



# Seminar

Bautechnik und Baukosten für Immobilienmakler/-innen

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

**ST24-00835**

**Termin**

17.10.2024 - 18.10.2024

**1.470,00 €**

**Bronze 1.396,50 €**

**Silber 1.367,10 €**

**Gold 1.323,00 €**

**Platin 1.293,60 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an  
Spezialist:innen im  
Immobiliengeschäft,  
Immobilienvermittler:innen,  
Baufinanzierer:innen mit  
Immobilienvermittlungsaufgabe  
n

Als Immobilienmakler:in"r Bank  
punkten Sie gegenüber Ihren  
Wettbewerbern mit  
Persönlichkeit und stets  
aktueller Fachkompetenz.  
Hierzu gehört auch ein  
praxisgerechtes  
Wissen"utechnische

Grundlagen und Baukosten.  
Egal"i der Verkäuferakquisition  
oder im Gespräch mit  
Kaufinteressent:innen, Sie  
sollten wissen, mit welcher  
„Substanz“ Sie"n Markt gehen  
und welche Renovierungen und  
Modernisierungen in Frage  
kommen.

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](mailto:christian.malm@adg-campus.de)

## **Beschreibung**

# Sicher bewerten und argumentieren!

Die Bewertung von Immobilien und das Beurteilen der Verkaufsmöglichkeiten sind das Tagesgeschäft von Makler:innen an der Bank. Um dies wirklich erfolgreich gestalten zu können, ist Fachwissen die wesentliche Voraussetzung. Basis einer realistischen Wertermittlung ist neben der Kenntnis der Wertermittlungsmethodik ein seriöses Wissen um Bautechnik, Zustand und Qualität eines jeden Bauwerks. Oft müssen Instandhaltungstau, Baumängel und Bauschäden erkannt, analysiert und berücksichtigt werden. Wie wirken sich diese Eigenschaften auf die Verkaufschancen aus, welchen Investitionsbedarf lösen diese in Euro und Cent aus? Wie beeinflussen „weiche Faktoren“ zusätzlich den Preis?

In unserer Veranstaltung erhalten Sie das praktische Know-how für Ihr Tagesgeschäft, um bei der Beurteilung vieler Bewertungs- und Mängelsachverhalte besser zurechtzukommen. Nur mit einer klaren Argumentation und fundiertem Fachwissen wird es Ihnen gelingen, den Kund:innen von Ihrer Kompetenz zu überzeugen und damit einen vermarktungsfähigen Vertriebsauftrag zu erhalten.

## **Inhalte**

- Sie behandeln die klassischen Kundenfragen aus dem Tagesgeschäft
  - Ist ein Austausch von Fenstern erforderlich, und was kostet dieser?
  - Bei Rissen im Mauerwerk: Setzriss oder Spannungsriss? Ist eine Sanierung möglich und wie kann die

erfolgen?

- Ist die Wand „tragend“, oder kann sie entfernt werden, um den Raum zu vergrößern?
- EnEV 2014: Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, welche sind sinnvoll, und welche rechnen sich tatsächlich?
- Entsorgung von belasteten Altmaterialien: Was muss beachtet werden, und wie wird richtig kalkuliert?
- Bauspezifische Fachbegriffe und ihre Bedeutung für die Bewertung, Einsatz dieser Kenntnisse im Kundengespräch und der Argumentation für Akquisition und im Vertrieb
- Grundlagen von Statik und Bauphysik: Wie helfen diese Kenntnisse bei der Akquisition und im Verkauf weiter?
- Was sind die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Baumaterialien, insbesondere beim Wand- und Deckenaufbau sowie bei der Dachkonstruktion?
- Woran sind klassische Bauschäden zu erkennen?
- Wie werden die Verwendung belasteter Baustoffe, akuter Schädlingsbefall und Schimmel beurteilt?
- Was kostet wie viel?
  - Material- und Lohnkosten
  - Ausbauten und Umbauten
  - Modernisierungen
- Erkennen und Differenzieren zwischen Instandhaltungsbesonderheiten und Modernisierungstau sowie die Auswirkungen auf die Vermarktungsmöglichkeiten und die Wertermittlung

## **Nutzen**

- Sie erhalten die Sicherheit, Aspekte der Bautechnik richtig zu kennen und im Bewertungsprozess angemessen zu berücksichtigen.
- Es werden Ihnen Argumentationshilfen vermittelt, wie Sie im Kundengespräch mit positiven und negativen baulichen Eigenschaften von Immobilien umgehen.
- Sie besprechen Kostenansätze für Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen gängiger Gewerke.
- Sie diskutieren, wie sich optische und technische Merkmale von Immobilien auf die Wertermittlung und die Verkäuflichkeit auswirken.
- Mit dem neu erworbenen fachlichen Know-how in Fragen rund um Bautechnik, Ausstattung, Mängel und Schäden von Immobilien sind Sie in Zukunft ein/e noch kompetentere/r Ansprechpartner:in für Ihre Kunden:innen und neue Interessent:innen.

## **Dozenten**

Dipl. Ing. Andrea Wallrath, wallrath architektur

Andrea Wallrath arbeitet als selbständige Architektin mit Tätigkeitsschwerpunkt Neubau, Umbau und Modernisierung von Wohnimmobilien. Sie ist langjährige Dozentin"r Wohn- und Immobilienwirtschaft für den Bereich Bautechnik.

---