



Immobilienforum 2021

Buchungsnummer **ST0221-077**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und SpezialistInnen

Wie erreiche ich mit meinen Immobilienvertrieb noch mehr EigentümerInnen? Welche rechtlichen Neuerungen

muss ich"r Vermittlung berücksichtigen - und wie wende ich sie"r Praxis an? Mit welchem Leistungs- und

Provisionsmodell will ich am Markt auftreten? Wie erfolgreich ist meine Organisation im Vergleich"deren VR-

Maklern? Fragen wie diese stellen Sie sich als Immobilienprofi regelmäßig – Antworten von ExpertInnen und

KollegInnen erhalten Sie bei unserem jährlichen Immobilienforum!

Veranstaltungsart

Forum/Tagung

Dauer (in Tagen)

2

Termin

22.11.2021 - 23.11.2021

°1°.275,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Nach dem ersten "Schock" durch die Corona-Pandemie zeigt sich: Trotz oder gerade aufgrund der steigenden Unsicherheit"len Lebensbereichen steht der Erwerb selbstgenutzten Wohneigentums bei vielen Menschen hoch im Kurs.

MaklerInnen stehen damit weiter einem Nachfrageüberhang gegenüber und gute Objekte "quirieren ist immer noch ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Das Potenzial liegt hier bei den PrivatverkäuferInnen: Sie gilt "t einem klar definierten und geschickt kommunizierten Leistungsportfolio vom Wert einer professionellen Immobilienvermittlung zu überzeugen.

Gelingt dies nicht, drohen unweigerlich Erlösrückgänge – der mittlerweile im "Echtbetrieb" erprobten gesetzlichen Neuregelung der Maklerprovision sei Dank.

Diese und viele weitere Themen arbeiten wir beim Immobilienforum 2021"mmenden November auf – abwechslungsreich und praxisnah wie gewohnt.

Inhalte

- Update Maklerrecht: Was wichtig war und wird
- Ein Jahr Provisionsteilung: Was hat sich"r Praxis wirklich verändert?
- Benchmark 2.0: Mehr Insights"e Kennzahlen der genossenschaftlichen Maklerwelt (Fortsetzung und Weiterentwicklung des Beitrags vom Immobilienforum 2020. Die betreffende Aufzeichnung der Benchmark-Analyse wird vorab zur Verfügung gestellt.)
- Kurz und knapp: Trotz Filialsterben 5 Ideen für Aufmerksamkeit und Präsenz"r Fläche
- Unwiderstehlich akquirieren: Tricks und Techniken für den erfolgreichen Objekteinkauf
- Markt-Screening: Aktuelle digitale Trends"r Immobilienvermittlung
- Gut + Gut = Besser? Die Immo-Organisation"r Bankenfusion
- Parallele Workshops (NICHT bei digitaler Teilnahme)
 - 1. Print lebt ein hochwertiges, individuelles Immobilienmagazin, blitzschnell erstellt!
 - 2. Crashkurs Foto zum Mitmachen: 10 Tipps und Tricks für bessere Bilder
- Abendprogramm nach Möglichkeit (NICHT bei digitaler Teilnahme)

Hinweise:

Aktuelle Hinweise zur Durchführung unserer Veranstaltungen (digital/hybrid/Präsenz) finden Sie stets aktuell online unter: www.adg-campus.de

Wir gewähren"r/m zweiten TeilnehmerIn aus einer Bank einen Nachlass von 50% auf den Seminarpreis!

Die digitale Teilnahme beinhaltet nicht das komplette Tagungsprogramm (s.o.) und erfolgt daher zum reduzierten Preis.

Nutzen

- Sie erhalten Impulse zur strategischen und operativen Weiterentwicklung Ihres erfolgreichen Immobilienvermittlungsgeschäfts"r Bank.
- Sie tauschen sich mit ausgewiesenen Expertlnnen und erfahrenen PraktikerInnen über aktuelle Fragestellungen aus und finden gemeinsam Lösungen.
- Sie vernetzen sich mit KollegInnen aus dem gesamten Bundesgebeit.
- Sie sammeln wertvolle Schulungsstunden zum Nachweis Ihrer Weiterbildungsverplichtung.

Dozenten

Dirk Roßkopf, Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Ricarda Breiholdt, Breiholdt & Voscherau Immobilienanwälte

Sabine Behringer, Raiffeisenbank Oberferrieden-Burgthann eG

Lars Hoffmann, Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG

Stefan Krüll, Konzept Immobilien Consulting

Dr. Oliver Altenhövel, Volksbank Immobilien Münsterland GmbH

Florian Gürbig, IMMOTION Home Staging & Immobilienfotografie

Mario Dritter, BankenImpuls Consulting GmbH

Florian Schwirrat, Volksbank Bramgau-Wittlage eG

Nikolai Roth, Maklaro GmbH