

Weiterbildungsangebote für die norddeutsche Immobilienwirtschaft

# Seminarkatalog

Frühjahr/Sommer 2025



# WENN

Rundumschutz für  
Hausverwalter,

# DANN

mit uns.



STARKREGEN  
INKLUSIVE

Firmenkunden | Hausverwaltungen

Rund ein Viertel der Hausverwaltungen in Niedersachsen profitieren bereits von unserer langjährigen Erfahrung und lückenlosen Absicherung. Von gesetzlichen Anforderungen bis zu Risiken der Branche – wir kennen uns aus und beraten Sie gerne. [www.vgh.de](http://www.vgh.de)

**VGH**   
fair versichert

## Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns sehr, Ihnen den Seminarkatalog des IVD Nord für das Frühjahr/Sommer 2025 präsentieren zu können.

Auch in diesem Halbjahr bieten wir Ihnen wieder rund 90 Seminare, Webseminare, Stammtische und Profitreffen an, die Sie optimal auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen der Immobilienwirtschaft vorbereiten. Mit unserem vielseitigen Programm bleiben Sie stets am Puls der Zeit und haben gleichzeitig die Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu pflegen und Ihr kollegiales Netzwerk zu erweitern.

Unser Angebot deckt wie gewohnt die zentralen Themen für MaklerInnen, VerwalterInnen und Sachverständige ab. Sie können sich auf eine Mischung aus bewährten Best-Practice-Konzepten und spannenden neuen Impulsen freuen.

Neben vertrauten und geschätzten Referentinnen und Referenten begrüßen wir auch in diesem Halbjahr wieder neue Dozentinnen und Dozenten, die mit frischen Perspektiven und praxisnahen Inhalten Ihr Wissen bereichern werden.

Wenn Sie darüber hinaus Themen vermissen, die Ihnen wichtig sind, geben Sie uns gerne einen Hinweis. Bei Änderungen in der Rechtsprechung oder Gesetzgebung werden wir Ihnen, wie gewohnt, auch kurzfristig zusätzliche Veranstaltungen anbieten.

### **Der IVD steht für eine hohe berufliche Qualifikation und Qualität – tragen Sie das nach Außen!**

Alle Mitglieder im IVD haben sich verpflichtet, sich ständig fachlich fort- und weiterzubilden, stets aktuelles Fachwissen gegenüber den Kunden bereitzuhalten und sich permanent und umfassend über alle Gegebenheiten wirtschaftlicher und rechtlicher Natur für die Ausübung des Berufes zu informieren. Der Großteil unserer Seminare und Webseminare erfüllt die Anforderungen nach § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) und ist somit für die gesetzliche Fortbildungsverpflichtung relevant. Darüber hinaus werden



*Maria del Carmen Weber  
Stellvertretende Vorsitzende und  
Schatzmeisterin des IVD Region  
Nord e.V.*

alle Fort- und Weiterbildungen für das Immobilien Weiterbildungssiegel angerechnet. In Kombination mit dem IVD-Logo steht das Siegel für Vertrauen und Professionalität. Nutzen Sie diese Auszeichnung in Ihrer Kommunikation mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden!

Tagesaktuelle Informationen zu unseren Veranstaltungen erhalten Sie auf unserer Homepage

[www.ivd-nord.de/veranstaltungen](http://www.ivd-nord.de/veranstaltungen)

Über die Sie sich mit wenigen Klicks auch direkt zu den Seminaren anmelden können.

Ich wünsche Ihnen einen nachhaltigen Erkenntnisgewinn aus unserem Seminarprogramm und viel Freude beim Netzwerken mit Ihren Kolleginnen und Kollegen!

# Hinweise zur gesetzlichen Fortbildungsverpflichtung und zum Immobilien Weiterbildungssiegel

Für die Teilnahme an einem Seminar oder einer Vortragsveranstaltung des IVD Nord erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung. Mit diesen Zertifikaten können Sie i. d. R. nachweisen, dass Sie der gesetzlichen Fortbildungsverpflichtung nach § 34c Abs. 2a der Gewerbeordnung in Verbindung mit § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung nachkommen. Auf dem Zertifikat sind die Inhalte gemäß dem vorgegebenen Themenkatalog sowie die Netto-Zeitstunden ausgewiesen. Die Angabe der Zeitstunden ergibt sich aus der Seminardauer abzüglich der eingeplanten Pausen.

Der IVD steht seit Jahren für eine hohe berufliche Qualifikation und Qualität. Ein zentrales Anliegen des IVD ist die kontinuierliche fachliche Fort- und Weiterbildung seiner Mitglieder. Das Immobilien Weiterbildungssiegel des IVD wurde eingeführt, damit IVD-Mitglieder ihre Fortbildungsaktivitäten noch besser nach außen transportieren können. Das IVD Logo in Verbindung mit dem Immobilien Weiterbildungssiegel steht für Professionalität und Vertrauen. Um eine gleichbleibend hohe Qualität zu gewährleisten, wird das Immobilien Weiterbildungssiegel jedes Jahr neu vergeben und erfordert eine bestimmte Mindeststundenanzahl Fortbildungs-/Seminarveranstaltungen, die durch das Mitglied selbst besucht werden müssen. Weiterbildungsstunden von Mitarbeitern können nicht angerechnet werden.

Ausgewiesen werden auf dem Teilnehmer-Zertifikat die IVD-Fortbildungsstunden. 15 absolvierte Fortbildungsstunden in einem Kalenderjahr berechtigen Sie als IVD-Mitglied seit 2021 zum Führen des Immobilien Weiterbildungssiegels.

### Wer kann das Immobilien Weiterbildungssiegel führen?

Nur IVD-Mitglieder, die satzungsgemäß berechtigt sind, das IVD-Logo zu führen, dürfen nach Erfüllung der entsprechenden Voraussetzungen auch das Immobilien Weiterbildungssiegel tragen.

Um Ihr aktuelles Zertifikat freizuschalten, müssen Sie jeweils im Vorjahr ausreichend Fortbildungen absolviert haben. Es steht Ihnen dann ab dem 1. Januar des folgenden Jahres zum Download bereit.

### Wie werden besuchte Fortbildungen anerkannt?

Gehen Sie in den passwortgeschützten Mitgliederbereich der IVD-Homepage auf [www.intern.ivd.net/login/](http://www.intern.ivd.net/login/) zu „Ihre Daten“ | „Immobilien-Fortbildungs-Zertifikat“ und wählen Sie das Jahr aus, in dem Sie die Fortbildung besucht haben. Laden Sie dann Ihre Weiterbildungszertifikate einzeln als PDF oder Bilddatei hoch. Dadurch werden die Zertifikate Ihrer Mitgliedsakte hinzugefügt. Wenn Sie 15 Bildungsstunden erreicht haben, liegt ab dem 1. Januar des kommenden Jahres in Ihrem Mitgliederbereich das Immobilien Weiterbildungssiegel für Sie zum Download bereit.



### Weitere Informationen

[www.ivd.net/fortbildungssiegel](http://www.ivd.net/fortbildungssiegel)

#### Herausgeber:

Immobilienverband Deutschland IVD  
Verband der Immobilienberater,  
Makler, Verwalter und Sachverständigen

Region Nord e.V.  
Büschstraße 12, 20354 Hamburg  
Telefon 040 35 75 99 19  
Telefax 040 34 58 95  
E-Mail: [seminare@ivd-nord.de](mailto:seminare@ivd-nord.de)  
[www.ivd-nord.de](http://www.ivd-nord.de)

Vereinsregister Hamburg Nr.: VR 18161  
Steuer-Nummer: 1745900158

#### Vorstand:

Anika Schönfeldt-Schulz,  
Vorsitzende des IVD Nord e.V.  
Maria del Carmen Weber,  
Stellv. Vorsitzende, Schatzmeisterin des IVD Nord  
Carl-Christian Franzen,  
Stellv. Vorsitzender des IVD Nord in Hamburg

Carsten Henningsen,  
Stellv. Vorsitzender des IVD Nord in Schleswig-Holstein  
Tom Hübner,  
Stellv. Vorsitzender des IVD Nord in Mecklenburg-Vorpommern  
Jan Mettenbrink,  
Stellv. Vorsitzender des IVD Nord in Niedersachsen  
Stephan Röpke,  
Stellv. Vorsitzender des IVD Nord in Bremen

#### Geschäftsführer:

Peter-G. Wagner

IVD-Nord-Service GmbH  
c/o IVD Region Nord e.V.  
Hamburger Sparkasse  
IBAN DE07 2005 0550 1280 1252 02  
BIC HASPDEHHXXX

#### Fotos:

Titel: freepik com – chunghung  
Seiten 7, 9: @westhmus/ unsplash.com

## Abwicklung und Teilnahmebedingungen

**1** Anmeldungen sind online oder im Ausnahmefall per E-Mail vorzunehmen.

**2** Nach erfolgreicher Anmeldung zu einer Seminarveranstaltung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung sowie eine Rechnung zur Begleichung. Die Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Es gilt das Zahlungsziel, das auf den jeweiligen Rechnungen angegeben ist. Bitte geben Sie die korrekte Rechnungsadresse an. Das nicht von uns verursachte Umschreiben von Rechnungen wird mit € 15,00 netto berechnet.

Sollte uns ein gültiges SEPA-Lastschriftmandat vorliegen, werden wir die anfallenden Seminargebühren von Ihrem Konto abbuchen.

**3** Die Preise für Mitglieder gelten auch für alle Mitarbeiter aus IVD-Mitgliedsfirmen, sofern die Rechnung auf das Mitgliedsunternehmen ausgestellt wird.

**4** Auszubildende aus Mitgliedsfirmen und IVD-Juniormitglieder sind bei den Abendseminaren von den Kosten befreit. Sollten angemeldete Auszubildende und Juniormitglieder bei Abendseminaren unentschuldig fehlen, und dies gilt auch im Krankheitsfall, werden die Ausbildungsfirmen oder die Juniormitglieder jeweils mit einem Betrag von € 25,00 netto belastet. Wir bitten um Angabe einer Kontaktperson für die Anmeldungen Ihrer Auszubildenden.

**5** Im Teilnahmepreis ist folgende Verpflegung enthalten:

- Stammtische/Profi-Treffen in Hamburg: Tagungsgetränke sowie ein Mittagsimbiss
- Halbtagsseminare: Tagungsgetränke sowie eine Kaffeepause
- Ganztagsseminare: Tagungsgetränke sowie zwei Kaffeepausen und ein Mittagsimbiss

Seminarunterlagen werden vor Ort bereitgelegt bzw. nach der Veranstaltung per E-Mail zugeschickt. Die Webinare werden meist aufgezeichnet. Der Videomitschnitt und die Teilnehmerunterlagen werden zum Download auf der Webinarplattform zur Verfügung gestellt.

**6** Bei Abmeldungen für Immobilitentreffs und Stammtische ist nach erfolgter Rechnungsstellung eine kostenfreie Stornierung nicht mehr möglich. Ebenso wenig können Gutschriftbuchungen auf andere Seminarveranstaltungen vorgenommen werden.

