

The logo consists of two white, stylized, curved brackets or parentheses, one positioned above the word 'Campustag' and one below it, both facing right.

Campustag

Online

A stylized, isometric illustration of a campus building complex, rendered in various shades of blue. The buildings are composed of rectangular blocks with horizontal lines representing windows or floors. The perspective is from a low angle, looking across a courtyard or open space.

Donnerstag, 29.10.2020
10:00 - 16:00 Uhr

CAMPUSTAG (ONLINE)

Aktuelles Wissen, Best Practices, Tipps + Tricks aus der Immobilienbranche

KURZBESCHREIBUNG

Unser erster Campustag (Online) bietet Ihnen unterschiedliche Themen aus der Makler- und Bau trägerverordnung. Ursprünglich als Präsenzveranstaltung konzipiert, haben wir aufgrund der gesundheitlichen Prävention entschieden, die Veranstaltung als Online-Event anzubieten.

Sie erhalten, aufgeteilt in überschaubare Einheiten von jeweils ca. 30 Minuten, besetzt von hochkarätigen Referenten, insgesamt vier Stunden anrechnungsfähige Weiterbildungszeit auf einen Schlag und auf qualitativ hochwertigem Niveau. Mit Ihrer Teilnahme sammeln Sie als Immobilienmakler und Verwalter gleichzeitig wertvolle Zeitstunden für die gesetzliche Fortbildungsverpflichtung. Da im Anschluss an jeden Themenvortrag eine kurze Lernkontrolle erfolgt, erhalten Sie im Nachgang Ihr persönliches Fortbildungszertifikat mit Ausweis der für Ihren Tätigkeitsbereich relevanten Stundenzahl.

Sie erwarten gebündelte Informationen und Anwendungsbeispiele zu jeweils aktuell zu berücksichtigenden Themen, Änderungen, Perspektiven und Trends in der Immobilienbranche. Unser hochkarätiges Referententeam versorgt Sie aus erster Hand mit wertvollen Informationen, Best-Practices, Tipps und Tricks zur direkten Umsetzung im Immobilienalltag. Nutzen Sie die Möglichkeit, um sich in nur einem Tag komprimiert auf den neuesten Stand im Immobiliensektor zu bringen und Ihr Wissen zu vertiefen.

Die neue ImmoWertV

Die Neuregelung der Maklerprovision

Sanierungsstau erkennen und rechnen

Akquise aus der Praxis

KI: Vom Preis zum Kundenerlebnis

Das neue GEG (löst die EnEV ab!)

Mit Kompetenz überzeugen

HIGHLIGHTS

- o 7 spannende und aktuelle Themen mit 8 Referenten
- o Kurze, spannende und auf den Punkt gefasste Vorträge
- o Praxisbezug mit vielen Tipps und Tricks
- o 4 Stunden anrechnungsfähige Weiterbildungszeit (MABV)

THEMEN, REFERENT, UHRZEIT

Thema, Referent, Uhrzeit	Anrechnungsfähige Weiterbildungszeit
Begrüßung und Moderation 10:00 Uhr Stefan Münch (Sprengnetter) und Jan Sprengnetter	
Objektanalyse und Sanierungsstau von Gebäuden - Tipps und Tricks für die Praxis 10:15 Uhr (Dr. Hendrick Seibel, Plan4)	45 min.
Neuregelung der Maklerprovision - Was muss der Makler zukünftig tun, um seine Provision zu sichern? 11:15 Uhr (Dr. Oliver Buss, RPM)	45 min.
Vom Preis zum Kundenerlebnis: KI-gestützte Tools in der Immobilienbranche 12:30 Uhr (Christian Sauerborn, Sprengnetter)	30 min.
Die neue ImmoWertV - Auswirkungen auf die Wertermittlung in der Immobilienbranche 13:15 Uhr (Sebastian Drießen, Sprengnetter)	30 min.
Das neue GEG ist da und tritt am 01.11.2020 in Kraft - Welche Änderungen müssen beachtet werden? 14:00 Uhr (Claus-Peter Weber, CP. Weber GmbH)	30 min.
Mit Kompetenz überzeugen - Wie man als Makler sicher punktet 14:45 Uhr (Michael Pellinghoff, Pell-Rich Immobilien)	30 min.
Objektakquise 4.0 - Best Practices vom Profi für den erfolgreichen Einkauf: Akquise und Erfolg trotz Provisionsteilung 15:30 Uhr (Peter Schürerer, Schürerer & Fleischer)	30 min.

