

Seminarprogramm 2024 des IVD Mitte e.V.



MITTE E.V.

**DIE IMMOBILIEN
UNTERNEHMER.**

DIA

Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche
Praxis trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg
Telefon 0761/20755-0
E-Mail akademie@dia.de

www.dia.de

**IHR PARTNER
für die Aus- & Weiterbildung
in der Immobilienwirtschaft**

SEMINARE | LEHRGÄNGE | STUDIENGÄNGE

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

ein frischer Blick auf das Jahr 2024 wird uns allen gut tun. Liegt doch, nach einigen guten Jahren, ein vergleichsweise schwieriges Jahr hinter uns.

Jedes einzelne Unternehmen, ob groß oder klein, hat seine eigenen Herausforderungen gemeistert.

Die Zinsen pendeln sich gerade ein, die Inflation scheint erst mal gestoppt. Die Immobilienpreise suchen noch ihr neues Niveau.

Das Neubaugeschäft lag zwar ziemlich am Boden, wird aber durch die immer wichtiger werdenden Energieeinsparpotenziale schon bald wieder an Fahrt gewinnen.

Jetzt heißt es mehr denn je „Am Ball bleiben“, zielorientiert arbeiten, Netzwerke nutzen und immer gut informiert sein. Hierbei unterstützen wir Sie mit aktuellen und spannenden Themen.



Ob Hausverwalter, Makler oder Sachverständige, in unserem neuen Seminar- und Webinarkalender ist für jeden etwas Passendes dabei. Stärken Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Weiterbildung in unserem Verband und nutzen Sie unser gutes Netzwerk.

In diesem Sinne wünsche ich uns Allen ein erfolgreiches 2024.

Herzliche Grüße

Petra Krauß und

Dorothea Gödert-Stegmann

Handwritten signature of Petra Krauß in black ink.

Handwritten signature of Dorothea Gödert-Stegmann in black ink.



Wichtige Information für Präsenzseminare:

Da sich die Stornobedingungen am Veranstaltungsort geändert haben, müssen wir Sie darauf hinweisen, dass wir das jeweilige Seminar nicht durchführen können, wenn vier Wochen vorher nicht genügend Anmeldungen vorliegen.

Rabattierungen:

Ab der Anmeldung von 2 Personen pro Unternehmen, erhalten IVD-Mitglieder 10% Rabatt. Lehrkräfte der Berufsschulen können zum Mitgliederpreis abzgl. 50% Rabatt teilnehmen.

Herausgeber:

Immobilienverband Deutschland IVD

Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen
Region Mitte e.V.
Zeil 46 · 60313 Frankfurt
Telefon 069-282823 · Telefax 069-280979
Internet: www.ivd-mitte.de · Email: info@ivd-mitte.de

Veranstalter:

IVDS GmbH Servicegesellschaft des IVD Mitte

60313 Frankfurt · Zeil 46
Geschäftsführer: Thorsten Stock
Ansprechpartner: Jennifer Henricks
Tel.: 069 / 21084670 · Fax: 06151 / 139620 · ivds@ivd-mitte.de

Druck und Layout:

berndt medien GmbH

Sürther Hauptstraße 80 · 50999 Köln
www.berndt-medien.de

Save the Date!

Erleben Sie neben anderen Referenten bei uns:



Tobi Kämmerer,
Radiomoderator und
Coach



Georg Ortner,
KeyNote Speaker und
Verkaufstrainer



Marius Siegmund,
Vertriebsexperte, COO
onOffice GmbH



Prof. Michael Voigtländer,
Leiter Kompetenzfeld
Finanz- und Immobilien-
märkte, Institut der
deutschen Wirtschaft Köln



Frank Alexander,
Pressesprecher IVD
Mitte e.V., Geschäfts-
führer Hermann
Immobilien GmbH



Thomas Brunner,
KI- und Online-
Marketing-Trainer



Marco Berndt,
Geschäftsführender Gesell-
schafter berndt medien

Moderation:



Anmeldung:
[www.beedpix.de/
immobilientag-ivd-mitte-2024](http://www.beedpix.de/immobilientag-ivd-mitte-2024)



Immobilientag IVD Mitte

20. März 2024 – 9:00 bis 17:00 Uhr – KongressCenter in Bad Homburg

Ihre persönliche Einladung folgt!

Die Seminare und Webinare in der Übersicht

Monat	Thema	Referent	Raum /Zeit
Januar			
25.01.24	Rechte und Pflichten von Mietern und Vermietern bei Schimmelbefall	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
30.01.24	Das Vorkaufsrecht des Mieters - darauf ist zu achten!	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
Februar			
01.02.24	Wohnungsabnahme sicher meistern	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
06.02.24	Instandhaltungsplanung clever umsetzen	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
22.02.24	Neues 2024: Was auf Immobilienprofis zukommt	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
28.02.24	Nachhaltigkeit und Klimaschutz	Dieter Eimermacher	Webinar, 10-12 Uhr
29.02.24	Erfolgreich Immobilien verkaufen mit Homestaging	Silvia Berger	Webinar, 10-14 Uhr
März			
07.03.24	Wer bin ich im Netz: Online-Reputation der Immobilienfirma	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
14.03.24	Einführung in die Immobilienbewertung	Stephan Schlocker	Seminar, 10-17 Uhr
April			
18.04.24	Update Altbausanierung / Energiekonzepte / aktuelle Förderprogramme	Ulrike Krabus	Seminar, 10-17 Uhr
24.04.24	Der Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand	Dieter Eimermacher	Webinar, 10-12 Uhr
25.04.24	Grundlagen Maklerrecht	RA Johannes Engel	Seminar, 10-17 Uhr
Mai			
02.05.24	Beste Umgangsformen im Immobiliengeschäft als Alleinstellungsmerkmal	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
16.05.24	Praxis für Praktiker: Immobilienbesteuerung verständlich erklärt	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
23.05.24	Gebäudeschäden / Schimmelschäden	Ulrike Krabus	Seminar, 10-17 Uhr
Juni			
05.06.24	Immobilienfinanzierung für Immobilienmakler und Kaufinteressenten (Grundlagen)	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
06.06.24	Vom Backoffice zum Frontoffice/ Immobilien-telefonate besser denn je (1)	Werner Schölgens	Webinar, 10-13 Uhr
13.06.24	Stressfreie Immobilienverwaltung	FireLife GmbH	Seminar, 10-17 Uhr
20.06.24	Berufspraxis: Typische Texte im Maklerbüro: wie KI Sie dabei unterstützt	Bernhard Hoffmann	Seminar, 10-17 Uhr
26.06.24	Immobilienverkauf in Bestform	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr

Monat	Thema	Referent	Raum /Zeit
Juli			
03.07.24	To Do's im Maklerbüro	Kathrina Mihkhail	Seminar, 10-17 Uhr
04.07.24	Viel Lärm um nichts - Was es zum Thema Lärm im Mietrecht zu beachten gibt	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
05.07.24	WEG-Verwaltung / WEG Recht	Uwe Effenberger	Seminar, 10-17 Uhr
11.07.24	Immobilienfinanzierung für Immobilienmakler und Kaufinteressenten (Aufbau)	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
August			
29.08.24	Funktionsweise und Wirtschaftlichkeit regenerativer Heizungssysteme	Ulrike Krabus	Seminar, 10-17 Uhr
September			
05.09.24	Vom Frontoffice zum Notar/ Immobilientelefonate (2)	Werner Schölgens	Webinar, 10-13 Uhr
11.09.24	"Kunde, Du bist genau mein Typ" Vermeiden von Streuverlusten im Immobilienverkauf	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
18.09.24	Aufbau und Inhalt eines Wohnraummietvertrages	RA Norbert Koch	Webinar, 10-14 Uhr
19.09.24	Mehr Dienstleistung wagen: Wie man mit zusätzlichen Angeboten Verkäufer und Käufer gewinnt	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
26.09.24	Immobilienfotografie	Holger Slaghuis	Seminar, 10-17 Uhr
Oktober			
09.10.24	Tod im Mietrecht: Darauf ist zu achten, wenn der Mieter stirbt	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
10.10.24	Rhetorik und Dialektik als Werkzeuge, die den Unterschied ausmachen können	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
17.10.24	Datenschutz und Wettbewerbsrecht	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
31.10.24	Kreislaufwirtschaft, Cradle to Cradle und Abrissmatorium	Dieter Eimermacher	Webinar, 10-12 Uhr
November			
07.11.24	Crashkurs Mietrecht für Makler und Verwalter	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 9-16 Uhr
14.11.24	Bieterverfahren in der Immobilienvermittlung	Bernhard Hoffmann	Seminar, 10-17 Uhr
20.11.24	Aktuelle Rechtsprechung Mietrecht	RA Norbert Koch	Webinar, 10-14 Uhr
21.11.24	Aktuelle Rechtsprechung Maklerrecht	RA Johannes Engel	Seminar, 10-17 Uhr
22.11.24	Vermietung mit Gewinn	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
28.11.24	Immobilienbewertung (Aufbau)	Stephan Schlocker	Seminar, 10-17 Uhr
Dezember			
05.12.24	Immobilien - Jugend forscht / Workshop speziell für den Nachwuchs	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
12.12.24	Keine Angst vor der Geldwäscheprüfung	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr

Rechte und Pflichten von Mietern und Vermietern bei Schimmelbefall

Insbesondere aufgrund der Energiekrise und dem sich dadurch verändernden Lüftungsverhalten vieler Mieter kommt es immer häufiger zu Problemen mit Schimmelbefall in Mietobjekten.