Ersatzpersonen können selbstverständlich teilnehmen, wobei allerdings Auszubildende für Auszubildende und zahlende Teilnehmer für zahlende Teilnehmer einge-

setzt werden müssen. Bei den Tages- und Halbtagesseminaren werden bei Stornierung folgende bereits gezahlten Beträge zurück erstattet:

bis 28 Tage vor Beginn	100 % Erstattung
bis 21 Tage vor Beginn	75 % Erstattung
bis 14 Tage vor Beginn	50 % Erstattung
bis 7 Tage vor Beginn	20 % Erstattung

Danach ist eine Rückerstattung nicht mehr möglich. Das gilt auch im Krankheitsfall. Ersatzpersonen können benannt werden. Abmeldungen sind dem Veranstalter stets schriftlich mitzuteilen. Dem Anmelder wird der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden oder niedriger als die Pauschale ist.

**7** Wir behalten uns vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage oder aus sonstigen wichtigen, von uns nicht zu vertretenden Gründen (z. B. plötzliche Erkrankung des Referenten, höhere Gewalt) abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Teilnahmegebühren werden zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen. Bitte beachten Sie dies auch bei Ihrer Buchung von Flug- oder Bahntickets.

**8** Jeder Teilnehmer erhält eine Teilnahmebestätigung eine Woche nach der Veranstaltung per E-Mail an die bei der Anmeldung angegebene E-Mail-Adresse. Die Angabe der Zeitstunden ergibt sich aus der Seminardauer abzüglich der eingeplanten Pausen.

**9** Änderungen bei den Seminaren bleiben dem IVD Nord vorbehalten.

**10** Der Gerichtsstand ist Hamburg.

**11** Unsere Veranstaltungen werden fotodokumentiert. Das Bildmaterial wird gegebenenfalls für Dokumentationszwecke sowie im Rahmen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des IVD Nord eingesetzt.

## Seminare

Ort	Datum/Uhrzeit	Titel/Referent	MVS	Stunden	Seite
Hannover	25.02.25 10:00 – 18:00	Betriebskosten-, Heizkosten- und Wohngeldabrechnung Frank Gülle	V	6,0	14
Hamburg	04.03.25 10:00 – 17:00	Strategien für schwerverkäufliche Immobilien Axel Kloth	M	5,5	16
Hamburg	25.03.25 09:00 – 13:00	Umgang mit schwierigen Kunden Harriet Wollenberg	V	3,5	18
Hamburg	10.04.25 09:00 – 13:00	Grundlagen Maklerrecht Ricarda Breiholdt	M	3,5	22
Hannover	20.05.25 10:00 – 17:00	Strategien für den Käufermarkt Axel Kloth	M	5,5	25
Hamburg	12.06.25 09:00 – 16:00	Einfluss von ESG in der Immobilienwirtschaft – Wen betrifft es und welche Auswirkungen hat es auf Eigentümer und Immobilienwerte? Prof. Dr. Tayfun Erbil	M	5,5	28
Bremen	24.06.25 09:00 – 16:00	Technisches Wissen kompakt Timo Schubert	MV	5,5	29

## Webinare

Ort	Datum/Uhrzeit	Titel/Referent	MVS	Stunden	Seite
Online	16.01.25 10:00 – 12:00	Aktive Stressbewältigung Lars Baus	MVS	0	10
Online	21.01.25 10:00 – 11:30	Besser schreiben mit KI Dr. Cathrin Christoph	MVS	1,5	10
Online	22.01.25 10:00 – 13:00 23.01.25 10:00 – 13:00 24.01.25 10:00 – 13:00	Modul 1: KI-Boost für effektive Geschäftskommunikation : Klar und authentisch Katrin Friedel Modul 2: KI-Boost für effektive Geschäftskommunikation : Klar und authentisch Katrin Friedel Modul 3: KI-Boost für effektive Geschäftskommunikation : Klar und authentisch Katrin Friedel	MVS	8	11
Online	04.02.25 10:00 – 16:00	Brandschutz im Bestand Timo Schubert	V	4,5	12
Online	13.02.25 10:00 – 11:00	Update Wohn- und Gewerbemietrecht Ricarda Breiholdt	MV	1,0	12
Online	13.02.25 14:00 – 16:00	USP Training – mich erfolgreich pitchen Lars Gläser	M	2,0	13
Online	18.02.25 10:00 – 12:00	Einführung in das Sachwertverfahren Stephanie Schäfer	MS	2,0	13
Online	19.02.25 16:00 – 18:00	Modul 1: Was Immobilienverkäufer wirklich denken Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	14
Online	26.02.25 16:00 – 18:00	Modul 2: Emotional Selling – Beziehungen statt Argumente Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	15
Online	26.02.25 10:00 – 13:00	Schimmelpilzschäden in Wohnungen Ralf Schumacher	MSV	3,0	15
Online	06.03.25 10:00 – 11:30	Typische Fehlerquellen bei der Verfassung von Beschlüssen Leif Peterson	V	1,5	16
Online	06.03.25 14:00 – 15:30	SEO & Chat GPT – Maklerwebseite Jan Kricheldorf	M	1,5	17
Online	07.03.25 10:00 – 12:00	Die typischen Fälle für Schwarzbauten erkennen & in der Vermarktung berücksichtigen Stephanie Schäfer	MS	2,0	17
Online	12.03.25 16:00 – 18:00	Modul 3: Verhandlungstaktiken für Makler Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	18
Online	26.03.25 16:00 – 18:00	Modul 4: Einwände erfolgreich lösen Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	19
Online	27.03.25 14:30 – 16:30	Einführung in das Ertragswertverfahren Stephanie Schäfer	MS	2,0	19
Online	27.03.25 10:00 – 11:00	Update Maklerrecht Ricarda Breiholdt	M	1,0	20
Online	01.04.25 10:00 – 11:30	3 Schritte, um als Makler über Social Media mehr Bekanntheit und Anfragen zu generieren Giulia Fioriti	M	1,5	20
Online	03.04.25 10:00 – 12:00	Verbindlichkeit durch Abschlussfragen Lars Gläser	M	2,0	21
Online	09.04.25 16:00 – 18:00	Modul 5: Erfolgreiche Pipeline- und Sales-Planung Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	21

Ort	Datum/Uhrzeit	Titel/Referent	MVS	Stunden	Seite
Online	10.04.25 10:00 – 12:00	HomeStaging – Das Beste für den ersten Eindruck Birgit Brauer-Ziem	M	1,5	22
Online	29.04.25 10:00 – 16:00	Lebens- und Nutzungsdauer von Bauteilen, Bauelementen und gebäude-technischen Einrichtungen in Wohngebäuden Gottthard Grieseler	MV	5,0	23
Online	30.04.25 16:00 – 18:00	Modul 6: Kundendiscovery – Den wahren Wert erkennen Robert Elze, Marc Schmidt	M	2,0	23
Online	12.05.25 10:00 – 12:00	Fit in Finanzierung 1 Laura Eckert-Rinaldo	M	2,0	24
Online	13.05.25 10:00 – 12:00	Work-Life-Balance Lars Baus	MVS	0	24
Online	14.05.25 10:00 – 11:30	Die perfekte Eigentümerversammlung Harriet Wollenberg	V	1,5	25
Online	20.05.25 10:00 – 11:30	Social Media Recruiting für die Immobilienbranche Giulia Fioriti	MV	1,5	26
Online	21.05.25 10:00 – 13:00	Modul 1: KI-Power für Visualisierung und Präsentation komplexer Inhalte Katrin Friedel	MVS	8	27
	22.05.25 10:00 – 13:00	Modul 2: KI-Power für Visualisierung und Präsentation komplexer Inhalte Katrin Friedel			
	23.05.25 10:00 – 13:00	Modul 3: KI-Power für Visualisierung und Präsentation komplexer Inhalte Katrin Friedel			
Online	27.05.25 10:00 – 12:00	Fit in Finanzierung 2 Laura Eckert-Rinaldo	M	2,0	27
Online	16.06.25 10:00 – 13:00	Modul 1: LinkedIn-Erfolg mit KI: Strategische Positionierung Katrin Friedel	MVS	8	29
	17.06.25 10:00 – 13:00	Modul 2: LinkedIn-Erfolg mit KI: Strategische Positionierung Katrin Friedel			
	18.06.25 10:00 – 13:00	Modul 3: LinkedIn-Erfolg mit KI: Strategische Positionierung Katrin Friedel			
Online	24.06.25 10:00 – 11:30	KI & Chat GPT – Wo wir es in der Immobilienbranche einsetzen können Jan Kricheldorf	MV	1,5	30
Online	26.06.25 10:00 – 11:30	Emotionen verkaufen Immobilien: Verkaufserfolg mit der Macht der Verkaufspsychologie Prof. Tayfun Erbil	MVS	1,5	30
Online	01.07.25 10:00 – 11:30	Wettbewerbsrecht aktuell Leif Peterson	M	1,5	31
Online	03.07.25 10:00 – 11:30	Exposés schreiben mit KI Dr. Cathrin Christoph	MVS	1,5	32
Online	08.07.25 10:00 – 13:00	Die entscheidenden Phasen im Immobilienabschluss Werner Schölgens	M	3,0	32

# IVD NORD 2025 KALENDARIUM

29.01.2025 18. Hamburger Verwaltertage

31.01.2025 IVD-Nord-Neujahrsempfang

20.02.2025 9. Norddeutscher Sachverständigentag

21.02.2025 IVD-Nord-Boßel-Tour

07.05.2025 Mitgliederversammlung des IVD Nord

09.08.2025 IVD-Nord Abendausfahrt HanseSail 2025

25.09.2025 Norddeutscher Immobilitätstag NIT

### Stammtische und Profitreffen

Hamburg	
<b>19.02.25</b> 11:30 – 14:30	<b>Hausverwalter-Stammtisch I</b> Sabine Kölln-Daase, Felix Gladigau, Lars Grünewald, Yves Schade
<b>05.03.25</b> 11:30 – 14:30	<b>Makler-Stammtisch I</b> Simone Foth, Britta Rolle, Tim Friedrichsen, Andreas Sonnek
<b>09.04.25</b> 11:30 – 14:30	<b>Sachverständigen-Stammtisch</b> tba
<b>21.05.25</b> 11:30 – 14:30	<b>Hausverwalter-Stammtisch I</b> Sabine Kölln-Daase, Felix Gladigau, Lars Grünewald, Yves Schade
<b>04.06.25</b> 11:30 – 14:30	<b>Makler-Stammtisch II</b> Simone Foth, Britta Rolle, Tim Friedrichsen, Andreas Sonnek

Mecklenburg-Vorpommern	
<b>18.02.25</b>	<b>Immobilien-Stammtisch in Wismar</b> Bert Zatloukal
<b>04.03.25</b>	<b>Abendveranstaltung in Rostock</b> Tom Hübner, Axel Schröder
<b>29.04.25</b>	<b>Immobilientreffen in Schwerin</b> Bert Zatloukal
<b>06.05.25</b>	<b>Abendveranstaltung in Rostock</b> Tom Hübner, Axel Schröder
<b>13.05.25</b>	<b>Immobilientreffen in Anklam</b> Erhard Günzel
<b>18.06.25</b>	<b>Immobilien-Stammtisch in Stralsund</b> Ulf Graske, Doreen Lehmann

Schleswig-Holstein	
<b>12.02.25</b>	<b>Abendveranstaltung in Wedel</b> Claudia Klahn-Schirmeister
<b>05.03.25</b>	<b>Abendveranstaltung in Lübeck</b> Wolf-Christian Wittke
<b>19.03.25</b>	<b>Immobilientreffen in Kiel</b> Bernd Hollstein
<b>27.03.25</b>	<b>Abendveranstaltung in Büdelsdorf</b> Carsten Henningsen
<b>26.06.25</b>	<b>Experten-Mittagstisch in Schleswig</b> Carsten Henningsen

DIE ENERGIEWENDE  
FORDERT  
NACHHALTIGKEIT MIT  
DIGITALEN LÖSUNGEN.