DETAILINFORMATIONEN DER VORTRÄGE

Objektanalyse und Sanierungsstau von Gebäuden - Tipps und Tricks zum vollumfassenden Gebäudecheck

Erfahren Sie, wie Sie den Sanierungsstau eines Gebäudes strukturiert, übersichtlich, transparent und nachvollziehbar abbilden, damit Sie und Ihr Bauherr schon frühzeitig die richtigen Entscheidungen treffen können.

Unser Referent Dr. Hendrik Seibel erläutert Ihnen die Grundlagen und die Notwendigkeit der Zustandsbewertung und zeigt Ihnen praktische Tipps und Tricks, wie Sie zukünftig schneller und effizienter eine (einfache) Express-Kalkulation der Sanierungsaufwendungen (zum Beispiel für einzelne Elementgruppen) vornehmen können. Er beantwortet Ihnen die Frage: Die bauliche Zustandsbewertung von Bestandsimmobilien zur Kalkulation der Sanierungsaufwendungen ist ein aufwendiges Unterfangen, aber muss das sein?



Dr. Hendrik Seibel ist Architekt, Prozessmoderator und zertifizierter ScrumMaster (CSM). Neben seiner Tätigkeit für die PLAN4 Software GmbH leitet er das Büro Seibel Architektur Consult in Düsseldorf und ist dort auch Koordinator des Düsseldorfer Bauteams. Neben den klassischen Ansätzen zu Lean Construction befasst sich Hendrik Seibel mit der Umsetzung agiler

Prinzipien und der damit verbundenen neuen Arbeitsweise in Architektur und Ingenieurbüros. Die dort gewonnenen Erkenntnisse waren Anstoß zur Entwicklung des Software- und Beratungskonzeptes tick@time.

Neuregelung der Maklerprovision – Was muss der Makler zukünftig tun, um seine Provision zu sichern?

Käufer und Verkäufer können wie bisher provisiionspflichtig einen Makler beauftragen. Wer den Makler beauftragt, zahlt und kann maximal 50 Prozent der Provision an die jeweils andere Partei umlegen. Dies soll insbesondere verhindern, dass alleine der Käufer die Maklerkosten trägt. Damit ändert sich das Geschäftsmodell etlicher Makler, die bis dato provisiionsfrei für den Käufer gearbeitet haben, gravierend.

Unser Referent Dr. Oliver Buss hat sich mit der durch den Gesetzgeber erstrebten Regelung zur Provisionsteilung zwischen Verkäufer und Käufer beim Kauf selbst zu nutzender Wohnimmobilien und rechtlichen Möglichkeiten der praktischen Umsetzung auseinandergesetzt. Er zeigt Ihnen detailliert auf, welche rechtlichen Konsequenzen die Neuregelung der Provision für Ihren Berufsalltag mit sich bringt und welche rechtlichen Anforderungen die Maklerverträge erfüllen müssen.

Den Blick richtet er dabei auf die konkrete Umsetzung der neuen Vorgaben und den Umgang mit den zu erwartenden Schwierigkeiten der Provisionsforderungen.



Dr. Oliver Buss LL.M. (Real Estate Law) – Rechtsanwalt und Notar; Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht; Fachanwalt für Versicherungsrecht. Der Referent ist langjähriger Partner der Rechtsanwalts- und Notarkanzlei der RPM. Er betreut bundesweit Mandanten im Immobilien- und Maklerrecht mit besonderer Spezialisierung auf die Durchsetzung streitiger Provisions-

ansprüche. Darüber hinaus ist er für seine praxisnahe Vortrags- und Dozententätigkeit bekannt.

DETAILINFORMATIONEN DER VORTRÄGE

Vom Preis zum Kundenerlebnis: KI-gestützte Tools in der Immobilienbranche | So wird die Zukunft aussehen

Die Digitalisierung ist spätestens seit Corona auch in der Immobilienbranche nicht mehr aufzuhalten. Andere Leistungen als Vor-Corona sind final gefordert. Wie können diese umgesetzt werden? Welche Möglichkeiten haben Immobilienunternehmen, ihre Kunden abzuholen? Und dies nicht nur für die Akquise und die Produktion von Leads, sondern ebenfalls im Zusammenhang After Sales, Kundenzufriedenheit und Co.

