



Seminare für Immobilienkaufleute Inhalte – Informationen

*„Es ist nicht genug zu wissen - man muss
auch anwenden. Es ist nicht genug zu
wollen - man muss auch tun.“*

(Johann Wolfgang von Goethe)

Inhaltsverzeichnis

S-RGI	Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler (Grundlagen des Maklerrechts inkl. aktueller Rechtsprechung)	3
S-MKL	Praxis-Seminar für Immobilienmakler	4
S-ZVR	Zwangsversteigerungsrecht	5
S-VWI	Vermietung von Immobilien	6
S-WIM	Wertermittlung für Immobilienmakler	7
S-IKA	Immobilien als Kapitalanlage	8
S-AIB	Fresh-Up Aktuelle Immobilienbesteuerung	9
S-RBG	Rechte und Belastungen in Abt. II des Grundbuches – Lösungen für Wohnungsrecht, Nießbrauch & Co. –	10
S-PROV	Mehr Ertrag durch Verkäuferprovision – Handlungsempfehlungen im Zeitalter der Provisionsteilung	11
S-UWE	Update: Aktuelle Themen der Wertermittlung und Immobilienbewertungsprozesse	12
S-BEE	Texten für Immobilienmakler – lebendige Exposés, wirkungsvolle E-Mails und Briefe	13
S-EWE	Das große 1 x 1 der Ertragswertermittlung	14
S-PIF	Professionelle Immobilienfotografie, Videos und Social Media	15
S-IWV	Die ImmoWertV 2021 im Kontext der Markt- und Beleihungswertermittlung	16
S-MBG	Markt- und Beleihungswertermittlung von Gewerbeimmobilien	17
S-GIB	Gutachtencheck in der Immobilienbewertung	18
Anhang:		
	Ihre Ansprechpartner (fachlich)	19
	Ihre Ansprechpartner (organisatorisch)	20
	Anmeldeformular	21
	So finden Sie uns	22 - 23

* Aus Vereinfachungsgründen wird in den Seminarbeschreibungen auf die weibliche Anrede verzichtet.

S-RGI **Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler** **Grundlagen des Maklerrechts inkl. aktueller Rechtsprechung**

Zielgruppe:*

- Immobilienmakler mit Berufserfahrung
- Immobilienmakler mit wenig Berufserfahrung/Neueinsteiger
- Quereinsteiger, die Maklertätigkeiten ausüben
- Bankmitarbeiter, Mitarbeiter von Tochtergesellschaften und kooperierenden Unternehmen, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeiter, die die Tätigkeiten eines Immobilienmaklers ausüben.

Die Veranstaltung vermittelt Basiswissen und den neuesten Stand der Rechtsprechung im Hinblick auf die rechtlichen Grundlagen im Makler- bzw. Immobilienrecht. Thematisiert werden zudem relevante aktuelle Themen, die für diese Berufsgruppe von Bedeutung sind. Auch das Thema „Sachkundennachweis“ und die hieraus resultierenden Veränderungen in der Branche in diesem Zusammenhang sind Bestandteil des Seminars.

Es gibt es im Anschluss an die einzelnen Inhalte ausreichend Gelegenheit, Erfahrungen zu diskutieren bzw. auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminarinhalte:

- Aktuelle gesetzliche Regelungen im Makler- bzw. Immobilienrecht
- Bestellerprinzip
- Kaufvertragsrecht
- Maklervertrag
- Widerrufsbelehrung
- Aufklärungspflichten
- Exposé rechtssicher gestalten
- Fälle aus der Praxis zu ausgewählten Inhalten
- Erfahrungsaustausch / Diskussion

Semindauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 17:00 Uhr

Referent:

Christian Freericks
Rechtsanwalt, LL.M.Eur.
Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Oldenburg

S-MKL **Praxisseminar für Immobilienmakler** Information – Diskussion – Erfahrungsaustausch

Zielgruppe:*

- Immobilienmakler
- Mitarbeiter der Bank, die Maklertätigkeiten ausüben
- Mitarbeiter von Tochtergesellschaften / kooperierenden Unternehmen, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

Dieses Seminar wendet sich an alle Mitarbeiter, die die Tätigkeiten eines Immobilienmaklers hauptberuflich oder teilweise/vertretungsweise ausüben.

Neueinsteiger lernen die Prozesse kennen und erhalten einen ersten Überblick. Erfahrene Mitarbeiter vertiefen ihr Wissen und profitieren vom Erfahrungsaustausch.