E-LADEINFRASTRUKTUR,  
STRATEGISCHER EINKAUF  
FÜR GAS, STROM UND  
MESSDIENSTLEISTUNGEN



**HANSA  
ENERGIESERVICE**

HANSA ENERGIE SERVICE GmbH

Ihr Ansprechpartner:  
Stefan Strenge

Tel.: +49 4122 98 181 01  
Email: info@h-e-service.de

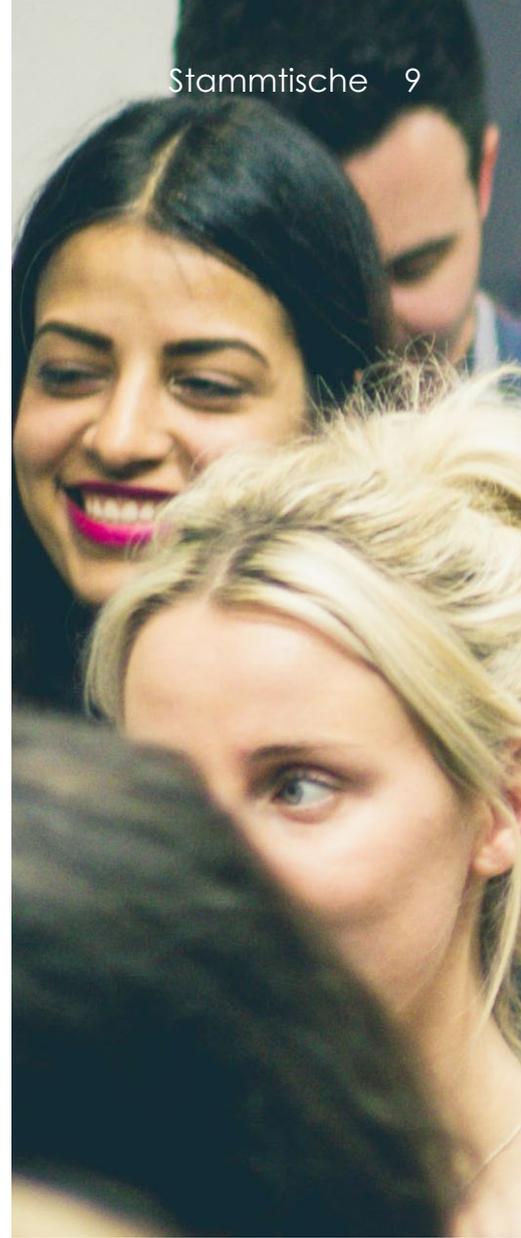
Aalkamp 4  
25436 Tornesch

www.hansaenergieservice.de



Energie-Preis Infos

jetzt anmelden



Bremen	
04.03.25	<b>1. IVD-Business-Lunch in Bremen</b> Stephan Röpke, Olaf Jochberg, Lukas Lachowicz

Niedersachsen	
21.02.25	<b>Boßel-Tour 2025</b> Jan Meyer
26.02.25	<b>Immobilien-Profi-Runde in Braunschweig</b> Dirk Teckentrup
11.03.25	<b>Immobilientreffen in Göttingen</b> Michael Lauterberg
13.03.25	<b>Makler- und Verwaltertreffen Varel-Dangast</b> Arne Pistor, Jan Meyer
18.03.25	<b>Immobilien-Stammtisch in Hannover</b> Jan Wilhelm Kunze
26.03.25	<b>IVD-Business-Lunch Bardowick</b> Detlef Heins
01.04.25	<b>Makler- und Verwaltertreffen in Osnabrück</b> Sabine Knabe-Vieler
02.04.25	<b>Immobilien-Profi-Runde in Braunschweig</b> Dirk Teckentrup
24.04.25	<b>IVD-Business-Lunch in Leer</b> Petra Märsche
13.05.25	<b>Immobilientreffen in Göttingen</b> Michael Lauterberg
27.05.25	<b>Immobilien-Mittagsfisch in Osnabrück</b> Sabine Knabe-Vieler
18.06.25	<b>IVD-Business-Lunch in Buchholz</b> Jan Mettenbrink
19.06.25	<b>IVD-Business-Lunch in Westerstede</b> Arne Pistor, Jan Meyer
24.06.25	<b>Immobilientreffen in Schüttorf</b> Sabine Knabe-Vieler

deutsche-bank.de/  
depotwechsel

**SIE LEGEN AN.  
WIR LEGEN WAS DRAUF:  
BIS ZU 7.500 € PRÄMIE.\***



Jetzt Termin vereinbaren und  
Prämie sichern



- ✓ Für die Erhöhung Ihres Depotvolumens
- ✓ Für den Depotwechsel von einer anderen Bank zu uns
- ✓ Für die erstmalige Eröffnung eines Depots

\*Für den Übertrag von Depotvolumen oder die Anlage von Kontoguthaben in Wertpapieren von mindestens 10.000 Euro auf ein Depot der Deutschen Bank erhalten Sie eine Wechselprämie von 0,5% des Volumens, maximal 7.500 Euro (unterliegen dem Steuerabzug). Über die genauen Teilnahmebedingungen informieren Sie unsere Anlageberaterinnen und Anlageberater. Sie können die Teilnahmebedingungen auch unter [deutsche-bank.de/depotwechsel](https://www.deutsche-bank.de/depotwechsel) aufrufen.

Anbieter: Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main

## Aktive Stressbewältigung

In diesem kompakten Live-Online-Training (Espresso-Session) erfahren Sie, wie Sie besser mit akuten Stressbelastungen in herausfordernden Situationen umgehen können.

Sie lernen die Zusammenhänge zwischen Stressreizen und Stressreaktionen kennen und erfahren, was Sie selbst tun können, um Ihren Stress zu bewältigen.

### Inhalte:

- Wie funktioniert Stress?
- Stress-Verhalten und Stress-Symptome
- Wie komme ich in die Entspannung?

### Termin

Donnerstag, 16.01.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	99,00 €
Nicht-Mitglieder:	149,00 €



### Referent: Lars Baus

Autor, Trainer, Berater



## Besser schreiben mit KI

Gute Texte sind ein Zeichen der Kundenorientierung und prägen das Bild des Unternehmens nach außen. Dieses Seminar stellt die Grundsätze verständlichen Schreibens vor und geht dabei auf die Besonderheiten von Onlinetexten ein. Außerdem lernen die Teilnehmenden, wie sie künstliche Intelligenz beim Verfassen von Texten einsetzen können.

### Inhalte:

- Gute Texte: das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Website und Social Media: schreiben fürs Internet
- KI: Texte erstellen mit digitaler Hilfe

### Termin

Dienstag, 21.01.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



### Referentin: Dr. Cathrin Christoph

Mitinhaberin der CCAW GmbH. Diese betreut als PR-Agentur schwerpunktmäßig Kunden aus der Immobilienwirtschaft.



## KI-Boost für effektive Geschäftskommunikation klar & authentisch

Dieser Kurs befähigt, KI-Tools effektiv für eine optimierte Geschäftskommunikation einzusetzen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie KI in verschiedenen Kommunikationsbereichen nutzen können, um Effizienz und Wirksamkeit zu steigern, ohne dabei ihre persönliche Note zu verlieren. Anhand vieler praxisnaher Beispiele und Übungen verbessern Sie Ihre Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen, Verbindlichkeit aufzubauen und auf Bedürfnisse gezielt einzugehen. Zudem erhalten Sie wertvolle Tipps, um auch in schwierigen Verhandlungssituationen souverän und überzeugend aufzutreten. Machen Sie Kommunikation zu einer Ihrer Stärken und steigern Sie Ihren Erfolg im Immobiliengeschäft.

**22.01.2025 Modul 1:** Grundlagen der KI in der Geschäftskommunikation

**23.01.2025 Modul 2:** KI-gestützte Texterstellung und -optimierung

**24.01.2025 Modul 3:** KI für visuelle Kommunikation

### Inhalte:

- Möglichkeiten & Grenzen von KI in der Businesskommunikation
- Effektive Nutzung von KI-Tools für versch. Kommunikationsaufgaben
- KI-gestützte Erstellung und Optimierung von Kommunikationsinhalten
- Strategien zur Integration von KI in die Unternehmenskommunikation
- Bewahrung der Authentizität & des persönlichen Stils bei der Nutzung von KI
- Ethische Aspekte und Best Practices beim Einsatz von KI

### Termin

Mittwoch, 22.01.2025, Donnerstag, 23.01.2025, Freitag, 24.01.2025, je 10:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 299,00 €

Nicht-Mitglieder: 399,00 €



**Referentin:**  
**Katrin Friedel**

Mentorin für wirksame Kommunikation



## Auf sicherem Fundament Die beste Empfehlung. Funk.

Funk-Versicherungsleistungen für IVD-Mitglieder



### Ihr erfahrener Partner

Funk ist der größte inhabergeführte Versicherungsmakler und Risk Consultant in Deutschland und gehört zu den führenden Maklerhäusern in Europa. 1879 in Berlin gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 1.650 Mitarbeiter an 37 Standorten in Europa.

- › Gebäude-Versicherung für Immobilienportfolios
- › Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung
- › Betriebs-Haftpflicht-Versicherung
- › Cyber-Versicherung
- › Funk Office Police
- › Vertrauensschaden-Versicherung
- › Rechtsschutz-Versicherung
- › Weitere Versicherungslösungen  
Funk Immobilien Garantie,  
Photovoltaik-Versicherung,  
Drohnen-Versicherung,  
Mietkautions-Deckung,  
Veranstaltungsausfall-Versicherung,  
Betriebliche Krankenversicherung  
u. a.



### Ihr Kontakt bei Funk

Sarah Benthien  
fon +49 40 35914-193  
fax +49 40 35914-73193  
s.benthien@funk-gruppe.de



Mehr zu Funk: [funk-gruppe.com/immobilien](https://www.funk-gruppe.com/immobilien)

## Brandschutz im Bestand

Der Brandschutz nimmt in Deutschland einen weiter steigenden hohen Stellenwert ein. Wenn die Staatsanwaltschaft ermitteln muss, weil sich der Anfangsverdacht eines Verstoßes gegen Brandschutzvorschriften ergibt, geht es häufig um Brandfälle mit äußerst schwerwiegenden Folgen. Brandschutz ist dabei nicht nur bautechnisch zu betrachten, oft übersehen Verwalter die über Jahre entstehenden Brandlasten. Im Seminar wird durch praktische Beispiele vermittelt, wie die Brandschutzregelungen für Bestandsgebäude sind und wann der Bestandsschutz aufhört. Ein immer häufigeres Thema für Wohnungsunternehmen sind nicht genehmigte aber vermietete Dachgeschosswohnungen. Gefahren erkennen und Risiken vorbeugen ist das Entscheidende beim Thema Brandschutz. Das Seminar gibt Ihnen Antworten auf diese und weitere Fragen rund um das wichtige Thema Brandschutz für Ihre Immobilie.