Christian Sauerborn gibt einen Überblick über die Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts seit Beginn der Corona-Pandemie, schlägt eine Brücke zum Thema KI und automatisierte Immo-Bewertungen und zeigt auf, wie Immobilienunternehmen den Menschen mehr Vertrauen in KI vermitteln können, indem sie die nüchternen KI-Ergebnisse in einen begreifbaren Kontext setzen und damit in ein Kundenerlebnis umwandeln.



Christian Sauerborn MRICS ist Chief Operating Officer (COO) bei Sprengnetter. Er ist für den Bereich der automatisierten Immobilienbewertung mittels Methoden der Künstlichen Intelligenz, sogenannten Automated Valuation Models (AVM) bei Sprengnetter verantwortlich. Seine langjährige Erfahrung sammelte er insbesondere

als Leiter des Forschungs- & Entwicklungsbereichs bei Sprengnetter, als Referent und Fachautor sowie bei der Entwicklung der Zentralen Kaufpreissammlung für Gutachterausschüsse. Er ist u. a. Mitglied der Oberen Gutachterausschüsse von Rheinland-Pfalz und von Nordrhein-Westfalen sowie im „Arbeitskreis Immobilienpreise“ des BBSR und MRICS.

Die ImmoWertV-Novelle: Was wird kommen und worüber wird noch diskutiert?

Das deutsche Wertermittlungsrecht wird novelliert und soll bereits am 1. Januar 2021 in Kraft treten. Konkret werden die bisherige ImmoWertV 2010 sowie die verschiedenen Richtlinien (Bodenrichtwertrichtlinie (BRW-RL), Sachwertrichtlinie (SW-LR), Vergleichswertrichtlinie (VW-RL), Ertragswertrichtlinie (EW-RL) und die Wertermittlungsrichtlinien 2006 (WertR 2006)) durch eine vollständig überarbeitete ImmoWertV 2021 mit ergänzenden Anwendungshinweisen (ImmoWertA) abgelöst.

Bereits seit Juni 2017 beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe aus Vertretern des Bundes (BIMA, BMF), der Länder und der kommunalen Spitzenverbände mit der Überarbeitung der Wertermittlungsrichtlinien. Was zunächst als Zusammenführung der Einzelrichtlinien geplant war, hat sich mittlerweile zu einer Novellierung des gesamten Wertermittlungsrechts entwickelt, an dessen Ende eine deutlich umfangreichere ImmoWertV sowie Anwendungshinweise stehen werden. Nachdem bereits in 2017 bzgl. der ImmoWertR eine Anhörung der Verbände stattgefunden hat und im weiteren Verlauf einige Treffen der Arbeitsgruppe erfolgten, kann davon ausgegangen werden, dass es keine wesentlichen Änderungen mehr im Vergleich zum aktuellen Entwurf der ImmoWertV 2021 geben wird.



Sebastian Drießen ist Sachverständiger für Immobilienbewertung und als Senior Expert Marktwertermittlung bei Sprengnetter tätig. Er leitete lange Zeit den Sprengnetter-Fachverlag und war anschließend Teamleiter für die Fachbereiche „Marktwertermittlung/International Valuation“. Er ist u. a. Mitautor der von Sprengnetter herausgegebenen 16-bändigen Loseblattsammlung

„Immobilienbewertung“. Seit 2014 ist er Dozent an der Sprengnetter Akademie und wurde dort für das Jahr 2018 zum Referenten des Jahres gewählt.

DETAILINFORMATIONEN DER VORTRÄGE

Das neue GEG ist da und tritt am 01.11.2020 in Kraft | Welche Änderungen müssen beachtet werden?

Das neue Gesetz für die energetischen Anforderungen an Neubauten und Bestandsgebäude sowie den Einsatz erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kälteversorgung heißt Gebäudeenergiegesetz (GEG). Das Gesetz ersetzt das Energieeinsparungsgesetz (EnEG), die Energieeinsparverordnung (EnEV) und das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG).