Schnell stellt sich die Frage danach, was und vor allem wie viel der Vermieter bei Schimmelbefall unternehmen muss.

In diesem Webinar gehen wir umfangreich und praxisnah auf die Zunahme von Schimmelpilzbildung in Wohnräumen und die Pflichten des Vermieters aber auch des Mieters ein.

Außerdem besprechen wir den Schimmelpilz als Mietmangel und klären mögliche Ansprüche des Mieters und des Vermieters.

Wir geben Handlungsempfehlungen für die Praxis und gehen auf ein sinnvolles Vorgehen bei Schimmelbefall ein.

Auch die häufige Frage nach der Darlegungs- und Beweislast im Falle eines Rechtsstreits wird thematisiert, sowie mögliche Probleme mit der Beweissicherung.

25.01.2024, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 18.01.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Das Vorkaufsrecht des Mieters – darauf ist zu achten!

Mit dem Vorkaufsrecht des Mieters gehen bei vielen Verwaltern, Vermietern sowie Maklern große Unsicherheiten einher.

In diesem Webinar spricht Laura Eckert-Rinaldo über die wesentlichen gesetzlichen Grundlagen, wichtige Voraussetzungen sowie über die Mitteilungspflichten des Verkäufers. Außerdem wird auf zentrale Elemente wie z.B. die Möglichkeit des Ausschlusses oder der Beschränkung des Vorkaufsrechts sowie die Ausübung des Vorkaufsrechts eingegangen.

Darüber hinaus werden mögliche Schadensersatzansprüche des Mieters thematisiert.

**30.01.2024, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 23.01.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Wohnungsabnahme sicher meistern

Mit der Übergabe und der Abnahme einer Wohnung gehen oftmals viele Zweifel einher. Wie verhält man sich gesetzeskonform? Welche Schönheitsreparaturen darf ich von meinem Mieter verlangen und in welcher Qualität muss er Nachbesserungsarbeiten leisten?

Wie gestalte ich ein Abnahmeprotokoll möglichst gut und was gibt es diesbezüglich unbedingt zu beachten? Was hat das Übergabeprotokoll mit der Abnahme zu tun? In diesem Webinar bekommen Sie das nötige Wissen praxisnah an die Hand, um künftig gelassen an die Thematik Wohnungsübergabe und Wohnungsabnahme heranzugehen.

01.02.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 25.01.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinallo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinallo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Instandhaltungsplanung clever umsetzen

Eine gute Instandhaltungs- und Instandsetzungsplanung zeichnet eine professionelle Verwaltungstätigkeit maßgeblich aus.

Die Durchführung von Instandhaltungsmaßnahmen kann bzw. sollte nicht isoliert betrachtet werden. Es bestehen enge Berührungspunkte zu anderen Aufgaben des Verwalters und damit auch zu den Entscheidungsbefugnissen der Eigentümergemeinschaft.

In diesem Live - Online - Webinar gehen wir auf häufige Fragen rund um das Thema Instandhaltungsplanung ein. Wir besprechen den Gebäudelebenszyklus sowie die Arten der Instandhaltung, die Organisation der Instandhaltungsplanung und vieles mehr.

06.02.2024, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 30.01.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Neues 2024: Was auf Immobilienprofis zukommt

Eine abgespeckte Version des Heizungsgesetzes tritt Anfang 2024 in Kraft. Die Fördertöpfe für Kauf und Sanierung von Bestand und Neubau werden größer. Zudem will die Bundesregierung noch einige Ideen aus dem Koalitionsvertrag realisieren. Nicht zu vergessen das Ziel, Eigentümerversammlungen rein online abhalten zu dürfen. Was Immobilienprofis wissen sollten.

Inhalte (u.a.):

- GEG/ abgespecktes Heizungsgesetz: Was kommt 2024 auf Eigentümer zu?
- Die Bundesregierung schüttet so viele Fördermittel für den Wohnungsbereich aus wie selten zuvor: Was gilt für Neubau und Bestand?
- Digitale Eigentümerversammlung
- Vereinfachter Mieterstrom, Balkonkraftwerke: Was gilt es zu beachten?
- Anpassung AFA auf 6 Prozent
- Erhöhung CO₂-Abgabe, Ende Gaspreisbremse, Weiterlaufen der geringeren Umsatzsteuer auf Gas etc.: Welche Deadlines gelten?
- Werden Mietpreisbremsen in angespannten Märkten bis 2029 verlängert?
- Werden die Kappungsgrenzen angepasst?
- Und: Was bis zum Webinar-Termin die Politik auf die Tagesordnung nimmt.

22.02.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 15.02.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Nachhaltigkeit und Klimaschutz

Die Themenfelder Nachhaltigkeit und Klimaschutz werden in den kommenden Jahren die Bau- und Immobilienbranche prägen. Der häufig verwendete Begriff der Nachhaltigkeit hat viele Gesichter und begegnet uns z. B. auf den Kapitalmärkten als **Environmental, Social, Governance (ESG)**, auf Ebene der Vereinten Nationen als **Sustainable Development Goals (SDG)** und in der Europäischen Union als **Green Deal**.

Die aktuellen Klimaschutzbemühungen in Deutschland mit dem **Bundesklimaschutzgesetz** und dem **Gebäudeenergiegesetz** leiten sich aus Vereinbarungen auf internationaler Ebene ab. Hier sind die **Klimakonferenzen** der UN und die **Klimaschutzgesetzgebung** der Europäischen Union zu nennen. Weitere wichtige Bausteine für den Klimaschutz sind das **Wärmeplanungsgesetz** und der **Emissionsrechtehandel**. Von wachsender Bedeutung für den Klimaschutz sind die Umsetzung der **Kreislaufwirtschaft** und die Vermeidung von Gebäudeabrissen.

28.02.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 21.02.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Dieter Eimermacher ist Geschäftsführer der EIMERMACHER Immobilienbewertungen GmbH in Frankfurt am Main und Autor von zwei Fachbüchern. Dipl.-Ing. Fachrichtung Architektur und Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Fachgebiet Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. Von der IHK Frankfurt am Main öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, von der HypZert GmbH zertifizierter Immobiliengutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke und Professional Member (MRICS)

der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienbewertung und in der Immobilienportfolioanalyse.

Erfolgreich Immobilien verkaufen mit Homestaging

- Was ist Homestaging?
- Was ist Homestaging Nicht ?
- Was bringt Homestaging für den Makler/ den Käufer?
- Wie funktioniert Homestaging?
 - o Leerstehende Immobilien
 - o Bewohnte Immobilien
- Was kostet Homestaging?

29.02.2024, 10.00 – 14.00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 22.02.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 115,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 210,00 € inkl. MwSt.



Silvia Berger ist Home Stager | Interior Designer | Dipl. Betriebswirtin und war in den letzten 18 Jahren als professionelle Einkäuferin in der Tourismus-/ Hospitality Branche tätig und weiß, wie wichtig es ist kundengerechte Lösungen anzubieten und diese auf veränderte Life-/ Workstyle Bedürfnisse anzupassen. Sie arbeitet heute als Interior Designerin und Homestagerin. Hier fließt all ihr Know How ein Räume erlebbar zu machen. Da sie selbst Wohnungen vermietet verfügt sie über langjährige Erfahrung im Einrichten, Renovieren und im erfolgreichen Vermarkten von Wohnraum.

Save the Date!

Sommerfest

IVD Mitte 2024

28. Juni 2024 | 14.30 - 19.00 Uhr | Schloss Philippsruhe

Wer bin ich im Netz: Online-Reputation der Immobilienfirma: Warum sind gute Bewertungen wichtig, wie lassen sie sich steigern?

