



Seminar

Marktorientierte Wertermittlung für Immobilienmakler/-innen

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00831

Termin

07.10.2024 - 09.10.2024

2.080,00 €

Bronze 1.976,00 €

Silber 1.934,40 €

Gold 1.872,00 €

Platin 1.830,40 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
ImmobilienvermittlerInnen,
SpezialistInnen im
Immobiliengeschäft,
BaufinanziererInnen mit
Immobilienvermittlungsaufgabe
n

Als ImmobilienmaklerIn führen
Sie regelmäßig
Akquisitionsgespräche. Was ist
die erste Frage, die Ihnen
potenzielle
ImmobilienverkäuferInnen
stellen? Eine klare Antwort:
„Was bekomme ich für meine

Immobilie am Markt?“ Als
qualitätsorientierter
BankmaklerIn sollten Sie auf
diese Frage eine seriöse
Antwort haben - nicht sofort,
aber im Rahmen Ihrer
Beratungsleistung. In diesem
Praxis-Seminar lernen Sie, wie
Sie mit einfachen Mitteln einen
plausiblen Marktwert und einen
realistischen Angebotspreis für
Ihren Verkaufsauftrag für
nahezu jede gängige (Wohn-)
Immobilie ermitteln können und
zudem Besonderheiten wie

Wohnrechte oder besondere Eigenschaften berücksichtigen.

Wir beraten Sie gerne.



Christian Malm

B.A.

Experte für Banksteuerung, Risikomanagement und Treasury

[+49 2602 14-178](tel:+49260214178)

christian.malm@adg-campus.de

Beschreibung

Bestimmen Sie den Wert mit fundiertem Wissen!

Was ist die Immobilie wert? Der Schlüssel"ner erfolgreichen Immobilienvermittlung ist immer, den marktgerechten Preis einer Immobilie"nnen. Dazu ist"sentlich, den (Markt-)Wert auf Basis der gesetzlichen Grundlagen und Regeln"mitteln und das Ergebnis Ihren KundInnen"äsentieren – mit dem Ziel, einen entsprechenden Vermarktungsauftrag"halten. Aber die Vorzeichen am Immobilienmarkt haben gedreht:

Steigende Zinsen und hohe Baukosten haben die Nachfrage verändert. Wie sind diese Faktoren in der Tagespraxis der Wertermittlung mit dem Ziel Vermarktung zu berücksichtigen?

Seit Kurzem ist die neue ImmoWertV in Kraft. Viele lange praktizierten Bewertungsvarianten sind nun verbindlich vorgegeben. Was bedeuten die neuen Regelungen im Tagesgeschäft, wie wirken sich die Vorgaben auf die Praxis der Immobilienbewertung aus und was bedeuten die Änderungen für den Preis in der Vermarktung. Fachwissen, Kompetenz und praxisnahe Methodik in Fragen der Wertermittlung sind die Grundlagen für den Erfolg im umkämpften Maklergeschäft. Nicht zuletzt können Informationen über die Verkäuflichkeit und mögliche Kaufpreise Haftungsfragen auslösen. Schon aus diesem Grund sind fundiertes Know-how und eine klare Argumentationstechnik unerlässlich.

Inhalte

Grundlagen der Wertermittlung von Immobilien unter Berücksichtigung der neuen ImmoWertV

- Welche Wertbegriffe sind für die Praxis der Immobilienvermittlung relevant und welche Bedeutung fällt Ihnen zu?
- Welche Wertermittlungsverfahren gibt es und wie wende ich sie in der Praxis an?
- Welche „Stellschrauben“ sind in der Praxis der Wertermittlung wichtig?
- Welche Auswirkungen auf den Wert und die Verkäuflichkeit einer Immobilie haben Wohnrechte, Leitungsrechte und Grunddienstbarkeiten?

Systematische Übungen zur Wertermittlung eines Wohnobjekts in einem praktischen Beispiel, inklusive Besichtigung des Objekts

- Wie erkenne ich wertbeeinflussende Vor- und Nachteile einer Immobilie?

Überführung des ermittelten Verkehrswertes in den Angebotspreis für den Vertriebsauftrag und die Kommunikation mit den Kund:innen.

- Wie setze ich die Wertermittlung als Marketinginstrument in der Auftragsakquisition ein?
- Wie erläutere ich meine Ergebnisse nachvollziehbar und erziele eine Übereinstimmung mit meinen Kund:innen?
- Mit welcher Argumentations- und Gesprächsstrategie akquiriere ich marktgerechte Vertriebsaufträge?
- Welche Haftungsrisiken bestehen und wie kann ich ihnen begegnen?

Nutzen

- Sie lernen die gängigen Wertermittlungsmethoden und deren Anwendung unter Berücksichtigung der neuen ImmoWertV kennen.
- Sie werden in die Lage versetzt, diese Methoden vor Ort beim Kunden anzuwenden, die Ergebnisse zielgerichtet zu kommunizieren und als Kompetenzbausteine zu nutzen.
- Sie erfahren, welche Auswirkungen Rechte und Belastungen auf den Wert und die Vermarktbarkeit einer Immobilie haben und wie Sie in der Praxis damit umgehen.
- Sie wenden das Erlernte anhand einer Objektbesichtigung vor Ort und werden in der Praxis im Umgang mit dem Thema Wertermittlung im Tagesgeschäft.

Dozenten

Dirk Roßkopf, Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Dirk Roßkopf besitzt langjährige Erfahrung im Bank-Immobiliengeschäft. Seine Workshops leben von der Vertriebsorientierung aus dem praktischen Tagesgeschäft der Immobilienvermittlung. Dirk Roßkopf präsentiert ausschließlich Akquisitions- und Vertriebsansätze, die er selbst in der Praxis erprobt hat.