Die Veranstaltung gibt einen Überblick über die verschiedenen Tätigkeiten eines Immobilienmaklers und informiert, worauf bei den einzelnen Prozessen zu achten ist.

Wesentliche Aufgaben werden vorgestellt und erklärt. Ferner geht es um rechtliche Aspekte sowie um das Thema Provisionssicherung.

In diesem Seminar gibt es ausreichend Gelegenheit, Erfahrungen zu diskutieren bzw. auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminarinhalte:

- Aufgabenbereiche des Immobilienmaklers
- Die Erlaubnisregelung
- Auftragsarten und Widerrufsrecht
- Außenprovision versus Innenprovision
- Objektbeschaffung/Marketing
- Ersttermin/Objektaufnahme
- Exposégestaltung
- Der richtige Marketing-Mix: Print, Immobilienportale, Social web, am Objekt
- Home-Staging als Vermarktungsturbo?
- Tipps für die Besichtigung
- Bonitätsprüfung/benötigte Unterlagen
- Auftrag Kauf-/Mietvertragserstellung
- Notartermin/Mietvertragsunterzeichnung
- Übergabe
- After-Sales-Service

Seminardauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Referent:

Arne Pistor
zertifizierter Immobilienmakler (DIA) nach DIN EN 15733, Hausverwalter & Diplom-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten

Pistor Immobilien Inh. Arne Pistor e.K., Westerstede

S-ZVR**Zwangsversteigerungsrecht****Zielgruppe:***

- Bankmitarbeiter, Mitarbeiter von Tochtergesellschaften und kooperierenden Unternehmen, die mit dem Thema Zwangsversteigerungsrecht in Berührung kommen
- Immobilienmakler
- Quereinsteiger, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

Dieses Seminar wendet sich an alle Mitarbeiter, die für ihre berufliche Tätigkeit (Mitarbeiter Kreditgeschäft / Immobilienmakler etc.) ein solides Grundwissen zum Zwangsversteigerungsrecht haben müssen.

Die Veranstaltung vermittelt Basiswissen und den neuesten Stand der Rechtsprechung im Hinblick auf die rechtlichen Grundlagen im Zwangsversteigerungsrecht.

Es gibt im Anschluss an die einzelnen Inhalte ausreichend Gelegenheit, Erfahrungen zu diskutieren bzw. auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminarinhalte:

- Aktuelle gesetzliche Regelungen zum Zwangsversteigerungsrecht
- Fälle aus der Praxis zu ausgewählten Inhalten
- Erfahrungsaustausch / Diskussion

Seminardauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Referent:

Sven Forsthöfel, Rechtsanwalt
Abteilung Rechtsberatung
Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V.

S-VWI

Vermietung von Immobilien

Zielgruppe:*

- Vorstand GenoBanken
- Vorstände und Geschäftsführer der Ländlichen Genossenschaften
- Mitarbeiter, die die Verwaltung von Immobilien (mit)verantworten
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Das Seminar richtet sich an Vermieter und Mitarbeiter, die mit der Vermietung von Wohn- und Gewerberäumen befasst sind.

Die Teilnehmer erhalten in der Veranstaltung Basiswissen und den neuesten Stand der Rechtsprechung im Hinblick auf die Gestaltung eines Mietvertrages anhand von praktischen Beispielen. Die Inhalte beziehen sich insbesondere auf Mietverträge über Wohnraum, auch Unterschiede zur Vermietung von Gewerberäumen werden thematisiert.

Es besteht ausreichend Gelegenheit, Fragen zu stellen sowie Erfahrungen zu diskutieren bzw. auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Begründung eines Mietverhältnisses
- Gestaltung eines Mietvertrages
- Rechte und Pflichten des Mieters und Vermieters
- Das Mietverhältnis im Konfliktfall (Ausbleibende Miete, Nichtzahlung der Kautions, Mängel im Objekt)
- Beendigung des Mietverhältnisses (ordentliche Kündigung, fristlose Kündigung, Räumung)
- Energieausweis – Bedeutung für die Vermietung
- Profi-Tipps aus der Praxis
- Beantwortung von Fragen seitens der Teilnehmer
- Erfahrungsaustausch / Diskussion

Semindauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Referenten:

Arne Pistor
Diplom-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten
Pistor Immobilien, Westerstede

Holger Ritschel
Fachanwalt für Miet- und Wohneigentumsrecht, Notar
Schwarz & Partner GbR, Westerstede

S-WIM Wertermittlung für Immobilienmakler

Zielgruppe:*

- Immobilienmakler
- Quereinsteiger / Neueinsteiger in der Maklerbranche
- Mitarbeiter von Maklerunternehmen

Zielsetzung:

Dieses Seminar vermittelt grundlegende Kenntnisse rund um die Thematik „Wertermittlung“ und ist geeignet für Quereinsteiger / Neueinsteiger in der Maklerbranche, Mitarbeiter von Maklerunternehmen sowie erfahrene Immobilienmakler, die ihr Wissen rund um die Wertermittlung vertiefen bzw. auffrischen möchten.