### Inhalte:

- Gesetzliche Grundlagen / brandschutztechnische Regelungen
- Brandschutz als Verkehrssicherungs- und Wartungspflicht
- Brandschutz im Bestand
- Allgemeine Schutzziele des Brandschutzes
- Änderung Bestand: Umbau, Nutzungsänderung, Dachgeschossausbau
- Häufige Brandschutzmängel im Bestand (Brandrisiken)
- Anforderungen an Flucht- und (Zweite) Rettungswege
- Anforderungen Verschlüsse in Wänden (Leitungsanlagen-Richtlinie)
- nicht genehmigte vermietete Dachgeschosswohnungen

### Termin

Dienstag, 04.02.2025, 10:00 – 16:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	169,00 €
Nicht-Mitglieder:	269,00 €



### Referent: Timo Schubert

Geschäftsführer grieseler GmbH,  
Sachverständiger Brandschutz  
(TÜV) / Brandschutzbeauftragter,  
Sachverständiger für Schäden an  
Gebäuden (TÜV)



## Update Wohn- und Gewerbemietrecht

In dieser Veranstaltung werden die wichtigen und gängigen Probleme der Praxis im Bereich des Wohn- und Gewerberaummietrechts behandelt. Die Referentin zeigt auf, worauf Sie bei Abschluss und Beendigung des Mietvertrages achten müssen und was rechtlich zulässig ist und was nicht. Besonderes Augenmerk wird hierbei auf die aktuelle höchstrichterliche Rechtsprechung gelegt, die für jeden Vermieter, Verwalter und Makler zu beachten ist.

### Termin

Donnerstag, 13.02.2025, 10:00 – 11:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	49,00 €
Nicht-Mitglieder:	99,00 €



### Referentin: Ricarda Breiholdt

Partnerin bei Breiholdt Voscherau  
Immobilienanwälte, Fachanwältin  
für Miet- und Wohnungseigen-  
tumsrecht, Rechtsberaterin im  
IVD Nord



## USP Training – mich erfolgreich pitchen

Viele kennen und pitchen ihre Dienstleistung und Unternehmen aus dem Effeff. Jedoch ist nicht nur allein die Dienstleistung und das Unternehmen ausschlaggebend, ob sich ein Kunde für Sie entscheidet. In diesem Training erarbeiten wir gemeinsam die Alleinstellungsmerkmale (USP - Unique Selling Proposition), die Sie als Person einzigartig machen. Also die Eigenschaften, die Menschen an Ihnen besonders schätzen und stellen sie in den Mittelpunkt. In Kombination mit Ihrem Dienstleistungsportfolio sind das die Punkte, die einen Kunden schlussendlich überzeugen werden.

### Termin

Donnerstag, 13.02.2025, 14:00 – 16:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



### Referent: Lars Gläser

Sales Trainer und Executive Coach, Head of Training bei Keller Williams Deutschland



## Einführung in das Sachwertverfahren

Um geeignete Aufträge zu erhalten, reicht die übliche Kurzbewertung oft nicht mehr aus. Sie sind teuer und teilweise zu unflexibel. Nehmen Sie die Bewertung selbst in die Hand und punkten Sie mit Ihrem Fachwissen bei zukünftigen Auftraggebern. In diesem Webinar erhalten Sie einen Einstieg in die Bewertung von Einfamilienhäusern. Nach diesem Webinar können Sie fachlich kompetenter über Kaufpreise argumentieren und warum Sie zu diesem Angebotspreis anbieten möchten. Sie erfahren, woher Sie Ihre Daten erhalten und warum Sie im Bewertungssystem bleiben müssen – ein typischer Anfängerfehler. Dazu gehen wir auch auf die Grundstücksmarktberichte des Gutachterausschusses ein. Der Sachwert ist stufenweise aufgebaut. Wir lernen, wie die Größen von Gebäuden erfasst werden, wie die unterschiedliche Ausstattung erfasst wird und wo sie eingeht. Besonders wichtig für Ihre Argumentation beim Kunden ist die wertmässige Berechnung von Modernisierungen und Sanierungen. Hier lernen Sie Tabellen kennen, die Ihnen nachvollziehbar und einfach helfen. Am Ende gehen wir auf Mängel und die sich verändernden Marktpreise ein.

### Termin

Dienstag, 18.02.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



### Referentin: Stephanie Schäfer

Sachverständige für Immobilienbewertung und Gewinnerin des „Marketing Award für die Immobilienwirtschaft“ 2018 & 2020



## Was Immobilienverkäufer wirklich denken (Modul 1)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Die Immobilienbranche verändert sich rasant – nutzen Sie die Chancen, die der Wandel bietet. Die sechs Module des Vertriebsworkshops der IMMOBILIEN SALES AKADEMIE in Kooperation mit dem IVD Bildungsinstitut liefern praxisnahe Strategien für Ihren Erfolg:

- Technologie nutzen: Von KI-gestützter Bildbearbeitung bis zur Exposé-Erstellung.
- Emotionen verstehen: Preisverhandlungen mit realistischer Perspektive führen.
- Verkaufen perfektionieren: Kommunikation und Verhandlung auf Top-Niveau bringen.

Lernen Sie im Circle of Competence die Schlüssel: Wheeling, Dealing und Closing, um Abschlüsse schneller und effizienter zu erzielen.

**Modul 1:** Immobilienverkäufer sind oft stark emotional in den Verkaufsprozess involviert. Ihre persönlichen Bindungen und subjektiven Einschätzungen können zu überhöhten Preisvorstellungen oder Entscheidungsblockaden führen. Dieses Modul gibt Ihnen Einblicke in die unbewussten Denkprozesse Ihrer Kunden und zeigt, wie Sie psychologische Barrieren abbauen und realistische Erwartungen schaffen.

### Inhalte:

- Psychologische Grundlagen verstehen
- Entscheidungsprozesse lenken
- Techniken der Preisverhandlung
- Verluste vermeiden

## Betriebskosten-, Heizkosten- und Wohngeldabrechnung

- Stehen Sie alle Jahre wieder vor Problemen mit Betriebskostenabrechnungen?
- Welche Kosten dürfen Sie den auf die Mieter abrechnen?
- Wo müssen Sie Vorwegabzüge berücksichtigen und was ist das überhaupt? Wie ist mit Stellplätzen zu verfahren?
- Fragen über Fragen, die wir gemeinsam klären werden.

### Inhalte:

- Betriebskostenverordnung
- Heizkostenverordnung
- Wohngeldabrechnung

### Termin

Mittwoch, 19.02.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

**Robert Elze & Marc Schmidt**



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach  
 Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



### Termin

Dienstag, 25.02.2025, 10:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hannover Hauptbahnhof Ost,  
 Andreas Hermes Platz 1, 30161 Hannover

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	279,00 €
Nicht-Mitglieder:	379,00 €



**Referent:**  
**Frank Gülle**

Geschäftsführer und  
 Gesellschafter der Trios  
 Hausverwaltungs-GmbH in Berlin



## Emotional Selling – Beziehung statt Argumente (Modul 2)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Erfolgreiches Verkaufen beginnt mit dem Aufbau starker Beziehungen. Dieses Modul vermittelt Ihnen, wie Sie die emotionale Seite Ihrer Kunden verstehen und gezielt ansprechen. Der Schlüssel liegt darin, Vertrauen und Nähe zu schaffen, bevor es um harte Fakten geht.

### Inhalte:

- Kundentypen erkennen
- Beziehungsebene stärken
- Emotionale Bindung schaffen
- Authentizität und Hartnäckigkeit

### Termin

Mittwoch, 26.02.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

**Robert Elze & Marc Schmidt**



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach

Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



## Schimmelpilzschäden in Wohnungen – bauliche Mängel oder falsches Wohnverhalten?

Seit fast 50 Jahren ist „Schimmel“ ein Topthema, weil kaum ein anderer Bauschaden von den Beteiligten so unterschiedlich bewertet wird. Die Frage nach Ursache und Verantwortlichkeit beschäftigen nicht nur die betroffenen Bewohner und Eigentümer, sondern auch Makler, Verwalter, Sachverständige, Biologen, Mykologen, Mediziner und Juristen. Schimmelpilzschäden gehören zu den besonders anspruchsvollen Bauschadensfällen, weil der Mensch in seiner Gesundheit beeinträchtigt und gleichzeitig allein durch sein Verhalten ursächlich sein kann.

### Inhalte:

- Grundlagen zu Wärmeschutz und Energieeinsparung für Alt- und Neubau
- Grundlagen für das Schimmelpilzwachstum
- Worin unterscheiden sich abgestorbener und aktiver Schimmelbefall?
- Untersuchungsmethoden und Beurteilungsgrundlagen
- Beweislasten und das Ausschlussverfahren
- Bauschadensfälle aus der Praxis

### Termin

Mittwoch, 26.02.2025, 10:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	99,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €



### Referent:

**Ralf Schumacher**

IHK zu Lübeck ö.b.u.v.  
Sachverständiger für Schäden an Gebäuden sowie Wärme-, Feuchte- und Schallschutz, Referent, Fachbuchautor und Publikationen über Bauschäden



## Strategien für schwer verkäufliche Immobilien und die sich verändernden Marktbedingungen

Jeder Makler kennt das: der Verkauf läuft nicht so, wie man gedacht hat oder man muss Aufträge für Immobilien annehmen, die schwer oder gefühlt gar nicht verkauft werden können. In diesem Workshop haben Sie die Möglichkeit Ihre „Problemfälle“ vorzustellen und gemeinsam mit den anderen Teilnehmern und dem Referenten Strategien und Lösungen zu erarbeiten, wie Sie doch zu einem erfolgreichen Geschäft kommen können.

Ziel dieses Workshops ist nicht nur einen Lösungsansatz für das konkrete Objekt zu finden, sondern vor allem neue Blickwinkel kennenzulernen, Mut für neue Ansätze zu finden und Strategien für den allgemeinen Umgang mit schwierigen Verkäufen zu entwickeln.

### Termin

Dienstag, 04.03.2025, 10:00 – 17:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hamburg Dammtor-Messe,  
St. Petersburger Str. 1, 20355 Hamburg

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	279,00 €
Nicht-Mitglieder:	379,00 €



### Referent: Axel Kloth

Geschäftsführer von DVG Immobilien GmbH & Co. KG, Spezialist für beratungsintensive Immobilien und Eigentümerkonstellationen und ehem. Vorstandsvorsitzender des IVD Nord e.V.



MaBV  
5,5



## Typische Fehlerquellen bei der Verfassung von Beschlüssen

Fehler bei der Beschlussfassung zu vermeiden, ist für Verwalter elementar wichtig. Zeit, Ärger und Kosten können durch gut vorbereitete Beschlüsse und Abläufe gespart werden. Dieses Seminar beinhaltet u.a. die folgenden Themen:

- Beschlussfähigkeit und Online-Teilnahme
- Die neuen Regeln für Umlaufbeschlüsse sicher umsetzen
- Beschluss-Mehrheiten: welches Quorum ist wofür erforderlich
- Abweichende Regelungen in der Teilungserklärung
- Bauliche Veränderungen und Kostenbeschlüsse
- Gegenstand und Inhalt der Jahresabrechnung
- Beschlussvorschläge

### Termin

Donnerstag, 06.03.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



### Referent: Leif Peterson

Rechtsanwalt bei Breiholdt Voscherau Immobilienanwälte, Betreuer der Wettbewerbszentrale des IVD



MaBV  
1,5



## SEO & Chat GPT für die Maklerwebseite

Wie beeinflusst die Nutzung von KI wie ChatGPT das Suchverhalten und welche Auswirkungen hat das auf Makler-Webseiten? In diesem Webinar beleuchten wir, wie sich die Anforderungen an Inhalte und deren Optimierung für Suchmaschinen verändern. Gemeinsam analysieren wir, ob und wie KI-gestützte Texte für Zielgruppen geeignet sind, die Suchmaschinenperformance verbessern und den Anforderungen an Originalität und Qualität gerecht werden können. Ein praxisnaher Blick auf die Zukunft des digitalen Marketings für Makler.