Inhalte (u.a.):

- Warum die Online-Reputation gerade im Dienstleistungsbereich wichtig ist.
- Welche Bewertungsplattformen es gibt: Welche sind wichtig, welche eher unwichtig?
- Wie Sie Bewertungen pflegen (bedanken, kommentieren etc.)
- Wie Sie zufriedene Kunden dazu bringen, eine Bewertung zu schreiben.
- Was ist von Extra-Bewertungstools zu halten (Trustsiegel etc.)
- Weitere Meinungsformen: Testimonials auf Website etc.
- Firmenbewertungen bei Kununu und das Rekrutieren neuer Mitarbeiter.
- Umgang mit kritischen Kunden- und Mitarbeitermeinungen.
- Fake-Bewertungen: Wie kann man sie löschen lassen? Welche Voraussetzungen müssen sie erfüllen?

07.03.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 29.02.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Einführung in die Immobilienbewertung

- Wer kann Sachverständiger sein/werden?
- Gesetzliche Grundlagen
- Verkehrswert
- Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Unterlagen für Recherche
- Gutachtenaufbau
- Internet
- Literatur

14.03.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 21.02.2024

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel

Kosten:

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Stephan Schlocker ist für die Erstellung von Sachverständigen-gutachten als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten u. Pachten (Bestellung durch die IHK Ffm) zuständig.

Tätigkeiten unter anderem:

Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)

- Mitglied in mehreren Ausschüssen
- Dozent bei Prüfungsgutachten z. B. der Südwestdeutschen Fachakademie e.V. in Wiesbaden

Update Altbausanierung / Energiekonzepte / aktuelle Förderprogramme

1. Sanierungen im Bestand

- Welche Gesetze/Verordnungen müssen beachtet werden?
- Neues im GEG
- Auswirkungen für die Praxis
- Ausblick auf zukünftige Anforderungen

2. Grundlage der Sanierung

- Aufnahme des Gebäudebestands
- Energetisches Konzept abgestimmt auf das Gebäude
- Energieberatung vor Ort / Sanierungsfahrplan
- Wahl eines geeigneten Heizungssystems

3. Erneuerbare Energien

- Heizungstechnik / Vorstellung verschiedener Systeme
- Fördermöglichkeiten neuer Heizungstechnik
- Lüftungstechnik
- Neueste Entwicklungen im Anlagentechnischen Bereich

4. Update Förderprogramme BAFA / KfW

- aktuelle Möglichkeiten der Förderung einer Sanierung

5. Aktuelles / Ausblick in die Zukunft

18.04.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 20.03.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00€ inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Dipl.-Ing. Architektin Ulrike Krabus

- Staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Wärmeschutz (Hessen)
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Der Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand

Die novellierte **EU-Gebäuderichtlinie** (EPBD) ist das zentrale Instrument zur Umsetzung der Ziele der EU in Bezug auf die Klimaneutralität des Gebäudesektors bis zum Jahr 2050. Die Vorgaben der EU-Gebäuderichtlinie werden nach deren Umsetzung in das deutsche **Gebäudeenergiegesetz (GEG)** neben dem Neubau vor allem die energetische Modernisierung von Bestandsgebäuden – Wohnen und Gewerbe – prägen.

Die neuen Regelungen im GEG aus der Umsetzung des „Heizungsgesetzes“ zielen auf den Einbau von Heizungen, die Wärme überwiegend aus erneuerbarer Energie erzeugen. Sie bilden den zweiten Baustein auf dem Weg zum klimaneutralen Gebäudesektor.

Das Wärmeplanungsgesetz bildet die Grundlage für Nah- und Fernwärmenetze, die mit regenerativer Energie betrieben werden.

24.04.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 17.04.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Dieter Eimermacher ist Geschäftsführer der EIMERMACHER Immobilienbewertungen GmbH in Frankfurt am Main und Autor von zwei Fachbüchern. Dipl.-Ing. Fachrichtung Architektur und Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Fachgebiet Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. Von der IHK Frankfurt am Main öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, von der HypZert GmbH zertifizierter Immobiliengutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke und Professional Member (MRICS) der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienbewertung und in der Immobilienportfolioanalyse.

Grundlagen Maklerrecht

- Die verschiedenen Makleraufträge und deren richtige Handhabung in der Praxis
- Die Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch – Wie kann ich meine Provision sichern und erfolgreich durchsetzen?
- Wann gerät der Provisionsanspruch in Gefahr?
- Besondere Problemfälle (z. B. Unterbrechung der Ursächlichkeit) und wie man diese „in den Griff“ bekommen kann

25.04.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 27.03.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Rechtsanwalt Johannes Engel

Seit 1996 Geschäftsführer und Syndikus des IVD Mitte und langjähriger Dozent bei diversen Aus- und Fortbildungseinrichtungen. Der Tätigkeitsschwerpunkt der anwaltlichen Berufsausübung liegt im Immobilienrecht mit deutlicher Spezialisierung auf das Rechtsgebiet „Maklerrecht“. Bearbeiter der Neuauflage des mehrbändigen BGB-Großkommentars „Soergel“ für das Rechtsgebiet Maklerrecht (§§ 652-655 BGB). Der Kommentar wird von den Gerichten bundesweit, unter anderem auch vom Bundesgerichtshof (BGH) für seine Entscheidungen im Maklerrecht herangezogen.

Beste Umgangsformen im Immobiliengeschäft als Alleinstellungsmerkmal

- Gute Manieren als Wettbewerbsfaktor
- Attitudes
- Persönliche Einstellung als Batterie für die Ausstrahlung
- Die vier Pfeiler des Miteinander
- Der Cortex und das limbische System und die Auswirkung auf unser Verhalten
- Unser wichtigstes Kleidungsstück – und warum wir es nicht extra anziehen müssen
- Dale Carnegie und Brian Tracy
- Verhalten, Benehmen, Esprit, Witz, Charme
- Mimik, Gestik, Motorik im Miteinander, Regeln und Begründung
- Vorsicht, Einsicht, Rücksicht
- Abstand, Anstand, Bestand
- Höflichkeit als Sprache der Weltgesellschaft
- Die Bedeutung von Ritualen im Miteinander
- „Bitte“, „Danke“, „Gerne“, weitere „Verbindungswörter“
- Regeln für die kurzfristig erreichte Veränderung
- „Cross Check“
- Sympathie, Kompetenz, Autorität – drei Säulen, die sich nicht im Wege stehen
- Übungen zu Reaktionen auf verschiedene Herausforderungen
- „Fish“ Der Film und die Bedeutung für das Team und die Ausstrahlung auf unsere Kunden

**02.05.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 03.04.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW



NUTZEN SIE IHRE CHANCE - TOP KAPITALANLAGE MIT HOHEM RENDITEPOTENTIAL

BAULANDGRUNDSTÜCKE IN FLORIDA AUS ZWANGSVERSTEIGERUNGEN UND BANKENAUKTIONEN

LUKRATIVES INVESTMENT IN BAULAND:

Kaufpreis Grundstück EUR 20.000	=	Verkauf in 10 Jahren EUR 100.000	=	500% Gewinn
Kaufpreis Haus EUR 200.000	=	Verkauf in 10 Jahren EUR 300.000	=	50% Gewinn

DORT INVESTIEREN, WO DER EIGENTLICHE WERTZUWACHS STATTFINDET - IM GRUNDSTÜCK!



Bsp: EUR 37.200 - 930 m² voll erschl. Baugrundstück in ruhiger Westlage im South Gulf Cove, EUR 40/m² - 15 min zum Traumstrand von Englewood

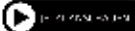


Bsp: EUR 39.100 - 850 m² voll erschlossenes Baugrundstück in den Rotonda Lakes, EUR 46/m² - wenige Fahrminuten zu Strand und Golf



Baulücke mit direktem Zugang zum Golfplatz, 1150 m² in TOP Lage im Rotonda Circle, EUR 55/m² - voll erschl. Baulandgrundst., sofort bebaubar, kein Bauzwang - EUR 63.250,-

MÖCHTEN AUCH SIE VON DIESER HEBELWIRKUNG PROFITIEREN?



<https://qrco.de/bbca2Y>

GÜNSTIGER EINKAUF!

HOHES WERTSTEIGERUNGSPOTENTIAL!

130.000 GRUNDSTÜCKE WERDEN PRO JAHR IN FLORIDA BENÖTIGT!
IN 12 BIS 15 JAHREN SIND DIE KÜSTENREGIONEN AUSVERKAUFT!
ABWICKLUNG IN DEUTSCHLAND!