Die Veranstaltung vermittelt ein solides Basiswissen und gibt einen Überblick, welche Aspekte bei der Wertermittlung eines Objektes zu beachten sind.

Anhand von Praxisfällen und Übungen werden Wertermittlungen bei Standardobjekten durchgeführt.

In diesem Seminar gibt es ausreichend Gelegenheit, Fragen an den Referenten zu stellen, zu diskutieren bzw. Erfahrungen auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminarinhalte / Seminarablauf:

- Rechtliche Grundlagen der Verkehrswertermittlung
- BauGB, WertV, WertR
- Normierte Verfahren und deren Anwendungsbereich
- Die häufigsten Rechte, die einen Wert beeinflussen können (Reallasten, Baulasten etc.)
- Bedeutung für die Immobilienwirtschaft
- Vermögensschadenhaftpflicht
- Honorar- bzw. Auftragsvereinbarung
- Vorbereitung für eine Verkehrswertermittlung
- Unterschied Verkehrswert / Beleihungswert
- Was wird benötigt / wo wird recherchiert? (Auszug B-Plan, Bodenrichtwert, Katasterunterlagen)
- Grundrisse, Wohnflächenberechnungen interpretieren
- Baumängel erkennen
- Praktische Übung: Sachwertverfahren
- Normalherstellungskosten NHK 2000 / NHK 2010
- Rechenbeispiele
- Praktische Übung: Ertragswertverfahren
- Korrelationen zwischen Liegenschaftszins, Vervielfältiger, Bewirtschaftungskosten
- Mieteinnahmen (ortsüblich / nachhaltig / tatsächlich)
- Mietdifferenzen ermitteln
- Rechenbeispiele

Seminardauer:

1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Referent:

Olaf Klawonn

Geschäftsführer

VR-Immobilien Wildeshauser Geest GmbH

S-IKA

Immobilien als Kapitalanlage

Zielgruppe:*

- Vermögensberater
- Baufinanzierungsberater
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Die Thematik „Immobilien als Kapitalanlage“ nimmt im Niedrigzinsumfeld immer mehr an Bedeutung zu. Dieses Seminar vermittelt grundlegende Kenntnisse und ist geeignet für:

- Vermögensberater, deren Kunden ein Renditeobjekt zwecks Geldanlage in Erwägung ziehen
- Baufinanzierungsberater, um für Kunden die Wirtschaftlichkeit zu beurteilen und die steuerlich optimale Finanzierungsvariante zu wählen
- Immobilienmakler, die Interessenten alle Aspekte eines Renditeobjektes erläutern möchten um einen Vermittlungserfolg zu erzielen

Die Veranstaltung vermittelt ein solides Basiswissen und gibt einen Überblick, welche Aspekte bei einem Vermietungsobjekt zu beachten sind. Anhand von Praxisfällen wird der steuerliche Vorteil bei der Vermietung von Standardobjekten ermittelt und die Frage diskutiert, ob bzw. wann sich eine Investition lohnt.

In diesem Seminar gibt es ausreichend Gelegenheit, Fragen an den Referenten zu stellen, zu diskutieren bzw. Erfahrungen auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Aspekte zur optimalen Auswahl geeigneter Objekte
- Ermittlung der Gesamtkosten
- Mögliche Finanzierungsarten unter steuerlichen Aspekten
- Steuerliche Betrachtungen
- Was muss der Vermieter steuerlich als Einnahme ansetzen?
- Ermittlung der Abschreibungen
- Ansatz von Zinsaufwand, Werbungskosten, sonstigen Aufwendungen
- Beispielrechnungen und Ermittlung des steuerlichen Vorteils anhand von Standardfällen (z. B. Kauf einer Eigentumswohnung zur Vermietung)
- Vorstellung Anlage V
– steuerliche Anlage "Vermietung/Verpachtung"
- Erfahrungsaustausch / Diskussion

Seminardauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Referent:

Nico Niersmann

Bezirksleiter

Bausparkasse Schwäbisch-Hall

S-AIB Fresh-Up Aktuelle Immobilienbesteuerung

Zielgruppe:*

- Betreuung Firmenkunden
- Betreuung Privatkunden
- Immobilienvertrieb

Zielsetzung:

Die steuerlichen Rahmenbedingungen werden durch die Gesetzgebung und Rechtsprechung jährlich verändert. Für Privatkunden- und Firmenkundenberater ist es wichtig, den Überblick zu behalten und ihren Kenntnisstand im Steuerrecht zu aktualisieren.