Warum die Bauregeln schon wieder geändert werden und welche wesentlichen Änderungen auf Sie zukommen, erfahren Sie von unserem Experten Claus-Peter Weber.



Claus-Peter Weber hat 1995 seine Staatsprüfung in Vermessungstechnik am Landesvermessungsamt in Stuttgart bestanden. Anschließend sammelte er 4 Jahre Berufserfahrung in einem Architektenbüro in der Bauleitung. Nach dem abgeschlossenen Architekturstudium übernahm Weber das väterliche Sachverständigenbüro und ist seitdem Geschäftsführer der CP. Weber

GmbH. 2003 begann er die Ausbildung zum „Sachverständigen für die Markt- und Beleihungswertermittlung von Immobilien (Sprengnetter Akademie)“ und nimmt seitdem regelmäßig an Fortbildungslehrgängen teil. Seit 2014 ist er als Referent im Bereich der energetischen Gebäudemodernisierung für Sprengnetter tätig.

Mit Kompetenz überzeugen - Wie man als Makler sicher punktet

Der Immobilienmarkt ist hart umkämpft. In diesem Wirtschaftszweig tummeln sich sehr gute und seriöse Immobilienmakler. Gleichzeitig gibt es eine Vielzahl, die diese Profession gar nicht ausüben sollten. Eines ist natürlich auch klar, in jeder Branche findet man schwarze Schafe. Michael Pellinghoff und Thomas Gierich zeigen auf, woran Sie einen guten und seriösen Immobilienmakler erkennen.

Ein seriöser Immobilienmakler überzeugt durch eine hohe fachliche Fachkompetenz. Die meisten verfügen über eine nachgewiesene Ausbildung oder eine entsprechende Weiterqualifikation in Kombination mit langjähriger Praxiserfahrung. Ein kompetenter Makler bildet sich regelmäßig in den unterschiedlichen Fachthemen wie Immobilienbewertung, rechtliche Neuerungen und Vermarktungsstrategien weiter. Auch sollte dieser einen guten Überblick über Preise, Mieten und Marktentwicklung haben. Er besucht Schulungen und Seminare, um dieses Wissen – gepaart mit seiner Praxiserfahrung – an seine Kunden weiterzugeben. Im Dialog berichten Sie von Ihrem Werdegang und plaudern aus dem Nähkästchen, wie Sie mit fachlicher Kompetenz den Markt in Karlsruhe und Umgebung für sich gewinnen konnten.



Thomas Gierich und Michael Pellinghoff sind Immobilienmakler aus Leidenschaft: Beide haben eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann in einem renommierten Karlsruher Maklerunternehmen absolviert. Als Geschäftsführer der Pell-Rich Immobilien Gbr blicken beide trotz ihres jungen Alters bereits auf eine langjährige und erfolgreiche Tätigkeit in der Immobilienbranche zurück. Als u.a.

„Best Property Agent“ nun im vierten Jahr in Folge von der Fachzeitschrift Bellevue und zu den Top 1000 Maklerunternehmen von Focus ausgezeichnet, zählen sie zu den besten Maklerbüros in Deutschland. Ihren Erfolg haben sie nicht zuletzt innovativen Ideen, vor allem aber zahlreichen fachlichen Qualifikationen und Fortbildungen zu verdanken. So sind Michael Pellinghoff und Thomas Gierich unter anderem geprüfte und qualifizierte Markt-Wert-Makler® und geprüfte Immobilienbewerter der Sprengnetter Akademie. Zudem haben Sie 2020 erfolgreich den Abschluss als Sachverständige für die Markt- und Beleihungswertermittlung von Immobilien bestanden.



DETAILINFORMATIONEN DER VORTRÄGE

Objektakquise 4.0 - Best Practices vom Profi für den erfolgreichen Einkauf: Ak-quise und Erfolg trotz Provisionsteilung

Der Zins steht noch immer mehr als günstig, alternative Anlagemöglichkeiten sind schwierig durchschaubar, und überhaupt eilt der Immobilienbranche ja gerne der Ruf unglaublicher Renditen voraus. Leider sieht die Realität anders aus. Der Objektmarkt ist nahezu leergefegt, Renditen sind für A-Standorte kaum noch erzielbar, geschweige denn die Möglichkeit, eine Wohnimmobilie zu „bezahlbaren“ Preisen zu finden. Analog hierzu haben sich die Akquisestrategien sehr erfolgreicher Immobilienmakler in den letzten Jahren eindeutig gewandelt.