BEVÖLKERUNGSZUWACHS IN FLORIDA 2010 BIS 2030 NACH REGIONEN:



- Nordost Florida mit niedriger Bevölkerungsdichte
- Zentral Florida mit hoher Bevölkerungsdichte
- Südwest Florida mit der höchsten Bevölkerungsdichte bis 2030

IMMOBILIEN-INVESTITIONEN IN FLORIDA SIND WERTHALTIG, SICHER UND BIETEN EIN HOHES WACHSTUMSPOTENTIAL!



Arno Kupec

Inhaber der KP-International Immobilien in Hofheim am Taunus, Immobilienmakler seit 1990, gepr. Wertermittler, Thermograf, gesch. Vorstandsmitglied des IVD Mitte

www.flogru.de

www.kp-international.de

www.florida-grundstuecke.de

Tel.: 06192 977 0592

Mobil: 0160 7060 601



ÜBER 20 JAHRE ERFAHRUNG

Praxis für Praktiker: Immobilienbesteuerung verständlich erklärt

Unabhängig davon, ob der Übergang einer Immobilie durch Kauf, Schenkung oder Erbe erfolgt, werfen Immobilientransaktionen zahlreiche Fragestellungen steuerlicher Natur auf. So gilt es sich zunächst einmal einen Überblick über die verschiedenen Arten der Besteuerung wie z.B. Erbschafts-, Schenkungs- und Grunderwerbssteuer zu informieren. Darüber hinaus ist es von Bedeutung die Grundprobleme sowie Lösungsansätze im Bereich der Besteuerung von Immobilien zu kennen und insbesondere hinsichtlich geplanter Schenkungen möglichst gezielt aktiv zu werden. In diesem Webinar sprechen wir außerdem über die anfallenden Steuern beim Immobilienerwerb aus der Perspektive der Finanzierung. Oftmals werden diese Beträge nämlich nicht mit einkalkuliert und sind dann aus dem Eigenkapital heraus zu begleichen.

16.05.2024, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 09.05.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinallo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinallo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Save the Date!



Digitalforum IVD Mitte

17. September 2024 – via Livestream



 Prozessoptimierung  Wertermittlung  Zukunftschancen  Content Marketing  Social media Leads  Crossmediale Akquise

Gebäudeschäden/Schimmelschäden: Ursachen erkennen und beseitigen

1. Bewertung von Altbauten in Bezug auf Gebäudeschäden

- Schäden an der Gebäudehülle
- Schäden im Gebäude
- Schimmelschäden

2. Typische Schwachpunkte eines nicht sanierten Altbaus / Wärmebrücken

3. Bestandsgebäude begehen mit Schadensaufnahme

- Welche Systematik ist hilfreich?
- Wie dokumentiert man Schäden?

4. Feuchtigkeitsschäden, Schimmelschäden

5. Risse

6. Fassadenschäden

7. Weitere Gebäudeschäden

8. Vorgehensweise bei der Beseitigung von Schimmelschäden

9. Vorgehensweise bei der Beseitigung von Gebäudeschäden

10. Beispiele

- mögliche Schäden
- Beseitigung der Schäden

11. Tipps zu Sanierungen und den Sanierungskosten

23.05.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 24.04.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Dipl.-Ing. Architektin Ulrike Krabus

- Staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Wärmeschutz (Hessen)
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Immobilienfinanzierung für Immobilienmakler und Kaufinteressenten (Grundlagen)

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das sich gerade stark wandelnde Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln und mit ihrer Kompetenz überzeugen.

In diesem Live - Online - Webinar informieren wir Sie über die verschiedenen Arten der Immobilienfinanzierung, Darlehensarten und Rückzahlungsmodalitäten, die aktuelle Marktsituation im Bereich der Finanzierung, einen sinnvollen Eigenkapitaleinsatz und vieles mehr. Außerdem klären wir häufige Kundenanliegen.

Werden Sie "Fit in Finanzierung" und vermitteln Sie Ihren Kunden durch souveränes Auftreten und Fachkenntnis in diesem Themengebiet Sicherheit und ein gutes Gefühl.

- Wesentliche Finanzierungsgrundlagen
- Unterschiedliche Arten der Immobilienfinanzierung
- Wie kann ideal mit der aktuellen Marktsituation umgegangen werden?
- Rückzahlungsmodalitäten und sinnvoller Eigenkapitaleinsatz
- Gibt es Stellschrauben, an denen man drehen kann, um den Zinssatz zu optimieren?
- Was hat Einfluss auf die Preisgestaltung bei der Kreditvergabe?
- Wie viel Eigenkapital sollte man mitbringen?
- Welche Zinsbindung sollte gewählt werden?

05.06.2024, 14.00 – 16.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 29.04.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinallo

(Vita siehe Seite 24)

Von Backoffice zum Frontoffice/Immobilientelefonate besser denn je | Teil 1

- Analyse und Aufbereitung aller möglichen telefonischen Kundenkontakte des Immobilienmaklers
- Rollenspiele zu den entsprechenden Anlässen
- Analyse der durchgeführten Gespräche
- Professionelle Leitfäden für die jeweiligen Aktionen
- Die drei Stufen der Glaubwürdigkeit
- Die europäische Meldeformel als besseres Entrée
- Sprechtechnische und psychologische Fehler, die zur Beendigung des Gespräches und oft genug sogar zur Beendigung des gesamten Kontaktes durch den Kunden führen
- Der Eventualitätenkatalog in der Einwand- und Reklamationsbehandlung
- Die Bedeutung des „Mystery Calling“
- Die kürzeste Entfernung zwischen zwei Punkten auch beim Telefonieren
- Stärken- und Schwächenprofil
- Das einzig richtige Einpflegen eines Kontaktes
- Leitfaden für kundenaktive E-Mail-Bestätigungen
- Nachfasstelefonate in Bestform/Nie wieder nach Formeln suchen
- Du bist der Gewinner in diesem Spiel – den Pokal überreicht der Kunde

**06.06.2024, 10.00 – 13.00 Uhr
(3 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 30.05.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 115,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 210,00 € inkl. MwSt.



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

Stressfreie Immobilienverwaltung

Die Immobilienverwaltung ist stressig – war sie schon immer und wird sie auch immer bleiben. Richtig? Dieses Online-Seminar zeigt auf, wie eine stressfreie Immobilienverwaltung möglich ist, was dafür zu tun ist und vor allem, was dabei zu berücksichtigen ist. Denn Digitalisierung ist nicht alles, was eine moderne Immobilienverwaltung braucht.

- Wie können die unterschiedlichen Programme und Software effizienter genutzt werden?
- Wie führe ich mein Team und mich selbst?
- Wie werden die Aufgaben und Probleme effizient und nachhaltig gelöst und optimiert?

Um diese Themen geht es für eine stressfreie Verwaltung.

13.06.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 15.05.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Andreas Müller, Fa. FireLife GmbH Vom Tanzlehrer über den Ingenieur in die Unternehmensberatung. So könnte man den Werdegang von Andreas Müller zusammenfassen. In der Gastronomie groß geworden verschlug ihn der erste Weg in die Tanzschule. Seine Leidenschaft zur Feuerwehr führte ihn letztlich zum Ingenieursstudium als Brandschutzingenieur und in die Geschäftsführung eines Schweizer Ingenieurbüros. Sein Ausstieg aus der gestressten und gehetzten Arbeitswelt fand er 2016, als er sich entschied, die Tätigkeiten anders zu organisieren und anzugehen, um weniger Stress zu haben und dabei bessere Qualität zu liefern. Die selbst erlernten Fähigkeiten festigte er durch Aus- und Weiterbildungen, um seit 2018 als zusätzlich als Unternehmensberater zu agieren und dabei kleine und mittelständische Unternehmen zu unterstützen, den Arbeitsalltag stressfreier zu gestalten.

Berufspraxis: Typische Texte im Maklerbüro Wie KI Sie dabei unterstützt

KI ist in aller Munde. Lernen Sie in diesem Seminar, die Vorzüge und Grenzen dieser Assistenz-Technik bei der Erstellung von typischen Texten Ihres Immobilienbüros kennen (Exposé-Texte, Social-Media-Beiträge, Reaktionen auf Beschwerden schreiben, Präsentationen erstellen etc.).

Bringen Sie ein Notebook bzw. Tablet mit, damit Sie damit praktisch arbeiten und KI-Anfragen verbessern können.

Inhalte:

- Verständlich erklärt: Wie KI/ Chat-GPT funktioniert
- Wie KI in der Immobilienbranche bei der Texterstellung hilft.
- Typische Textformen, wie Exposé-Texte, Social-Media-Posts etc. Wie stellt man die richtigen KI-Anfragen (Prompts)?
- Unterschiedliche KI-Anwendungen: Chat-GPT, Bing, Bard etc. Welche Vorteile die einzelnen, verfügbaren Techniken haben.
- Wissenssuche im Netz: Unterschied von KI zur Google-Ergebnisliste.
- Grenzen der Technik
- Urheberrechte: Darf man alles was man findet/texten lässt, einfach verwenden?