Dieses Spezialseminar bietet den Teilnehmern die Gelegenheit, ihr Steuerwissen auf den aktuellen Stand zu bringen. Auf Fragen und Themenwünsche der Teilnehmer wird eingegangen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Ertragsbesteuerung vermieteter Immobilien
 - Besteuerung laufender Einkünfte sowie Veräußerungsgewinne und -verluste
 - Nießbrauch an Immobilien
- Gewerblicher Grundstückshandel
- Förderung des selbstgenutzten Wohneigentums durch
 - Steuerermäßigung für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen und für Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
 - Steuerbegünstigung für Baudenkmale und Gebäude in Sanierungsgebieten und städtebaulichen Entwicklungsbereichen
- Besonderheiten bei der Selbstnutzung und Vermietung von Ferienwohnungen
- Grundsätze der Umsatzsteuer in der Immobilienwirtschaft, Optionsmöglichkeit, Vorsteuerabzug
- Grundsteuer und Grunderwerbsteuer
 - Überblick und Berechnung
- Immobilien in Erbfolge und vorweggenommener Erbfolge
 - Ertragsteuerliche Folgen der Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt bzw. wiederkehrende Bezüge
 - Immobilien im Schenkungs- und Erbschaftsteuerrecht, Vermeidung von Übertragungsfehlern
- Besteuerung geschlossener Immobilienfonds
 - Steuerliche Gewinnermittlung
- Die Besteuerung von im Ausland gelegenen Grundbesitz
 - Anwendung von Doppelbesteuerungsabkommen
 - Aktuelle Rechtsprechung und Gesetzesvorhaben

Seminardauer: 1 Tag
Beginn: 09:00 Uhr
Ende: 17:00 Uhr

Referent:

Dipl.-Finanzwirt (FH) Rudolf Jung
 Duderstadt

Rudolf Jung war Großbetriebsprüfer und Dozent in der Niedersächsischen Finanzverwaltung. Nebenberuflich ist er bundesweit für Banken / Bankakademien und Rechtsanwaltskammern als Dozent für Steuerrecht tätig.

S-RBG Rechte und Belastungen in Abt. II des Grundbuchs – Lösungen für Wohnungsrecht, Nießbrauch & Co. –

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter / Mitarbeiter Immobilienbewertung
- Markt/Marktfolge Firmenkunden
- Markt/Marktfolge Baufinanzierung
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Jede Immobilienbewertung umfasst auch die Berücksichtigung der grundstücksbezogenen Rechte und Belastungen in Abt. II des Grundbuchs. Deren Bewertung stellt häufig eine große Herausforderung dar.

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Rechte und Belastungen an Grundstücken. Zudem werden den Teilnehmern Lösungen für die Bewertung ausgewählter Lasten und Beschränkungen präsentiert.

Dieses Seminar richtet sich an Immobiliengutachter, Mitarbeiter aus den Bereichen Immobilienbewertung, Markt und Marktfolge Firmenkunden und Baufinanzierung, die ihre Kenntnisse für einen sicheren Umgang mit Eintragungen in Abt. II des Grundbuchs vertiefen bzw. aktualisieren möchten.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminardauer:

1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 16:30 Uhr

Inhaltsübersicht:

- Überblick über Rechte und Belastungen
- Grunddienstbarkeiten
 - Leitungs- und Wegerechte
- Wohnungsrecht / Nießbrauch
- Reallast
 - Wart und Pflege
 - Leibrente
- Photovoltaikdienstbarkeit
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Das Seminar ist von der HypZert GmbH als Fortbildung anerkannt.

