-18	16:20:00	17:05:00				

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	Workshop Speaker	Workshop Titel	Workshop Beschreibung	Tracks
2023-01-18	17:15:00	17:55:00	(Angelia Matias; Stefan Münch)	Lead-Generierung in der Immobilienbranche	Die Technologie schreitet in einem halsbrecherischen Tempo voran. Die Vermarktung von Immobilien ist umfangreicher und vielseitiger als je zuvor, aber auch wettbewerbsintensiver. Das macht die Lead-Generierung zu einer sich ständig verändernden Herausforderung. Wenn die Fachleute in dieser Branche ihre Zielgruppe weiterhin beeindrucken und anziehen wollen, müssen sie mit den Trends von heute Schritt halten. Was vor ein paar Monaten für die Lead-Generierung funktioniert hat, funktioniert heute vielleicht überhaupt nicht mehr. Als Immobilienmakler müssen Sie nach innovativen und vielversprechenden Strategien zur Lead-Generierung suchen. In der Immobilienbranche erfordert die Lead-Generierung verschiedene Maßnahmen, angefangen von der Verwendung der richtigen Immobiliensoftware über die Erstellung einer hochwertigen Website bis hin zur Anwendung verschiedener Strategien für ein besseres Kundenerlebnis. Um es einfach auszudrücken: Wenn Sie in diesem Geschäft tätig sind, müssen Sie nicht nur die allgemeinen Regeln des Marketings anwenden, sondern auch Marketingtricks, die in der Immobilienbranche im Trend liegen. Fakt ist: Der verkaufswillige Eigentümer von heute startet seine Recherche im Netz. Mit Sprengnetter Lead führen Sie ihn auf Ihre eigene Website, wo er sein Objekt mit wenig Aufwand einpreisen kann. Damit nutzen Sie Ihre Website als Akquisetool, denn der Eigentümer erhält einen indikativen Marktpreis und Sie im Gegenzug seine vollständigen und verifizierten Daten. Wie das funktioniert und welche Tipps	Workshop Area 5

Diskussionsforum

Datum	Uhrzeit (Beginn)	Uhrzeit (Ende)	FORUM - THEMA	Speaker	Moderation
2023-01-18	10:20:00	11:05:00	Motivation 2023 - Was treibt uns an?	Dr. Stefan Frädrich Andreas Kadler Boris Grasser Günther Schabus	Stefan Münch
2023-01-18	11:00:00	11:15:00		Frühstückspause	
2023-01-18	11:20:00	12:05:00	Wohnimmobilienmarkt Quo Vadis 2023	Oberst Schwarzhof Böck Robert Kampczyk	Payam Yousefi
2023-01-18	12:10:00	12:55:00	Immobilienwert€ - Was treibt sie?	Jan Kricheldorf Dr. Christian Osthus Dirk Wohltorf Patricia Brenner Uwe Tobis Daniela Aust	Bettina Weidenbach
2023-01-18	12:55:00	13:35:00		Mittagspause	
2023-01-18	13:40:00	14:25:00	Markt, Preisentwicklung, Zinsanstieg - Wo geht die Reise hin?	Thilo Baum Christian Sauerborn Maric Knoop Fabian Lurz Olaf Varlemann	Robin Drews
2023-01-18	14:30:00	15:15:00	Makler 4.0 - Was alles auf den Makler und sein Business zukommt?!	Carsten Nessler Stefan Krüll Hagen Herholdt Christian Sporbert Thomas Schippert	Payam Yousefi
2023-01-18	15:10:00	15:25:00		Kaffeepause	
2023-01-18	15:30:00	16:15:00	Energiewende aber Wie?!	Marcus Wetzel Hendrik Seibel Matthias Mand Günther Hundsruker Oliver Helfrich	Bettina Weidenbach
2023-01-18	16:20:00	17:05:00	TikTok und Social Media for Business	Lars Loppe Max Wolf Delphine Rotheneder Nils Werner	Stefan Münch
2023-01-18	17:15:00	18:00:00	Networking und Partnership - Nur zusammen sind wir Stark?!	Dominique Tilmans Muhi Peker Ilona Waerder Olaf Varlemann Oliver Helfrich Nils Werner	Payam Yousefi