20.06.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 22.05.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Immobilienverkauf in Bestform

- Wer ist wer und spricht welche Sprache?
- Wie sprechen wir ihn in der Werbung per Bauch und Kopf an?
- Verkauf von der „grünen Wiese“ einleiten
- „Schlossführung“ auf dem Grundriss
- Mitarbeit des Interessenten beim Erreichen seines Zieles
- Argumentation unserer Honigpunkte
- Alleinstellung auf dem Weg zum Erfolg
- In allen Punkten besser als der Wettbewerb
- Kunden von gestern bringen heute die Kunden von morgen
- Was unsere Kunden über uns sagen
- Die aktive Empfehlung als Task Force
- Der Ablauf der Entscheidung
- Kaufsignale verbal und nonverbal
- Abwehrreaktionen zum Aufschieben von Entscheidungen
- Die Behandlung von „Abschluss-Einwänden“
- Abschlusstechniken statt Abschlusstricks
- Rhetorische Sicherheit und dialektische Fairness
- Noch drei Schritte bis zum Notar
- „Wir sehen uns wieder“

**26.06.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 28.05.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

To Do's im Maklerbüro

Ideal für Berufsanfänger, die einen Überblick über eine mögliche Ablauforganisation eines Maklerunternehmens erhalten möchte oder für Profis, die ihre Ablauforganisation verbessern möchten.

Erfolgreiche Ablauforganisation von „Einkauf“ und „Verkauf“ eines Maklerunternehmens:

Erfolg im „Einkauf“ bedeutet -> Auftrag

Erfolg im „Verkauf“ bedeutet -> Beurkundung

Ablauforganisation „Einkauf“ – 5 Schritte bis zum Auftrag

- Schritt 1: Akquise
 - Schritt 2: Terminvorbereitung
 - Schritt 3: Immobilien-Datenerfassung
 - Schritt 4: Marktwertermittlung und Erstellung Marketing- und Verkaufsplan
 - Schritt 5: Vorstellung Marktwertermittlung und Marketing- und Verkaufsplan
- AUFTRAG (Gruppenarbeit)
- Gemeinschaftlicher Termin mit Vertrieb

Ablauforganisation „Verkauf“

- Unterlagen und Daten beschaffen (Gruppenarbeit)
- Fotos / Exposé erstellen
- Bestandskunden anrufen / anschreiben

- Internetpräsentation / Zeitungsanzeigen
 - Verkaufsschild / Exposé-Aushang in Schaukästen
 - Nachbarschaftswerbung
 - Öffentliche Besichtigung
 - Besichtigungen durchführen (Gruppenarbeit)
 - Berichterstattung an Verkäufer
 - Handwerker- / Architektenempfehlung / Finanzierung
 - Kaufvertrag vorbereiten / besprechen
- BEURKUNDUNG
- After-Sales-Service: Übergabe und Ummeldung

03.07.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 04.06.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Kathrina Mikhail war von 2008 bis 2015 im Einkauf und Verkauf hochwertiger Immobilien in Wiesbaden und Umgebung für ein renommiertes Maklerunternehmen tätig. Von 2016 bis 2017 hat sie als WEG-Objektverwalterin von hochwertigen Eigentumswohnungsanlagen in Mainz für eine große WEG-Verwaltung gearbeitet. Seit 2017 ist sie bei einem Maklerunternehmen in Wiesbaden für die Bereiche Prozessoptimierung Ablauforganisation, Coaching Einkauf & Verkauf und Marketing zuständig.

Viel Lärm um nichts? Was es zum Thema Lärm im Mietrecht zu beachten gibt

Das Thema Lärm im Mietrecht erhitzt viele Gemüter. Insbesondere deshalb, weil sich schnell die Frage stellt, wann konkret ein Mangel der Mietsache aufgrund von übermäßigem Lärm vorliegt und wie man souverän mit Anzeigen von Mietern untereinander umgehen kann. Was kann im Falle einer dadurch ausgelösten Mietminderung von Seiten des Vermieters oder Verwalters getan werden und welche Konsequenzen entstehen, wenn sich herausstellt, dass der Vermieter selbst der Übeltäter der Lärmbelästigung ist? In diesem Seminar gehen wir anhand praktischer Beispiele auf die Problematik "Lärm im Mietrecht" ein und geben hilfreiche Tipps an die Hand damit viel Lärm um nichts möglichst vermieden werden kann.

04.07.2024, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 27.06.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

WEG-Verwaltung / WEG-Recht

- Einführung in das WEG-Recht
- Grundlagen der Wohnungseigentumsverwaltung
- Unterschiede zur Mietverwaltung
- Sonder- und Gemeinschaftseigentum, Sondernutzungsrechte
- Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung
- Aufgaben, Rechte und Pflichten
- Verwaltervertrag, Verwaltervollmacht
- Haftung, Versicherungen
- Verwaltungsbeirat
- Technische Verwaltung von Objekten und Verkehrssicherungspflichten
- Beschlüsse, Vereinbarungen
- Protokoll, Beschlussammlung

05.07.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 06.06.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Uwe Effenberger ist Immobilienfachwirt, Immobilienökonom und Fachwirt Facility Management. Er betreibt seit 1989 eine eigene Immobilienverwaltung und ist Prüfer in verschiedenen Prüfungsausschüssen der Immobilienwirtschaft. Seit vielen Jahren gibt er seine Erfahrungen in diesem Bereich als Dozent weiter.

Immobilienfinanzierung für Immobilienmakler und Kaufinteressenten (Aufbau)

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das sich gerade stark wandelnde Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln und mit ihrer Kompetenz überzeugen. Im Basis Webinar zum Thema Finanzierung haben wir Sie schon über die verschiedenen Arten der Immobilienfinanzierung, Darlehensarten und Rückzahlungsmodalitäten, die aktuelle Marktsituation im Bereich der Finanzierung, einen sinnvollen Eigenkapitaleinsatz und vieles mehr informiert. In diesem Webinar gehen wir noch einen Schritt weiter und klären viele offene Kundenanliegen wie zum Beispiel die folgenden Fragen:

- Welche Unterlagen benötigt die Bank für die Entscheidung über eine Finanzierung?
- Wie flexibel sollte eine Finanzierung im Idealfall sein?

- Wie kann das Zinsänderungsrisiko reduziert werden?
- Weshalb beurteilen die Banken denselben Sachverhalt mitunter unterschiedlich?
- Welche öffentlichen Fördermittel können eingesetzt werden?
- Wie lange dauert der Abschluss einer Immobilienfinanzierung?
- Welche sind die 10 häufigsten Fehler bei der Immobilienfinanzierung?
- Welche Nebenkosten sollten berücksichtigt werden?

Hinweis: Der Besuch des Expertenwebinars ist auch problemlos ohne den Besuch des Aufbau-seminars möglich!

**11.07.2024, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 04.07.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinallo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinallo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung

zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Funktionsweise und Wirtschaftlichkeit regenerativer Heizungssysteme

1. Aktuelle gesetzliche Anforderungen im Bereich der Anlagentechnik

- Welche Gesetze/Verordnungen müssen beachtet werden?
- Neues im GEG
- Auswirkungen für die Praxis
- Ausblick auf zukünftige Anforderungen

2. Welche Systeme sind regenerativ

- Abstimmung des regenerativen Systems auf den Gebäudebestand
- Energetisches Konzept abgestimmt auf das Gebäude
- Betrachtung von Alternativen abgestimmt auf ein Gebäude
- Wahl eines geeigneten Heizungssystems

3. Wie funktioniert was?

Vorstellung verschiedener Heizungsanlagen und ihrer Technik

- Biomasse Anlage
- Wärmepumpe
- hybride Anlagen
- „z. B. Eisspeicher“ und weitere technische Möglichkeiten
- Wasserstoffheizungen

- Bio Fuel Heizungen / Biogas Heizungen
- Wärmenetze
- Photovoltaik
- Solarthermie
- Ausblick: Neueste Entwicklungen im Anlagentechnischen Bereich
- Rechtliche Aspekte

4. Update Förderprogramme BAFA / KfW

- aktuelle Möglichkeiten der Förderung einer neuen Heizungsanlage

5. Aktuelles / Ausblick in die Zukunft / Fragestunde

29.08.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 31.07.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Dipl.-Ing. Architektin Ulrike Krabus

- Staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Wärmeschutz (Hessen)
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Von Frontoffice zum Notar/ Immobilientelefonate | Teil 2

- Analyse und Aufbereitung aller möglichen telefonischen Kundenkontakte des Immobilienmaklers
- Analyse der durchgeführten Gespräche
- Professionelle Leitfäden für die jeweiligen Aktionen
- Das Telefongespräch zur Akquisition in verschiedenen Situationen
- Die Bedeutung des interaktiven Trainings im Webinar
- Das einzig richtige Einpflegen eines Kontaktes
- Leitfaden für kundenaktive E-Mail-Bestätigungen
- Nachfasstelefonate in Bestform/Nie wieder nach Formeln suchen
- Das Telefonat im Kontakt mit Investoren, auch hier wieder interaktiv
- Das Telefongespräch als Türöffner zum Empfehlungsmanagement

05.09.2024, 10.00 – 13.00 Uhr

(3 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 29.08.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 115,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 230,00 € inkl. MwSt.



