



Marktorientierte Wertermittlung für Immobilienmakler/-innen

Buchungsnummer

ST23-00456

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Immobilienvermittelnde, Spezialist/-innen im Immobiliengeschäft, Baufinanzierende mit Immobilienvermittlungsaufgaben

Als Immobilienmakler/-in führen Sie regelmäßig Akquisitionsgespräche. Was ist die erste Frage, die Ihnen potenzielle Immobilienverkäufer stellen? Eine klare Antwort: „Was bekomme ich für meine Immobilie am Markt?“ Als qualitätsorientierter Bankmakler 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 Vermarktungsauftrag für nahezu jede gängige (Wohn-) Immobilie ermitteln können und zudem Besonderheiten wie Wohnrechte oder besondere Eigenschaften berücksichtigen.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

09.10.2023 - 11.10.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

2.020,00 €

Mitglieder 1.818,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Bestimmen Sie den Wert mit fundiertem Wissen!

Was ist die Immobilie wert? Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Immobilienvermittlung ist immer, den marktgerechten Preis einer Immobilie zu kennen. Dazu ist es wesentlich, den (Markt-)Wert auf Basis der gesetzlichen Grundlagen und Regeln zu ermitteln und das Ergebnis Ihren Kunden zu präsentieren – mit dem Ziel, einen entsprechenden Vermarktungsauftrag zu erhalten. 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 hart 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 am praktischen Beispiel, inklusive Besichtigung des Objekts

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

Überführung des ermittelten Verkehrswertes in einen Angebotspreis für den Vertriebsauftrag und die Kommunikation mit den Kunden.

- Wie setze ich die Wertermittlung als Marketinginstrument in der Auftragsakquisition ein?
- Wie erläutere ich meine Ergebnisse nachvollziehbar und erziele eine Übereinstimmung mit meinen Kunden?
- 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 Kompetenzbaustein 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 an und werden so sicher 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 bereits selbst in der Praxis erprobt hat.