### Termin

Donnerstag, 06.03.2025, 14:00 – 15:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



**Referent:**  
**Jan Kricheldorf**

Inhaber Worldliner GmbH,  
Maklerversteher & Digitalexperte



## Die typischen Fälle für Schwarzbauten erkennen & in der Vermarktung berücksichtigen

Wir lernen die 10 typischen Schwarzbauten kennen, die Ihnen immer wieder begegnen werden. Denken Sie nur an nachträglich ausgebautes Dachgeschoss oder Keller, zu große Nebengebäude an der Grundstücksgrenze, Nutzungsänderungen oder zusätzliche Wohneinheiten. Richtige Vorbereitung ist alles, daher lernen wir, wo man vor der Objektaufnahme recherchiert und wie man vor Ort schnell die richtigen Maße nimmt, wenn man den Verdacht hat, dass die Angelegenheit nicht genehmigt sein könnte. Anhand von praktischen Beispielen schauen wir, wie man schnell Probleme im Objekt erkennt. Wir lernen die für uns wichtigen Verordnungen kennen. Wir schauen in die Landesbauordnung und erfahren, dass auch Bebauungspläne und BauGB eine Rolle spielen. Die wichtigen Verordnungen werden vorgestellt. Erst jetzt wissen wir, ob der Schwarzbau überhaupt einer ist und ob er nachgenehmigt werden kann. Wenn nicht, lernen wir Kosten für einen Abriss oder ein Nachtragsverfahren kennen. Am Ende geht es an die Berücksichtigung im Gutachten und Kaufvertrag. Wie sichern wir uns gegenüber Käufern und Auftraggebern ab. Wann besprechen wir die Probleme mit Käufer. Welche Formulierungen gibt es in Gutachten und Kaufverträgen, wie umschreiben wir ungenehmigte Flächen, welche Werte setzen wir an? Und ganz wichtig: wie verhält man sich gegenüber dem Bauamt.

### Termin

Freitag, 07.03.2025, 14:30 – 16:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



**Referentin:**  
**Stephanie Schäfer**

Sachverständige für Immobilienbewertung und Gewinnerin des „Marketing Award für die Immobilienwirtschaft“ 2018 & 2020



## Verhandlungstaktiken für Makler (Modul 3)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Erfolgreiche Makler bringen Käufer und Verkäufer zusammen, indem sie Interessen ausgleichen und nachhaltige Vereinbarungen schaffen. Dieses Modul lehrt Sie, wie Sie Verhandlungen strategisch führen und Win-Win-Situationen herstellen.

### Inhalte:

- Grundlagen der Verhandlungsführung:
- Verhandlungsspielräume maximieren:
- Win-Win-Situationen schaffen
- Verhandlungsstrategien anwenden

### Termin

Mittwoch, 12.03.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

**Robert Elze & Marc Schmidt**



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach  
 Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



## Umgang mit schwierigen Kunden

Die Ansprüche unserer Kunden werden zunehmend größer. Es reicht nicht aus, den Vorstellungen gerecht zu werden. Vielmehr erwartet der Kunde einen deutlichen Mehrwert aus der Zusammenarbeit. Erfüllen wir nicht jeden unausgesprochenen Wunsch unserer Kunden, entstehen Probleme, dort wo es keine gibt. Wie können wir dem Entgegenwirken und vor allem wie gehen wir damit um?

### Termin

Dienstag, 25.03.2025, 09:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hamburg Dammtor-Messe,  
 St. Petersburger Str. 1, 20355 Hamburg

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	249,00 €



**Referentin:**  
**Harriet Wollenberg**

Hausverwalterin,  
 zertifizierte Trainerin IHK



## Einwände erfolgreich lösen (Modul 4)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Einwände sind kein Hindernis – sie sind eine Einladung zum Dialog. Dieses Modul zeigt Ihnen, wie Sie Einwände nicht nur erkennen, sondern auch professionell und überzeugend darauf reagieren.

### Inhalte:

- Einwände erkennen und strukturieren
- Fragetechniken perfektionieren
- Individuelle Lösungen entwickeln

### Termin

Mittwoch, 26.03.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

**Robert Elze & Marc Schmidt**



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach  
 Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



## Einführung in das Ertragswertverfahren

Sie möchten neue Verkaufsaufträge generieren und sich auf Eigentumswohnungen und Renditeimmobilien konzentrieren?

Wir lernen die Grundsätze des Ertragswertverfahrens kennen. Was ist eine Rohmiete, was sind Liegenschaftszinssätze und Vervielfältiger, wo berücksichtigen wir Sanierungsbedarf oder schlechte Mietverträge. Warum werden bei Renditegrundstücken die Bodenwerte anders ermittelt als für Einfamilienhausgrundstücke? Die Lösung hört sich schwieriger an als sie ist. Wir gehen gemeinsam die einzelnen Schritte des Verfahrens durch, lernen die Quellen für benötigte Daten kennen und umschiffen die typischen Fehlerquellen.

### Termin

Donnerstag, 27.03.2025, 14:30 – 16:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



### Referentin: Stephanie Schäfer

Sachverständige für Immobilienbewertung und Gewinnerin des „Marketing Award für die Immobilienwirtschaft“ 2018 & 2020



## Update Maklerrecht

Die Veranstaltung vermittelt Ihnen einen umfassenden und praxisnahen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum Maklerrecht sowie über die neuen Entwicklungen in der obergerichtlichen

Judikatur. Ihnen wird aufgezeigt, wie Sie Fallstricke in der alltäglichen Makler-Praxis rechtzeitig erkennen und provisionssichernd handeln können.

### Termin

Donnerstag, 27.03.2025, 10:00 – 11:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	49,00 €
Nicht-Mitglieder:	99,00 €



### Referentin: Ricarda Breiholdt

Partnerin bei Breiholdt Voscherau Immobilienanwälte, Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Rechtsberaterin im IVD Nord



## 3 Schritte, um als Makler über Social Media mehr Bekanntheit und Anfragen zu generieren

Erfahren Sie, wie Sie als Immobilienmakler über Facebook und Instagram mehr Bekanntheit und neue Interessenten gewinnen. Sie möchten weniger von Mund-zu-Mund Propaganda abhängig sein, sondern auch endlich von einem authentischen Social Media Auftritt profitieren, der langfristig Interessenten und neue Objekte bringt? Sie sehen seit geraumer Zeit, dass Ihre Konkurrenz auf Social Media aktiv wird, sind sich selbst aber unsicher, wie Sie Facebook und Instagram für Ihr Business effektiv einsetzen können. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie das Thema in drei Schritten professionell angehen können.

### Termin

Dienstag, 01.04.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



### Referentin: Giulia Fioriti

Gründerin mecoa Mediencoaching, Social Media Expertin



## Verbindlichkeit durch Abschlussfragen

Sind Sie bereit, Ihre Verbindlichkeit im Vertrieb auf das nächste Level zu heben? In diesem exklusiven Online-Training zeigen wir Ihnen, wie Sie durch gezielte Abschlussfragen Ihre Kunden noch besser binden können. Lernen Sie von unserem Vertriebs-Experten, wie Sie Ihre Kundengespräche effektiver gestalten können und die Abschlussquote steigern. Seien Sie dabei und machen Sie sich bereit, Ihren Erfolg zu maximieren!

### Termin

Donnerstag, 03.04.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



### Referent: Lars Gläser

Sales Trainer und Executive Coach, Head of Training bei Keller Williams Deutschland



MaBV  
2,0



## Erfolgreiche Pipeline- und Sales-Planung (Modul 5)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Effektive Sales-Planung entscheidet über den langfristigen Erfolg. Lernen Sie, wie Sie Ihre Verkaufsprozesse strukturieren und optimieren, um konstant Umsatz zu generieren.

### Inhalte:

- Sales-Funnel verstehen und gestalten
- Kundenpipeline aufbauen
- Erfolgskennzahlen überwachen
- Zeit- und Selbstmanagement

### Termin

Mittwoch, 09.04.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

#### Robert Elze & Marc Schmidt



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach  
Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



MaBV  
2,0



## Grundlagen Maklerrecht

Die Veranstaltung bietet eine fundierte und praxisnahe Einführung in das Maklerrecht. Es behandelt alle wesentlichen Fragen, die sich im Rahmen des Abschlusses und der Durchführung des Maklervertrages stellen. Da dieses Rechtsgebiet, das in nur wenigen Paragraphen im BGB geregelt ist, stark von der Rechtsprechung geprägt ist, orientiert sich die Darstellung streng an den Entscheidungen des BGH, der Ober- und der Instanzgerichte.

Insbesondere wird dabei auch die bereits Ende 2020 neu geregelte Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser erörtert.

### Termin

Donnerstag, 10.04.2025, 09:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hamburg Dammtor-Messe,  
St. Petersburger Str. 1, 20355 Hamburg

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	249,00 €



### Referentin: Ricarda Breiholdt

Partnerin bei Breiholdt Voscherau Immobilienanwälte, Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Rechtsberaterin im IVD Nord



MaBV  
3,5



## HomeStaging – Das Beste für den ersten Eindruck

Ob sich jemand seine eigene Zukunft in der besichtigten Immobilie vorstellen kann, steht für die meisten Menschen schon in den ersten Sekunden fest. Dieser erste Eindruck ist entscheidend – und zahlt sich aus! Nur ein Interessent, der den Wert und das Potenzial der Immobilie sofort erkennt, ist bereit, dies auch mit einem entsprechend höheren Kaufpreis zu honorieren. Das Ergebnis: Tempo und Erfolg Verkaufsfördernd präsentierte Immobilien verkaufen sich nachweislich doppelt so schnell wie andere und erzielen einen bis zu 15% höheren Verkaufspreis.

Ebenso wichtig wie der erfolgreiche und schnelle Verkauf dank Home Staging ist der Wettbewerbsvorteil, der sich daraus für Sie ergibt. Die Erfolgsgeschichten der mit Home Staging vermittelten Objekte wirken sich positiv auf Ihr Portfolio aus und hebt Sie von Ihrem Wettbewerb ab. Damit ist Home Staging DAS Marketing-Instrument für Ihre erfolgreiche Imagebildung und Objektakquise.

Erfahren Sie in diesem Seminar anschaulich, wie die Zusammenarbeit mit einem professionellen Home Stager funktioniert (Ablauf, Kosten, Vorher-Nachher Beispiele, Kundenstimmen) und wie Sie Home Staging als Basis für effektives und innovatives Immobilien-Marketing nutzen können.

### Termin

Donnerstag, 10.04.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



### Referentin: Birgit Brauer-Ziem

Inhaberin von STAGED HOMES und „Visionärin für Räume“



MaBV  
1,5



## Lebens- und Nutzungsdauer von Bauteilen, Bauelementen und gebäude-technischen Einrichtungen in Wohngebäuden

Immobilien Eigentümer, Immobilienverwalter und Immobilienmakler fragen sich immer wieder, wenn sie die Gebäude bewerten und einschätzen müssen, inwieweit dort die vorhandene Bausubstanz und die vorhandene gebäudetechnische Einrichtung in der nächsten Zeit möglicherweise zu sanieren oder auszutauschen sind. In diesem praxisnahen Seminar / Webinar wird Ihnen die grundsätzliche Lebens- und Nutzungsdauer von Bauteilen und Bauelementen und gebäudetechnischen Einrichtungen vermittelt. So können Sie in Zukunft besser einschätzen können, wann Sie mit möglicherweise größeren Investitionen im Rahmen der Modernisierungs- und Instandsetzungsstrategien oder mit Sanierungsmaßnahmen rechnen müssen.