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

„Kunde, Du bist genau mein Typ“ Vermeiden von Streuverlusten im Immobilienverkauf

- Nein, das ist kein Psychokram! Was ist DISG?
- „Typen“ aus der jüngsten Vergangenheit unserer beruflichen Tätigkeit beleuchten
- Darstellung der einzelnen Typen durch den Trainer
- Wer sind Sie, wie ticken Sie? Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer entdecken mit einem Arbeitsheft ihr eigenes typisches Verhalten in verschiedenen Situationen
- Wie erkenne ich die einzelnen Typen, um sie dann typgerecht ansprechen zu können?
- Einwandbehandlung und Reklamationsbehandlung typgerecht
- Zündende Formulierungen zum typgerechten Abschluss einer Situation
- Wie vermeide ich Gefahren bei dieser Typologie?
- Erfahrungen des Trainers aus Gesprächen in allen möglichen Situationen
- Die hohe Schule – Typgerechte Ansprache mehrerer Personen unterschiedlichen Typs
- Selbstbild – Fremdbild typgerecht

11.09.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 13.08.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

Aufbau und Inhalt eines Wohnraummietvertrages

Dieses Webinar soll einen Einblick in den Aufbau und die wichtigsten Punkte eines Wohnraummietvertrages geben. Im Webinar wird ein Vertrag von A-Z durchgegangen und es werden einzelne Punkte erläutert.

- Mietvertragsparteien
- Haupt- und Nebenpflichten
- Mietminderungen
- Schönheitsreparaturen
- Instandhaltungspflichten
- Kündigung

18.09.2024, 10.00 – 14.00 Uhr
(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 11.09.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 115,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 210,00 € inkl. MwSt.



Dr. Norbert Koch

Rechtsanwalt und Notar

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Mehr Dienstleistung wagen: Wie man mit zusätzlichen Angeboten Verkäufer und Käufer gewinnt

Die Verkaufsprozesse haben sich verlängert. Es gibt mehr Angebot, aufgrund der Zinswende weniger potenzielle Erwerber und die Aussicht auf hohe Kosten lassen viele sanierungsbedürftige Häuser wie Blei im Regal liegen. Makler können mit verschiedenen zusätzlichen Dienstleistungen, mehr Fachwissen und aussagekräftigeren Exposés dagegen steuern.

- Weiterbilden, z.B. zu Modernisierungsberatern, Schlichtern/Mediatoren etc.
- Alleinstellungsmerkmale aufbauen.
- Events für Kundenakquise organisieren: Welche Art und welche Themen funktionieren?

Inhalte u.a.:

- Netzwerkpartner finden, aufbauen, pflegen (wie Handwerker, Energieberater etc.)
- Welche technischen Hilfsmittel und Dienstleistungen verbessern das Objektangebot (bessere Exposés, zusätzliche Informationen, Online-Rechner, mehr Services etc.)?
- Wissen finden und aneignen: Zu Fördermitteln, energetischer Sanierung etc.

**19.09.2024, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 12.09.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Immobilienfotografie

Gute Immobilienfotos sprechen Interessenten an, sorgen für eine schnellere Vermarktung zum guten Preis und sind damit das ideale Mittel um sich vom Wettbewerb abzusetzen. Das Seminar spannt den Bogen von der Auswahl geeigneter Instrumente zur Immobilienfotografie über die Vorbereitung der Immobilie, die Auswahl des Kamerastandpunkts, spezielle Aufnahmetechniken bis hin zu Bearbeitung der erstellten Fotografien zur Optimierung der Darstellung. Dabei wird großer Wert auf Praxisbezug gelegt. Dazu dienen zahlreiche Beispiele aus der Erfahrung des Referenten. So geht das Seminar z.B. auch auf die aktuelle immer öfter genutzte Drohnenfotografie ein. Je nach Interessenlage der Teilnehmer können Schwerpunkte gesetzt werden. Hier ein paar Beispiele der behandelten Themen:

- Typische Fehler
- Die Ausrüstung
- Die Auswahl des Kamerastandpunkts
- Die korrekte Belichtung
- Nachbearbeitung

26.09.2024, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 28.08.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Holger Slaghuis ist seit Jahren als Immobilienfotograf tätig. Darüber hinaus arbeitet er auch als Trainer und Fotocoach, um sein Wissen an Interessierte weiterzugeben. Dabei hilft ihm seine Erfahrung als langjähriger IT-Manager und -Trainer, um auch kompliziertere Zusammenhänge verständlich aufzubereiten. Er moderiert verschiedene Foren zum Thema „Immobilienfotografie“ im Internet, die von Immobilienberatern und Maklern frequentiert werden. In seinem Blog geht er auf Fragen bzgl. der Immobilienfotografie ein, widmet sich aber auch anderen fotografischen Themen: „Gerade der Blick über den Tellerrand bewirkt, dass man sich weiterentwickeln kann.“ Zusätzlich veröffentlicht er Fachartikel, in denen er spezielle Fragen und Techniken in der Immobilienfotografie behandelt.

Save the Date!



Rechtsforum IVD Mitte

12. November 2024 – via Livestream



Tod im Mietrecht: Darauf ist zu achten, wenn der Mieter stirbt

Der Tod beendet zwar das Leben des Mieters, nicht jedoch das Mietverhältnis. Schnell stellen Vermieter fest, dass sich nun außerordentlich wichtige sowie komplexe Fragen stellen, die es zu beantworten gilt.

So geht es beispielsweise darum in Erfahrung zu bringen, wie nun mit offenen Mietforderungen, der Räumung des Hausrats, Sonderkündigungsrechten, Rückzahlungen von Mietzahlungen des Jobcenters oder den Erben umzugehen ist.

In diesem Webinar behandeln wir umfangreich viele wichtigen Themen, um den Teilnehmenden die notwendigen Kenntnisse zum Thema „Tod im Mietrecht“ zu vermitteln und damit kostspielige Zitterpartien zu vermeiden sowie insbesondere eine schnelle Wiedervermietung sicherzustellen.

09.10.2024, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 02.10.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Rhetorik und Dialektik als Werkzeuge, die den Unterschied ausmachen können

- Der körperliche und der geistige Standpunkt
- Der „Point of Importance“
- Das feste Auftreten als feste Gewohnheit
- Der erste Eindruck als Start einer Rakete
- Der Blick als Verbindung zwischen Ihnen und Ihren Gesprächspartnern
- Wohin mit den Händen?
- Nicht weglaufen/Die Bekämpfung des Fluchttriebs
- Die Macht der Vokale
- Passt Ihre Mimik und Gestik zu dem, was Sie sagen?
- Der Unterschied zwischen Watte und Stahl
- Offene Worte - offene Körperhaltung
- Das wichtigste Mitbringsel
- Wie gefährlich können Favoriten sein?
- Die Bedeutung der Weichformulierungen und Killerphrasen
- Wie vermeiden Sie „Urlaute“?
- Unterwürfigkeitsformulierungen sind stärker verbreitet, als gedacht – weg damit!
- Der innere Monolog, ein Helfer auf meinem Weg zum Ziel

10.10.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 11.09.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

Datenschutz und Wettbewerbsrecht in der Immobilienbranche

Auch für Akteure der Immobilienbranche sind wesentliche Grundkenntnisse im Datenschutz und Wettbewerbsrecht von großer Bedeutung. In diesem Online-Seminar klären wir über der Gesetze des Datenschutz- und Wettbewerbsrecht und damit auch über die Grundlagen der DSGVO auf. Darüber hinaus besprechen wir die Themen Auftragsverarbeitung und die sinnvolle Datenschutzorganisation.

Thematisiert werden außerdem Abmahnungen von Datenschutzverstößen, Informationspflichten und Impressumspflichten.

Ein großes Augenmerk legen wir abschließend auf die Zusammenhänge zwischen Marketing, Datenschutz- und Wettbewerbsrecht sowie auf die Nutzung von WhatsApp und allgemeine Grundsätze der unzulässigen Werbung.