Eine hohe Dienstleistungs- und Serviceorientierung sind gefragt, zugeschnittene Angebote, schnelle Bewertungen und digitalisierte Prozesse stehen im Vordergrund der täglichen Arbeit. Der Platzhirsch vor Ort aus Stuttgart - Peter Schürer - zeigt Ihnen, was er anders macht. Erleben Sie hautnah, durchgeführt vom Erfolgsmakler aus der Praxis, den Workshop „Objektakquise 4.0“.



Peter Schürer ist Geschäftsführender Gesellschafter der Schürer & Fleischer Immobilien GmbH. Als Zwei-Mann-Unternehmen, mit Peter Schürer und Bernd Fleischer 1996 gestartet, schaut er nach zahlreichen Weiterbildungen und Qualifikationen sowie stetiger Weiterentwicklung, auf 10 Filialen (Stuttgart, Baden-Baden, Karlsruhe, Bruchsal, Pforzheim, Heidelberg, Mannheim,

Bretten, Heilbronn und Neustadt) als seine „Successstory“. Heute befinden sich rund 130 festangestellte und zufriedene Mitarbeiter in der Firma, die Hälfte davon geht heraus zum Kunden und vermittelt Kaufverträge, die andere Hälfte arbeitet im Backoffice. Neben seiner Leidenschaft, dem „Netzwerken“, verfolgt er seit einigen Jahren seine Funktion als Referent, bei Akademien und Universitäten, sowie auf immobilienwirtschaftlichen Veranstaltungen. Seit 2016 ist Peter Schürer auch Geschäftsführer von DAVE, dem Deutschen Anlage-Immobilien Verbund, bestehend aus 12 Immobilienberatungsunternehmen, davon 11 inhabergeführt an 29 Standorten und 560 Mitarbeitern in ganz Deutschland.

ZUM ABLAUF

Web-Seminarzugang

Den Zugang zum Web-Seminar erhalten Sie nach Ihrer Buchung mit zeitlicher Verzögerung mit einer separaten E-Mail aus der entsprechenden Web-Seminarsoftware (Zoom).

Ergänzende Informationen

Sie erhalten alle Unterlagen (Skript, Übungsaufgaben, Tutorials etc.) ausschließlich in digitaler Form und erst während bzw. nach den Vorträgen. Jede Teilnahme wird mit einem Aktions-Gutschein belohnt: 10% Nachlass auf die ITM | Innovations-tagung für Immobilienmakler am 20.01.2021.

Termin

Donnerstag, 29.10.2020
10:00 - 16:00 Uhr

Gebühr

189,- € inkl. MwSt.

▶ [Zur Anmeldung](#)

Teilnehmerkreis

Objektbesichtiger, Immobilienmakler, Sachverständige, Hausverwalter, alle Praktiker im Bereich der Immobilienwirtschaft.

Qualifikation

Makler müssen sich ständig weiterbilden, mindestens 20 Stunden in drei Jahren sind Pflicht. Der Weiterbildungszeitraum umfasst immer das Kalenderjahr. Der erste umfasst den 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2020. Im Jahr 2021 könnten somit erstmals Nachweise gegenüber der Gewerbebehörde fällig werden (§ 15b MaBV / §34c GewO).

Unser CampusTag (online) ist als live Web-Seminar mit integrierten Lernstandskontrollen als tutoriell begleitetes Fernstudium zu betrachten. Diese Web-Seminar-Veranstaltung ist daher für Immobilienmakler und Immobilienverwalter insgesamt mit 4 Stunden anerkennungsfähig im Sinne von §§ 34c Abs. 2a der Gewerbeordnung, i.V.m. § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Anlage 1 zur MaBV. Darüber hinaus ist die Webinar-Veranstaltung bei der Sprengnetter Akademie GmbH (zum Beispiel für MarktWertmakler) als Weiterbildung im Umfang von 6 Stunden anerkannt. Sie erhalten im Nachgang an das Webinar eine aussagekräftige Teilnahmebescheinigung zur Vorlage bei der Gewerbebehörde o.a. Institutionen.