### Termin

Dienstag, 29.04.2025, 10:00 – 16:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	169,00 €
Nicht-Mitglieder:	269,00 €



### Referent: Gotthard Grieseler,

Geschäftsführer Grieseler GmbH,  
Sachverständiger für bebaute  
und unbebaute Grundstücke  
(TÜV)



## Kundendiscovery – Den wahren Wert erkennen (Modul 6)

Eine Kooperation mit IMMOBILIEN SALES AKADEMIE

Das Geheimnis erfolgreicher Verkäufe liegt in der richtigen Kundenanalyse. Dieses Modul zeigt Ihnen, wie Sie das volle Potenzial Ihrer Leads erkennen und gezielt in Abschlüsse umwandeln.

### Inhalte:

- Leadqualifizierung und -disqualifizierung
- Discovery-Techniken anwenden
- Abschluss signale identifizieren

### Termin

Mittwoch, 30.04.2025, 16:00 – 18:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	149,00 €
Nicht-Mitglieder:	199,00 €

### Referenten:

**Robert Elze & Marc Schmidt**



Robert Elze (li.), Unternehmensberater und Coach  
Marc Schmidt (re.), Unternehmensberater und Coach



## Fit in Finanzierung 1

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das dynamische Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln, mit ihrer Kompetenz überzeugen und sich somit von Mitbewerbern abheben. In diesem Seminar informiert Laura Eckert-Rinallo 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.

### Termin

Montag, 12.05.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



**Referentin:**  
**Laura Eckert-Rinallo**

Dozentin,  
Master of Arts in Real Estate



## Work-Life-Balance

In diesem kompakten Live-Online-Training (Espresso-Session) lernen Sie, wie Sie auch in Zeiten von Digitalisierung, Home Office und New Work Beruf und Privatleben besser unter einen Hut bringen können. Dabei kommen auch aktuelle Ansätze wie Work-Life-Blending und Boundary Management zur Sprache.

### Inhalte:

- Work-Life-Balance und Work-Life-Blending
- Grenzen setzen mit Boundary Management
- Das 5-Säulen-Prinzip

### Termin

Dienstag, 13.05.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	99,00 €
Nicht-Mitglieder:	149,00 €



**Referent:**  
**Lars Baus**

Autor, Trainer, Berater



## Die perfekte Eigentümerversammlung

Obwohl die Eigentümerversammlung in der Arbeit des Verwalters von elementarer Bedeutung ist, ist sie die meistgehasste Aufgabe des Jahres. Warum ist das so und wie können wir der Eigentümerversammlung zu dem Platz verhelfen, den sie verdient

Obwohl oder gerade, weil die Zeit knapp ist, ist eine gute Vorbereitung der Eigentümerversammlung erforderlich. Wo liegen die Probleme, was bewegt die Eigentümer und wie präsentiere ich mich als Verwalter. Hinzu kommen die neuen Vorschriften des WEG und vor allem die Digitalisierung. Für viele Eigentümer ist das die einzige Möglichkeit, sich ein Bild über die Arbeit des Verwalters zu machen. Endlich hat der Verwalter die Möglichkeit die getane Arbeit und sich selbst, zu präsentieren. Gehen Sie gut vorbereitet in Ihre Versammlungen und nehmen Sie neue Impulse und Ideen mit. Versäumen Sie nicht die Gelegenheit, Ihre Arbeit durch eine gut strukturierte Versammlung zu zeigen und sich Ihren Auftrag langfristig zu sichern.

### Termin

Mittwoch, 14.05.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



### Referentin: Harriet Wollenberg

Hausverwalterin,  
zertifizierte Trainerin IHK



MaBV  
1,5



## Strategien für den Käufermarkt

Über mehr als fünfzehn Jahre gingen die Preise nur nach oben und Nachfrager für Immobilienangebote zu finden war kein Problem. Hatte man im Einkauf den Angebotspreis zu hoch eingeschätzt, musste man nur abwarten, bis der Markt hinterhergekommen war.

Heute hat sich die Situation vollständig geändert. In unserem Workshop diskutieren wir, wie man sich auf die geänderten Bedingungen einstellen kann und die sich daraus ergebenden Chancen erkennt und nutzt. Der Workshop lebt von dem Input und den Fragen der Teilnehmer. Wenn Sie einzelne Themen besonders interessieren, freue ich mich über einen Hinweis vorab.

### Termin

Dienstag, 20.05.2025, 10:00 – 17:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hannover Hauptbahnhof Ost,  
Andreas Hermes Platz 1, 30161 Hannover

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	279,00 €
Nicht-Mitglieder:	379,00 €



### Referent: Axel Kloth

Geschäftsführer von DVG Immobilien GmbH & Co. KG, Spezialist für beratungsintensive Immobilien und Eigentümerkonstellationen und ehem. Vorstandsvorsitzender des IVD Nord e.V.



MaBV  
5,5



## Social Media Recruiting für die Immobilienbranche

In Zeiten des Fachkräftemangels ist Social Media Recruiting für Immobilienmakler und Immobilienverwalter ein wertvolles Instrument, um qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Dieses Webinar zeigt, wie Sie gezielt junge Talente und den passiven Bewerbermarkt über soziale Medien ansprechen. Erfahren Sie, welche Plattformen und Inhalte sich besonders eignen und wie Sie Ihre Arbeitgebermarke authentisch präsentieren können, um Top-Kandidaten für Ihr Team zu begeistern. Machen Sie sich unabhängig von klassischen Recruiting-Maßnahmen und starten Sie erfolgreich in die digitale Mitarbeitergewinnung!

### Termin

Dienstag, 20.05.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 69,00 €  
Nicht-Mitglieder: 115,00 €



**Referentin:**  
**Giulia Fioriti**

Gründerin mecoa  
Mediencoaching,  
Social Media Expertin



### KONTAKTIEREN SIE UNS:

TEL 040 - 88 18 735 - 0  
FAX 040 - 88 18 735 - 110  
MAIL info@el-pa.de  
WEB www.el-pa.de  
ADRESSE EL-PA GmbH  
Mühlendamm 72a  
22087 Hamburg  
INSTAGRAM elpa.gmbh  
FACEBOOK el-pa.gmbh



**ALLES AUS EINER HAND...**



ABFALLMANAGEMENT | GEBÄUDEMANAGEMENT | BAUSERVICE  
Eine saubere Sache.

## WENN'S SAUBER LAUFEN SOLL: EL-PA

### ABFALLMANAGEMENT

- Abfall- und Kostenoptimierung
- Behältertransport
- Sperrmüll und Entrümpelung
- Boxen- und Behälterreinigung
- Müllstandplatzbau mit Konzept

### GEBÄUDEMANAGEMENT

- Objektbetreuung
- Haustechnik
- Verkehrssicherungspflicht (VSP)
- Gebäudereinigung
- Gartenpflege und -planung
- Winterdienst
- Notdienst 24/7

### BAUSERVICE

- Abbrucharbeiten
- Heizung- und Sanitärarbeiten
- Elektroarbeiten
- Trockenbauarbeiten
- Tapezierarbeiten, Maler- und Lackierarbeiten
- Fliesenarbeiten
- Bodenbelagsarbeiten
- Tischlerarbeiten
- Treppenhaus- und Wohnungssanierung



## KI-Power für Visualisierung und Präsentation komplexer Inhalte

Dieser Kurs befähigt, KI-Tools effektiv einzusetzen, um komplexe Daten und Informationen überzeugend zu visualisieren und zu präsentieren. Die Teilnehmenden lernen, wie sie KI nutzen können, um ansprechende Visualisierungen zu erstellen und diese mit wirkungsvollem Storytelling zu verbinden.

**21.05.2025 Modul 1:** Grundlagen der KI-gestützten Visualisierung und Präsentation

**22.05.2025 Modul 2:** Fortgeschrittene Visualisierungstechniken mit KI

**23.05.2025 Modul 3:** KI-unterstützte Präsentationserstellung

### Inhalte:

- Relevanter KI-Tools für Datenvisualisierung und Präsentationserstellung
- Fähigkeit zur Erstellung überzeugender, datenbasierter Visualisierungen für verschiedene Zielgruppen
- Entwicklung von KI-unterstützten, zielgruppengerechten Präsentationen mit starkem Storytelling-Aspekt
- Kompetenz in der Vereinfachung komplexer Daten und Informationen mithilfe von KI
- Fähigkeit, spontan auf Kundenfragen mit visuell unterstützten Erklärungen zu reagieren
- Integration von persönlicher Kreativität in KI-generierte Visualisierungen

### Termin

Mittwoch, 21.05.2025, Donnerstag, 22.05.2025, Freitag, 23.05.2025, je 10:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	299,00 €
Nicht-Mitglieder:	399,00 €



### Referentin: Katrin Friedel

Mentorin für wirksame Kommunikation



## Fit in Finanzierung 2

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das dynamische Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln und mit ihrer Kompetenz überzeugen sowie sich von ihren Mitbewerbern abheben. Im Basis Seminar 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 Seminar 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?
- Wie hoch sollte die Kreditrate maximal ausfallen?
- 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?
- Was ist von einer Bausparsofortfinanzierung zu halten?

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

### Termin

Dienstag, 27.05.2025, 10:00 – 12:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	89,00 €
Nicht-Mitglieder:	139,00 €



### Referentin: Laura Eckert-Rinallo

Dozentin,  
Master of Arts in Real Estate



## Einfluss von ESG in der Immobilienwirtschaft – Wen betrifft es und welche Auswirkungen hat es auf Eigentümer und Immobilienwerte?

In Zeiten zunehmender Klimakrisen, wachsender sozialer Verantwortung und steigender regulatorischer Anforderungen rücken ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) in den Mittelpunkt der Immobilienwirtschaft. Sie sind längst kein Trend mehr, sondern verändern den Immobilienmarkt grundlegend. Dieses Seminar richtet sich an Eigentümer, Verwalter, Bewerter, Makler sowie andere Akteure der Branche, die sich über die konkreten Auswirkungen von ESG informieren und Handlungsempfehlungen für die Praxis erhalten möchten. In diesem Seminar beleuchten wir die Bedeutung von ESG für die Immobilienbranche und deren wirtschaftliche Auswirkungen. Es bietet einen fundierten Überblick über regulatorische Anforderungen, erläutert die Auswirkungen auf die Branche sowie Immobilienwerte anhand von Beispielen.

### Termin

Donnerstag, 12.06.2025, 09:00 – 16:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hamburg Dammtor-Messe,  
St. Petersburger Str. 1, 20355 Hamburg

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	279,00 €
Nicht-Mitglieder:	379,00 €



### Referent:

**Prof. Dr. Tayfun Erbil**

MRICS. Investmentmakler und Hochschuldozent



MaBV  
5,5



## Smarter Service für smarte Gebäude

- Alle Dienstleistungen und Geräte, um der novellierten Heizkostenverordnung gerecht zu werden
- Rauchwarnmelder-Komplettpaket, inklusive 24/7-Notdienst und aller Stördiensteinsätze
- Digitale Sensoren, um manuelle Prüfungen, Anfahrten und CO<sub>2</sub> zu sparen

**Rundum-sorglos-Lösungen**  
von Objektus

Mehr Informationen auf  
[www.objektus.de](http://www.objektus.de)



## LinkedIn-Erfolg mit KI – Strategische Positionierung

Dieser Kurs richtet sich an alle, die ihre LinkedIn-Präsenz mit Hilfe von KI optimieren möchten. Teilnehmende lernen, wie sie KI-Tools effektiv nutzen können, um ihr Profil zu optimieren, überzeugenden Content zu erstellen und einen strategischen Redaktionsplan zu entwickeln.