17.10.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 10.10.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinallo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinallo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Kreislaufwirtschaft, Cradle to Cradle und Abrissmoratorium

Die Bestrebungen zur Umsetzung der Kreislaufwirtschaft werden das Bauwesen in Zukunft stark verändern. Ziel ist dabei, die Treibhausgasemissionen in allen Lebenszyklusphasen von der Herstellung bis zum Rückbau der Gebäude zu vermindern.

Das Recycling und die Wiederverwendung von Bauteilen sollen außerdem das Aufkommen an Bauabfällen reduzieren, die den Großteil der Abfälle darstellen und in erheblichem Umfang Deponieraum benötigen.

Vor dem Hintergrund von Klimaschutz und Rohstoffknappheit setzt im Hinblick auf den Gebäudebestand ein Bewusstseinswandel ein. Die Forderung nach einem Abrissmoratorium zielt auf der Bewahrung der grauen Energie in Bestandsgebäuden.

Der Flächenverbrauch für Verkehrs- und Siedlungsflächen soll in Deutschland so weit vermindert werden, dass bis 2050 die Flächenkreislaufwirtschaft erreicht wird.

31.10.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 24.10.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Dieter Eimermacher ist Geschäftsführer der EIMERMACHER Immobilienbewertungen GmbH in Frankfurt am Main und Autor von zwei Fachbüchern. Dipl.-Ing. Fachrichtung Architektur und Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Fachgebiet Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. Von der IHK Frankfurt am Main öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, von der HypZert GmbH zertifizierter Immobiliengutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke und Professional Member (MRICS) der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienbewertung und in der Immobilienportfolioanalyse.

Crashkurs Mietrecht für Makler und Verwalter

Eine wesentliche Kenntnis über die Grundlagen des Mietrechts ist für alle Akteure der Immobilienbranche essenziell. Viele Marktteilnehmer haben jedoch häufig starke Berührungspunkte mit rechtlichen Fragestellungen. Laura Eckert-Rinaldo nimmt Ihnen diese in diesem Ganztageswebinar, indem sie Ihnen leicht verständlich und vor allem auch praxisnah wesentliche Sachverhalte näherbringt. So erhalten Sie Einblicke in eine erfolgreiche Wohnungsabnahme und die damit einhergehende Gestaltung des Abnahmeprotokolls. Die Dozentin erläutert die erfolgreiche Auswahl eines Mieters und worauf hierbei aus rechtlicher Sicht zu achten ist. Darüber hinaus geht sie auf die wesentlichen Unterschiede zwischen Geschäftsraum- und Wohnraummiete sowie einen sicheren und sinnvollen Umgang mit dem Thema Mietminderung ein. Wann dürfen Mieter mindern, wie weit dürfen diese gehen und was müssen Vermieter akzeptieren?

Auf all das und vieles mehr erhalten Sie leicht verständliche aber vor allem praxisnahe Antworten in diesem abwechslungsreichen Webinar.

07.11.2024, 9.00 – 16.00 Uhr (6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 31.10.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.

Bieterverfahren in der Immobilienvermittlung

Das Seminar wendet sich an Immobilienmakler, die mit dem Gedanken spielen, Bieterverfahren anzubieten. Die Methode fördert das Profil des Immobiliendienstleisters, denn Bieterverfahren können nur von Maklern durchgeführt werden, kaum von Privatverkäufern. Warum es gerade im Käufermarkt ein sinnvolles Instrument ist.

Inhalte:

- Für welche Objektarten eignet sich ein Bieterverfahren – für welche nicht?
- Welche Vorbereitungen müssen getroffen werden?
- Wie funktionieren Objektwerbung/ Marketing?
- Welche Informationen müssen dem Verkäufer und den Bietern im Vorfeld gegeben werden, um juristisch wasserdicht zu arbeiten?
- Wie vereinbart der Makler seine Provision? Ist eine Mehrerlösvereinbarung möglich?
- Muss der Verkäufer zum Höchstgebot verkaufen? Muss der Bieter wirklich veräußern?
- Wie unterscheiden sich Grundstücksauktionen und Versteigerungen vom Bieterverfahren?

14.11.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 16.10.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Aktuelle Rechtsprechung Mietrecht 2024

Ziel des Webinars ist es, den Teilnehmern wichtige und aktuelle Entscheidungen im Wohnungsmietrecht vorzustellen und unter aktiver Beteiligung der Teilnehmer die jeweiligen Auswirkungen der Rechtsprechung auf die Vertragsgestaltung und Beratungspraxis gemeinsam zu erarbeiten.

20.11.2024, 10.00 – 14.00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 13.11.2024

Software: ZOOM

Kosten

Mitglieder: 115,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 210,00 € inkl. MwSt.



Dr. Norbert Koch

Rechtsanwalt und Notar

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Aktuelle Rechtsprechung Maklerrecht 2024

Sinn dieses Workshops speziell für aktive Immobilienmakler und deren Mitarbeiter ist es, das vorhandene Fachwissen auf den neusten Stand zu bringen. Es werden die wichtigsten und bedeutsamsten Gerichtsentscheidungen und Entwicklungen im Maklerrecht aus der jüngeren Vergangenheit ausführlich besprochen und mit den Teilnehmern diskutiert. Gleichzeitig werden die Grundlagen des Maklerrechts und die Voraussetzungen für die Geltendmachung einer Maklerprovision wiederholt und vertieft.

Profiseminar - Grundlagen des Maklerrechts (aus dem Basisseminar) werden vorausgesetzt.

21.11.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 23.10.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Rechtsanwalt Johannes Engel

Seit 1996 Geschäftsführer und Syndikus des IVD Mitte und langjähriger Dozent bei diversen Aus- und Fortbildungseinrichtungen. Der Tätigkeitsschwerpunkt der anwaltlichen Berufsausübung liegt im Immobilienrecht mit deutlicher Spezialisierung auf das Rechtsgebiet „Maklerrecht“. Bearbeiter der Neuauflage des mehrbändigen BGB-Großkommentars „Soergel“ für das Rechtsgebiet Maklerrecht (§§ 652-655 BGB). Der Kommentar wird von den Gerichten bundesweit, unter anderem auch vom Bundesgerichtshof (BGH) für seine Entscheidungen im Maklerrecht herangezogen.

Vermietung mit Gewinn

Vieles spricht dafür als Makler die Wohnungsvermietung nicht links liegen zu lassen. Der Immobilienverkauf läuft vielerorts schleppend, gleichzeitig steigen die Mieten. Da könnte das Vermietungsgeschäft neue Umsätze generieren. Einige Vorteile sprechen dafür; neue Technik macht das Matching einfacher.

Inhalte:

- Warum sollte Vermietung nicht links liegen gelassen werden?
- Inwiefern können interne Abläufe optimiert werden? Wozu raten erfolgreiche Maklerkollegen?
- Welche Technik ist hilfreich bei der Interessenten-Qualifizierung, z.B.:
 - o Professionelle Maklersoftware
 - o 360-Grad-Rundgänge, virtuelles Homestaging etc.
 - o Prop-Techs, Matching-Technik, die Vermieter und Mieter zusammenbringen
- Inwieweit funktioniert diese Technik automatisiert?
- Mietinteressenten einfacher Wohnungen anders behandeln als Interessenten hochwertiger Mietwohnungen?

22.11.2024, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 15.11.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Immobilienbewertung (Aufbau)

- **Anwendung von**
 - Sachwertverfahren
 - Ertragswertverfahren
 - Vergleichswertverfahren
- **Leerstandsberechnung und deren Auswirkung**
- **Grunddienstbarkeiten**
 - Wegerecht
 - Erschließungsrecht
 - Nießbrauchrecht
- **Grundstücksbewertungen bei**
 - Baulandentwicklungsstufen
 - Übergrößen
 - Forder-/Hinterland
 - Gartenland
 - unregelmäßiger Grundstücksverkauf

28.11.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 30.10.2024

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel

Kosten:

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Stephan Schlocker ist für die Erstellung von Sachverständigen-gutachten als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten u. Pachten (Bestellung durch die IHK Ffm) zuständig.

Tätigkeiten unter anderem:

Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)

- Mitglied in mehreren Ausschüssen
- Dozent bei Prüfungsgutachten z. B. der Südwestdeutschen Fachakademie e.V. in Wiesbaden

Immobilien – Jugend forscht / Workshop speziell für den Nachwuchs

- Wir sind die Besten
- Gibt es trotzdem noch Punkte, die zu betrachten wichtig sein kann?
- Mein eigenes Schwächenprofil (Wo bin ich denn schon einmal am Erfolg vorbeigefahren?)
- Mein eigenes Stärkenprofil (Was hat mich zu dem Top-Mitarbeiter gemacht, der ich bin, und was hat zu meinem letzten Erfolg geführt?)
- Der Weg aus der Angst (Wenn sie denn mal da ist)
- Brian Tracy und der Weg zur richtigen Einstellung
- Von der Einstellung zur Ausstrahlung
- Nur, was ist, kann auch wirken (Aufgesetzte Mimik wird entlarvt)
- Die vier Säulen der Sympathiebrücke
- Die Verantwortung gegenüber allen Menschen, die wir treffen
- Die Erkenntnis, dass diese Menschen unsere Kunden werden können
- Der Umgang mit mir und meinen potenziellen Kunden
- USPs im Verhalten in jeder Situation
- Anker werfen
- Die drei Säulen des Erfolgs
- Erscheinungsformen unserer Kunden und die einzig richtige Reaktion
- Die Botschaft an Garcia
- „Bitte bringen Sie mir einen Aschenbecher!“
- Um die Ente zu treffen, musst Du die Flinte bewegen
- Winners never quit,
- „Beißt Ihr Hund?“
- „Koon kao wah!“
- Warum hat Oma immer zwei Scheiben vom Schinken abgeschnitten?
- Abschied, Ausblick und Ideen

05.12.2024, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 06.11.2024

Ort: Frankfurt o. Bad Vilbel

Kosten

Mitglieder: 219,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 365,00 € inkl. MwSt.

einschließlich Mittagessen



Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- seit 38 Jahren selbstständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Nielsen, Düsseldorf
- Rhetorikausbildung bei Prof. Ebeling, Mainz/Kapstadt
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg
- Gastdozent Europäisches Bildungszentrum NRW

Keine Angst vor der Geldwäscheprüfung

Viele Akteure auf dem Immobilienmarkt fühlen sich mit den umfangreichen Vorschriften rund um das Thema Geldwäsche schnell überfordert. Wir wollen Abhilfe schaffen und Ihnen einen guten Überblick über die wesentlichen Grundlagen des Geldwäschegesetzes verschaffen. So zeigen wir Ihnen welche Pflichten Sie nach dem GwG zu erfüllen haben, außerdem bekommen Sie einen kompakten Einblick in die erforderlichen betriebsinternen Umsetzungsmöglichkeiten.

Wir schauen uns außerdem an, warum das Thema Geldwäscheprävention in der Immobilienbranche von großer Bedeutung ist, worauf Sie achten müssen, wie Sie mit Verdachtsfällen umgehen und wo Sie diese zu melden haben. Das Webinar dient zur Einführung in das Thema Geldwäsche, ersetzt aber selbstverständlich nicht die Qualifikation eines Geldwäschebeauftragten oder der gesetzlich vorgeschriebenen Unterrichtung ihrer Mitarbeiter. Es bietet Ihnen aber jedoch einen zügigen und erstklassigen Einstieg innerhalb von 120 Minuten in die Thematik.

12.12.2024, 10.00 – 12.00 Uhr (2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 05.12.2024

Software: ZOOM

Kosten:

Mitglieder: 68,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 110,00 € inkl. MwSt.



Laura Eckert-Rinaldo studierte Wirtschaftsjuristin (LL.B.; M.A.) ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft als Referentin, Speakerin sowie Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen bekannt. Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen, die sie in der Rechtsabteilung eines großen Immobilienkonzerns sowie während ihrer Tätigkeit in der Immobilienvermittlung und Immobilienberatung (Eckert-Rinaldo Immobilien) sammelt und bereits gesammelt hat, lässt sie regelmäßig in ihre Seminare einfließen und verhilft den Teilnehmenden somit unkompliziert durch Wissensvorsprung zum Erfolg. Darüber hinaus ist sie als Dozentin an einer Technischen Hochschule tätig, wo sie, abgesehen von den verschiedensten Vorlesungen rund um die Immobilienbranche, auch umfangreiche immobilienwirtschaftliche Praxisprojekte mit namhaften Unternehmen betreut. So ist ein idealer Praxisbezug für die Besucher ihrer Webinare stets sichergestellt.



Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.

Berufsbegleitende Lehrgänge und Tagesseminare in der Immobilienwirtschaft

■ Fernlehrgang

Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)

zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung der IHK.
Lernen Sie ortsunabhängig, wann Sie wollen und in
Ihrer Lerngeschwindigkeit!
Jederzeit starten!

■ Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)

3-semesteriger berufsbegleitender Lehrgang zur
Vorbereitung auf die Abschlussprüfung der IHK
Beginn: 26.04.2024 und 08.11.2024

■ Immobilien Consultant (IHK)

Lehrgang vermittelt umfangreiches Grundwissen
rund um die Immobilienbranche.
Beginn: 27.04.2024 und 09.11.2024

■ Immobilienmakler/in (IHK)

Immobilienmakler/in – ein Beruf mit Zukunft!
Der Lehrgang vermittelt Grundlagen für eine
erfolgreiche Maklertätigkeit.
Beginn: 11.03.2024 und 23.09.2024

■ Wohnungseigentumsverwalter/in (IHK)

Die wichtigsten Grundlagen der Haus- und
Wohnungseigentumsverwaltung werden verständlich
und nachhaltig vermittelt!
Beginn: 18.04.2024 und 07.11.2024

■ Zertifizierte/r Verwalter/in nach §26a Wohnungseigentumsgesetz

Prüfungsvorbereitungskurs auf die IHK-Prüfung.
Beginn: 07.06.2024 und 22.11.2024

■ Kompaktkurs für Immobilienmakler/innen und Wohnimmobilienverwalter/innen im Rahmen der §34c Gewerbeordnung

Erfüllen Sie schnell und kompakt die gesetzliche
Fortbildungspflicht von 20 Zeitstunden in drei Jahren!
Beginn: 21.11.2024

■ Immobilienkaufmann/-frau: Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

Zur intensiven Prüfungsvorbereitung!
Beginn: 21.02.2024 und 06.03.2024;
04.09.2024 und 18.09.2024

Weitere interessante Tagesseminare und Akademie-Lehrgänge
finden Sie unter: www.sfa-immo.de

Unsere Lehrgänge und Seminare werden als Online- oder Hybrid-Veranstaltung
angeboten.

Somit können Sie, ganz nach Ihren Bedürfnissen,
entweder Online oder in Präsenz teilnehmen.

Ausführliche Beratung und Information erhalten Sie hier:

Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.

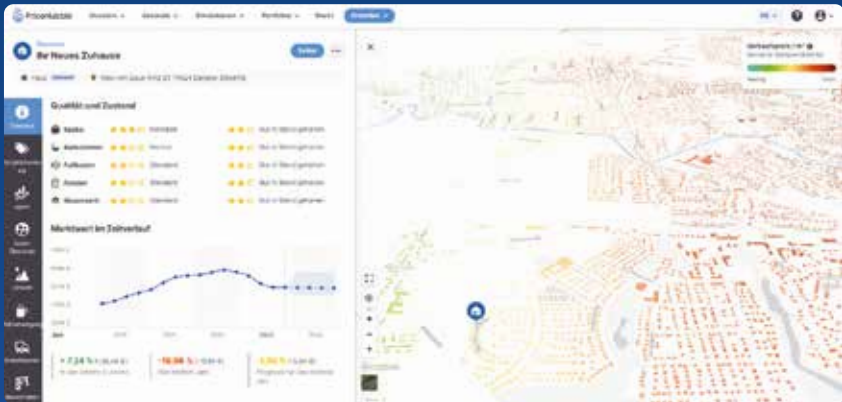
Tel.: 06 11/95 01 88-0

info@sfa-immo.de · www.sfa-immo.de



Preisermittlung 4.0

Mehr als nur Bewertung - Mehr Geschäft für Immobilienprofis!



Wir sind spezialisiert auf das Angebot digitaler Produkte und Lösungen zur Verbesserung Ihrer Performance-Kennzahlen.

Für alle Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Wohnimmobilie, wie z.B. Makler:innen, Banken, Versicherungen, Miet-/ WEG- und Vermögensverwaltungen, Asset und Property Manager, Investor:innen und Finanzdienstleistende.

- ✓ Steigern Sie Ihre Conversion Rate
- ✓ Senken Sie Akquisitions-, Vertriebs- und Prozesskosten
- ✓ Optimieren Sie Zeit, Aufwand, Qualität und Quantität bei Investitionen, Projektplanung und im Portfoliomanagement

Wir liefern in Echtzeit den statistisch-wahrscheinlichsten Markt- und Mietpreis auf Knopfdruck.

Sichern Sie sich Ihren
persönlichen Testzugang