**16.06.2025 Modul 1:** KI-gestützte Profilloptimierung

**17.06.2025 Modul 2:** Content-Erstellung mit KI

**18.06.2025 Modul 3:** Strategische Redaktionsplanung

### Inhalte:

- selbständige Nutzung relevanter KI-Tools für LinkedIn-Profilentwicklung und Content-Erstellung
- Fähigkeit zur Erstellung eines optimierten LinkedIn-Profiles
- Kompetenz in der KI-gestützten Content-Erstellung für verschiedene Formate
- Entwicklung eines strategischen, KI-unterstützten Redaktionsplans
- Verständnis für die effektive Integration von KI in die LinkedIn-Strategie
- Fähigkeit, Unsicherheiten in der digitalen Kommunikation zu überwinden
- Fähigkeit, einen strategischen 90-Tage-Redaktionsplan zu entwickeln und umzusetzen.

### Termin

Montag, 16.06.2025, Dienstag, 17.06.2025, Mittwoch, 18.06.2025, je 10:00 – 13:00 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 299,00 €

Nicht-Mitglieder: 399,00 €



### Referentin: Katrin Friedel

Mentorin für wirksame Kommunikation



## Technisches Wissen kompakt für Quereinsteiger, Immobilienverwalter, Immobilien-makler und Kaufleute

Viele kaufmännische Mitarbeiter arbeiten eng mit den technischen Abteilungen zusammen und fühlen sich oft unsicher im Umgang mit Technikern, Bauleiter, Handwerker und Architekten. Zudem konfrontieren Mieter die Mitarbeiter/innen in der Vermietung und der Bestandsbewirtschaftung zunehmend mit technischen Fragen.

Daneben stellt auch die Betreiberhaftpflicht die Vermieter und Verwalter vor viele Fragen und Aufgaben. Des Weiteren ist der Betreiber auch für das Erkennen von Bauschadstoffen verantwortlich und muss sich mit Mietern und Eigentümer bei deren Aufkommen auseinandersetzen.

Diese Herausforderungen sind häufig von kaufmännischen Mitarbeitern ohne Zusatzausbildung in der Gebäudetechnik zu stemmen.

Ohne zu sehr in die Tiefe zu gehen, werden im praxisnahen Seminar daher Elemente einer Immobilie von der Verkehrssicherheitsprüfung über den Brandschutz bis hin zu den Baumängel und Bauschäden dargestellt.

### Termin

Dienstag, 24.06.2025, 09:00 – 16:00 Uhr

### Veranstaltungsort

IntercityHotel Bremen, Bahnhofsplatz 17-18, 28195 Bremen

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 279,00 €

Nicht-Mitglieder: 379,00 €



### Referent: Timo Schubert

Geschäftsführer grieseler GmbH, Sachverständiger Brandschutz (TÜV) / Brandschutzbeauftragter, Sachverständiger für Schäden an Gebäuden (TÜV)



## KI & Chat GPT – Wo wir es in der Immobilienbranche einsetzen können

Chat GPT gehört nach dem Smartphone zu den revolutionären Innovationen dieses Jahrhunderts und wird die Arbeitswelt stark verändern. Schon jetzt – noch auf vergleichsweise niedrigem Niveau – finden sich auch für die Immobilienbranche Anwendungsfälle. Wir stellen aktuelle Einsatzmöglichkeiten vor und prüfen, welche Hilfestellungen Künstliche Intelligenz schon jetzt leisten kann.

### Termin

Dienstag, 24.06.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



**Referent:**  
**Jan Kricheldorf**

Inhaber Worldliner GmbH,  
Maklerversteher & Digitalexperte



## Emotionen verkaufen Immobilien: Verkaufserfolg mit der Macht der Verkaufspsychologie

In einem Exposé sehen Käufer nicht nur Räume, sondern ihr zukünftiges Leben: Gartenfeste, Filmabende, Kochsessions. Immobilien sind nicht nur Wände, sondern Orte, in denen Geschichte geschrieben wird. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit moderner Verkaufspsychologie genau diese Visionen erschaffen und gezielt Kaufentscheidungen fördern. Lernen Sie, psychologische Trigger einzusetzen, die Bedürfnisse der Käufer zu antizipieren und diese effektiv in den Verkaufsprozess zu integrieren. Mit emotionaler Verkaufspsychologie steigern Sie Ihren Verkaufserfolg und heben sich nachhaltig von der Konkurrenz ab. Im Praxisteil des Seminar werden nicht nur anhand von Beispielexposés praktische Hilfestellungen zur Emotionalisierung von Exposés gegeben, sondern wir nutzen Ihre eigenen Exposés um das Gelernte direkt im Seminar umzusetzen.

### Termin

Donnerstag, 26.06.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter:	69,00 €
Nicht-Mitglieder:	115,00 €



**Referent:**  
**Prof. Dr. Tayfun Erbil**

MRICS. Investmentmakler und  
Hochschuldozent



## Wettbewerbsrecht aktuell

Die meisten Rechtsstreitigkeiten und Abmahnungen, die nicht nur Zeit, sondern auch Geld kosten, können vermieden werden, wenn die Grundlagen des Wettbewerbsrechts berücksichtigt werden. Ziel des Seminars ist, die wichtigsten aktuellen Wettbewerbsregeln verständlich zu vermitteln, um Streitigkeiten zu vermeiden. Die Themen werden anhand von Beispielfällen aus der Praxis der Wettbewerbszentrale anschaulich dargestellt.

### Termin

Dienstag, 01.07.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 69,00 €

Nicht-Mitglieder: 115,00 €



### Referent:

**Leif Peterson**

Rechtsanwalt bei Breiholdt Voscherau Immobilienanwälte, Betreuer der Wettbewerbszentrale des IVD



MaBV  
1,5



# Mehr Speed für Hamburg

### Ihre Vorteile:

- 24 Std. Angebots-erstellung
- Wechsel-Service
- inkl. Notdienst, Service und Wartung
- Rund um die Uhr für Sie erreichbar

Rufen sie uns an, wir beraten sie gern:

**040/696963-514**

## Exposés schreiben mit KI

Gute Texte sind ein Zeichen der Kundenorientierung und prägen das Bild des Unternehmens nach außen. Dieses Seminar stellt die Grundsätze verständlichen Schreibens vor und geht dabei auf die Besonderheiten von Exposés ein. Außerdem lernen die Teilnehmenden, wie sie künstliche Intelligenz beim Verfassen von Texten einsetzen können – bis hin zur vollautomatischen Erstellung von Exposés.

### Inhalte:

- Gute Texte: das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- KI: Exposés erstellen mit digitaler Hilfe

### Termin

Donnerstag, 03.07.2025, 10:00 – 11:30 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 69,00 €  
Nicht-Mitglieder: 115,00 €



### Referentin: Dr. Cathrin Christoph

Mitinhaberin der CCAW GmbH. Diese betreut als PR-Agentur schwerpunktmäßig Kunden aus der Immobilienwirtschaft.



## Die entscheidenden Phasen im Immobilienabschluss

Bei allen Themen, über die wir schon miteinander oder über die Sie mit anderen Kollegen gesprochen haben, ist eines immer wieder zu kurz gekommen. Es handelt sich um die Bruchteile von Sekunden, die entscheiden, ob hier wieder ein teurer Streuverlust entsteht oder wir den Weg erfolgreich zu Ende gehen. Aber die Gedanken müssen noch weiter gehen; denn es bleibt nicht bei dem einmaligen Erfolg durch die einmalige Beurkundung eines Immobiliengeschäfts. Amerikanische Wirtschaftsforschungsinstitute haben auf dem Immobiliensektor einen Faktor von durchschnittlich 2,9 errechnet. Das heißt, dass ein Objektumsatz von 300.000 € einen Gesamtgeschäftswert von 870.000 € darstellt, den dieser Abschluss nach sich zieht. Wir berücksichtigen dabei nach der Kundenfindungsphase die Kundenbindungsanstrengungen mit „Nachkauf“, Zusatzkauf z.B. von Anlageobjekten sowie das aktive Empfehlungsmanagement. Das alles kann aber erst greifen, wenn es zu diesem Erstgeschäft gekommen ist, weil nämlich im anderen Fall Ihr Kollege diese Rechnung aus dem vorigen Absatz positiv zu spüren bekommt. Hier sind es also die Bruchteile von Sekunden an der Wegabgelung, die über Streuverlust oder über weitere Gewinne entscheiden. Wir behandeln an einem Tag alles, was für diese Sekunden wichtig ist. Lassen Sie uns die Sache gemeinsam angehen!

### Termin

Dienstag, 08.07.2025, 10:00 – 13:15 Uhr

### Veranstaltungsort

An Ihrem Schreibtisch

### Teilnehmerpreis pro Person

IVD-Mitglieder und deren Mitarbeiter: 109,00 €  
Nicht-Mitglieder: 159,00 €



### Referent: Werner Schölgens

Referent und Fachbuchautor



# NIT 25



NORD E.V.

DIE IMMOBILIEN  
UNTERNEHMER.

Norddeutscher Immobilitag NIT 2025  
Die Fachtagung für die Immobilienwirtschaft  
im Norden.

**Save the Date:**  
**25. September 2025**  
**Empire Riverside Hotel Hamburg**

Jetzt als Hybridlehrgang

# IMMOBILIENMAKLER/IN (IHK)

Maximale Flexibilität trifft praxisnahe Expertise.  
Lernen Sie online, vernetzen Sie sich vor Ort.





PERSÖNLICHE BERATUNG  
0681 38 75 130  
info@eia-akademie.de



# VOM TRAUM ZUR KARRIERE

Starten Sie Ihren nächsten Karriereschritt in der Immobilienbranche mit unserem IHK-Lehrgang zum Immobilienmakler. Erwerben Sie umfassendes Wissen für Eigenverantwortung und Flexibilität im Beruf und sparen Sie mit dem Hybridmodell Zeit und Kosten. Bauen Sie im Präsenzunterricht ein starkes Netzwerk auf und erleben Sie unsere Immobilienexperten live im Unterricht. Dieser Lehrgang gilt zusätzlich als erstes Modul für einen Abschluss als Diplom Immobilienbetriebswirt/in (EIA), Gepr. Immobilienfachwirt/in (IHK), Diplom Immobilienfachwirt/in (EIA) und Diplom Immobilienberater/in (EIA), die alle bis zu 75% gefördert werden können!

**Starten Sie mit uns in eine Karriere mit unbegrenztem Potenzial.**

**START: 12.02.2025 | 11 Wochen | 1.950,- € inkl. IHK-Zertifikat**



Mittwochstermine online (17:30 - 20:45 Uhr)  
Samstagstermine online (08:35 - 15:25 Uhr)



6 Freitagstermine in Hamburg (13:00 – 19:40 Uhr)



**Seit über  
25 Jahren bei  
der DIA!**

# Berufsbegleitendes Studium für Immobilienfachverständige

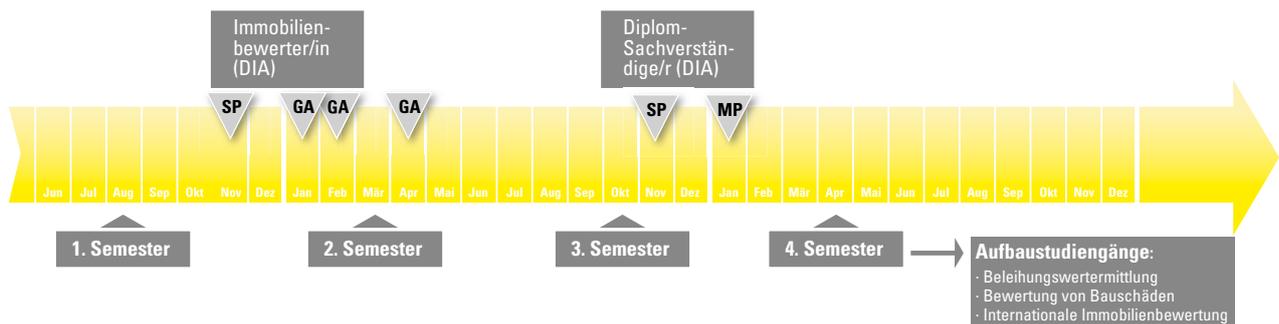
*Studiengang zur Vorbereitung auf die Abschlüsse Immobilienbewerter\*in (DIA) und Diplom-Sachverständige\*r (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten.*

Seit 1994 bildet die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) Sachverständige für die Verkehrswertermittlung aus. Grundlage dieses Studiengangs ist einerseits das fachliche Anforderungsprofil der öffentlichen Bestellung und Vereidigung in Deutschland und andererseits das normative Dokument der Zertifizierung nach DIN EN ISO/IEC 17024.

## INHALTE & AUFBAU

Mit den ersten beiden Semestern des Studiengangs wird eine umfassende Vorbereitung auf die Tätigkeit als Immobilienbewerter\*in für Wohnimmobilien (Ein-/Zwei-Familienhäuser, Wohnungen) und einfache Gewerbestandorte angeboten.

Diese Fachkenntnisse sind optimal für Immobilienexpert\*innen, die ihrer Kundschaft eine zusätzliche Dienstleistung im Bereich der Wertermittlung anbieten möchten. Für Studierende, die eine Vorbereitung auf eine Berufsausübung als Immobilienfachverständige anstreben, komplettieren die Semester 3 und 4 die Qualifikation.



## PRÜFUNGEN

Am Ende steht mit der Abschlussprüfung zum/r **Diplom-Sachverständigen (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten** der Sachkundenachweis für eine erfolgreiche Berufstätigkeit. Mit dem Nachweis mehrjähriger Tätigkeit als Sachverständige\*r und der Erfüllung weiterer Anforderungen, ist eine DIN EN ISO/IEC 17024 konforme Zertifizierung durch die DIA-Zert oder eine Antragstellung auf die öffentliche Bestellung und Vereidigung durch die IHK möglich.

Zusätzlich besteht die Möglichkeit, parallel oder nach dem Abschluss des Studiengangs den akademischen Grad Bachelor of Arts (B.A.) in Business Administration mit Studienschwerpunkt Immobilienwirtschaft/ Immobilienbewertung zu erwerben.

Nähere Informationen finden Sie unter:  
**www.steinbeis-cres.de**

## STUDIENORT & DURCHFÜHRUNG

Die Studiensemester werden in Präsenzphasen zu je 14 Tagen pro Halbjahr am Akademiestandort Freiburg durchgeführt. Studienstart ist zwei Mal jährlich im März und August. Das Zusammenlegen von Präsenzblöcken zu 4 bzw. 6 Wochen ist möglich und beschleunigt den Studienverlauf. Unterrichtstage sind regelmäßig Montag bis Samstag.

An der Zweig-Akademie Hamburg startet das Studium einmal jährlich im August.

Am Studienort Bochum startet das Studium einmal jährlich im März. Die Vorlesungen werden hier in dreitägigen Blöcken (Donnerstag – Samstag) angeboten.

Die Semester drei und vier finden ausschließlich am Studienort Freiburg statt.

## VORAUSSETZUNG

- ein abgeschlossenes Studium technischer oder wirtschaftlicher Fachrichtung an einer Hochschule oder Fachhochschule und eine mindestens dreijährige praktische Tätigkeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft, der Kreditwirtschaft, bei Versicherungen oder als Makler\*in
- **oder:** ein abgeschlossenes Studium zum/r Immobilienwirt\*in (Diplom DIA/VWA) oder vergleichbaren Abschluss und eine mindestens fünfjährige praktische Tätigkeit
- **oder:** eine mindestens achtjährige praktische Tätigkeit
- **oder:** eine mindestens dreijährige intensive gutachterliche Tätigkeit auf dem Gebiet „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“.
- schriftliche Bewerbung mit Zulassungsantrag und Lebenslauf

## BEWERBUNG

Eine Anmeldung zum Studium ist schriftlich mit dem Formular „Antrag auf Zulassung zum Studiengang“ möglich.

Dem Antrag ist ein unterschriebener Lebenslauf beizufügen. Das entsprechende Formular finden Sie auf unserer Website [www.dia.de](http://www.dia.de).



## AUF EINEN BLICK

### ABSCHLUSS

- Nach dem 2. Semester:  
**Immobilienbewerter/in (DIA)**
- Nach dem 4. Semester:  
**Diplom-Sachverständige\*r (DIA)** für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten

### BEGINN

jährlich im März und/oder August

### ORT

Haus der Akademien, Freiburg

Die ersten beiden Semester können auch an unseren Studienorten Bochum oder Hamburg absolviert werden.

### AUFWAND

- 4 Semester mit jeweils 14 Präsenztagen (Blockunterricht von Mo – Sa)

Am Studienort Bochum in dreitägigen Blöcken (Donnerstag – Samstag)

### GEBÜHREN

- **Einschreibgebühr** (einmalig): 250,00 €
- **Studiengebühr** (pro Semester): 1.850,00 €
- **Prüfungsgebühren**
  - Immobilienbewerter/in (DIA): 350,00 €
  - Diplom-Sachverständige/r (DIA): 400,00 €
- Überprüfung von Immobiliengutachten: 250,00 €

### KONTAKT



**Deutsche Immobilien-Akademie  
an der Universität Freiburg GmbH**  
🏠 Eisenbahnstr. 56 | 79098 Freiburg  
🌐 [www.dia.de](http://www.dia.de)

<b>1. Semester</b>	Std.
Einführung	2
Möglichkeiten der Digitalisierung in der Immobilienbewertung	2
Grundlagen der Wertermittlung	9
Grundlagen der Volkswirtschaftslehre	5
Grundlagen der Finanzmathematik	5
Informationsgrundlagen und Nutzung der Informationsquellen I: Bereich Immobilienmarkt	5
Einrichtung und Aufgaben von Gutachterausschüssen	4
Informationsgrundlagen und Nutzung der Informationsquellen II: Bereich Grundstücke	6
Wertermittlungsverfahren I: Vergleichswert	14
Wertermittlungsverfahren II: Ertragswert	14
Wertermittlungsverfahren I: Sachwert	14
Ausgewählte Rechtsvorschriften für die Bewertung	9
Anforderungen an ein Gutachten	7
Praktische Übung zur Wertermittlung bebauter Grundstücke	4
<b>2. Semester</b>	Std.
Praktische Übung zur Wertermittlung bebauter Grundstücke	5
Statistik I: Grundlagen	9
Zinstheorie	5
Rechtsgrundlagen der Sachverständigentätigkeit	6
Wohn- und Gewerberaum nach Bauordnungsrecht	4
Zulässige Miete und Mieterhöhungsverfahren bei preis-freiem Wohnraum/Spez. Mietrecht für Sachverständige	9
Bewertungen in Zusammenhang mit Rechten an Grundstücken I	6
Investition und Finanzierung / Kalkulation von Immobilieninvestitionen	9
Bautechnik I	3
Bautechnik II	7
Bautechnik III	10
Bautechnik IV	5
Praktische Übung der Gutachtenerstellung	11
Überblick über Internationale Bewertungsmethoden	2
Fallstudien Immobilienbewertung	9
<b>3. Semester</b>	Std.
Statistik II: Zusammenhänge und Zeitreihen	9
Bilanzierung und Bilanzanalyse / Unternehmensbewertung	9
Geld & Kredit	9
Steuerliche Aspekte der Immobilienbewertung	6
Steuerliche Bewertung nach BewertungsG vs. ImmoWertV und §194 BauGB	9
Bebaubarkeitsprüfung	9
Beispiele von Bewertungsverfahren bei bebauten Grundstücken	9
Bewertungen in Zusammenhang mit Rechten an Grundstücken II	9
Anforderungen und Aufbau eines Mietwertgutachtens	11
Ermittlung von Mietminderungen	3
Vorbesprechung für die Erstellung der Gutachten	2
Übung zur Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken	14

4. Semester	Std.
Verteidigung von Gutachten	10
Spezielle Aufgabenstellung und Problematik der Bewertung im ländlichen Raum	7
Städtebaulichen Ordnungsmaßnahmen	4
Analyse von Baugebieten und Grundstücken	10
Fallbeispiele aus der Wertermittlungspraxis	5
Bautechnik V – Altlasten und Kontaminierungen	3
Bewertung von Grundstücken mit Anlagen erneuerbarer Energien	4
Beleihungswert: Bewertung von Grundstücken aus der Sicht von Kreditinstituten	9
Werbung der/des Sachverständigen	2
Der Sachverständige als Gerichtsgutachter	7
Hedonische Preismodelle	4
Demographische und sozioökonomische Aspekte in der Immobilienbewertung	5
Immobilienmarktanalyse und -entwicklung	7
Immobilienmarkt und Kapitalmarkt	5
Colloquium Wirtschaftswissenschaften	6
Colloquium Rechtswissenschaft	4
Colloquium Bewertungsmethodik und Immobilienkunde	8
	400

## SEMESTERZEITEN AN DER DIA ZWEIG-AKADEMIE HAMBURG

Semester	Datum	Ort
1. Semester	08. - 20. September 2025	Hamburg
2. Semester	16. März - 27. März 2026	Hamburg
	Klausuren (Bewerter) 26. Juni 2026	Hamburg
3. Semester	12. - 24. Oktober 2026	Freiburg
4. Semester	April 2027	Freiburg
	Klausuren Juni 2027	Hamburg
	Mündliche Prüfung Juli / August 2027	Freiburg

## IHRE ANSPRECHPARTNER\*INNEN:

### DIA Zweig-Akademie Hamburg Geschäftsstelle des IVD Nord e.V.

🏠 Büschstraße 12 | 20354 Hamburg  
🌐 [www.dia.de](http://www.dia.de)

#### Thorben Krupke

☎ 040 357599-13 ✉ [thorben.krupke@ivd-nord.de](mailto:thorben.krupke@ivd-nord.de)

### Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH

🏠 Eisenbahnstr. 56 | 79098 Freiburg  
🌐 [www.dia.de](http://www.dia.de)

#### Thomas Bühren

☎ 0761 20755-27 ✉ [buehren@dia.de](mailto:buehren@dia.de)

#### Anne Glauche

☎ 0761 20755-26 ✉ [glauche@dia.de](mailto:glauche@dia.de)

## VERANSTALTUNGSORT

### BZ Business Center

🏠 Ludwig-Erhard-Straße 18 | 20459 Hamburg



**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](http://www.dia.de)**

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

SEMINARE | LEHRGÄNGE | STUDIENGÄNGE