Referentin:

Claudia Stadtsholte, Diplom-Kauffrau,
Immobiliengutachterin CIS HypZert (F)
Claudia Stadtsholte Immobilienbewertung, Oldenburg

S-PROV Mehr Ertrag durch Verkäuferprovision – Handlungsempfehlungen im Zeitalter der Provisionsteilung

Zielgruppe:*

- Immobilienmakler
- Mitarbeiter der Bank, die Maklertätigkeiten ausüben
- Mitarbeiter von Tochtergesellschaften / kooperierenden Unternehmen, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

Der Deutsche Bundestag hat am 14.05.2020 das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäusern verabschiedet. Die Praxis, dass Käufer vollständig oder zum überwiegenden Teil die Maklerkosten übernehmen, wenn der Makler nur vom Verkäufer bestellt wurde, wird damit beendet. Die vom Käufer zu zahlenden Kosten sollen nur noch maximal 50 Prozent des gesamten Maklerlohns betragen. Das neue Gesetz tritt am 23.12.2020 in Kraft. Es handelt sich um die wohl bedeutendste Änderung im Maklergeschäft seit Jahrzehnten.

In Regionen mit vorherrschender Käuferprovision bleiben Immobilienmaklern nur noch wenige Monate Zeit, sich auf die neue Provisionsteilung einzustellen. Dabei gilt es, die bestehenden Abläufe hinsichtlich der Provisionsregelung im Umgang mit Verkäufern und Käufern anzupassen. Die Umstellung auf ein Verkäuferprovisionsmodell sollte spätestens jetzt verstärkt in Ihren Fokus rücken.

In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte zum neuen Gesetz und zu den damit verbundenen Auswirkungen auf Ihr Tagesgeschäft und Ihre Abläufe. Sie lernen die Verkäuferprovision als echte Alternative kennen und erfahren, wie Sie Ihre Erträge durch die Umstellung des Provisionsmodells steigern, viele Probleme beseitigen und nebenbei Ihr Ansehen und die Kundenzufriedenheit erhöhen.

Seminardauer: 1 Tag
 Beginn: 09:00 Uhr
 Ende: 16:00 Uhr

Seminarinhalte:

- Aufnahme der IST-Situation
- Auftragsarten bei Maklerverträgen
- Vor- und Nachteile der Käuferprovision
- Blick in das Gesetz
- Diskussion der bevorstehenden Änderungen
- Notwendige Anpassungen der Abläufe und Vorgehensweisen im Umgang mit Verkäufern und Käufern
- Umgang mit Provisionsnachlässen und deren beiderseitige (!) Wirkung
- der Zahlungsnachweis des Verkäufers als Schwachstelle
- Zukunft der Geschäftsmodelle von Hybrid-Maklern wie z. B. „homeday“
- Verkäuferprovision als Alternative
- Vor- & Nachteile der Verkäuferprovision
- Steigerung der Provisionserträge durch Umstellung des Provisionsmodells
- Beseitigung der „Barrieren im Kopf“
- Möglichkeiten zur Verbesserung des Ansehens
- Steigerung der eigenen Zufriedenheit

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 7 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen. Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Referent:

Arne Pistor
 zertifizierter Immobilienmakler (DIA) nach DIN EN 15733, Hausverwalter & Diplom-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten

Pistor Immobilien Inh. Arne Pistor e.K., Westerstede

S-UWE

Update: Aktuelle Themen der Wertermittlung und Immobilienbewertungsprozesse

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter / Mitarbeiter Immobilienbewertung
- Markt/Marktfolge Firmenkunden
- Markt/Marktfolge Baufinanzierung
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Die Rahmenbedingungen der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung (Markt- und Beleihungswertermittlung) sind einem ständigen Wandel unterworfen, die Auswirkungen auf das Tätigkeitsfeld jedes einzelnen Immobiliengutachters und die Bewertungsprozesse in den Kreditinstituten haben.

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Fragen, Entwicklungen und Veränderungen der Markt- und Beleihungswertermittlung in den letzten Jahren.

Dieses Seminar richtet sich an Immobiliengutachter, Mitarbeiter aus den Bereichen Immobilienbewertung, Markt und Marktfolge Firmenkunden und Baufinanzierung, die ihre Kenntnisse aktualisieren möchten.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Aktuelle Entwicklungstrends der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung
- Rechtliche und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen
- Erkennen von häufigen Fehlern bei Bewertungsprodukten
- Ausgewählte prozessuale und inhaltliche Aspekte der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung
- Wesentliche Unterschiede zwischen förmlichen Gutachten und vereinfachten Wertermittlungen
- Dokumentationserfordernisse im Einzelfall
- Erforderliche Objektunterlagen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Das Seminar ist von der HypZert GmbH als Fortbildung anerkannt.

Hinweis:

Sie können gerne im Vorfeld (bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn) aktuelle Fragestellungen aus der Praxis per E-Mail an kerstin.becker@gvweser-ems.de zur Weiterleitung an den Referenten einreichen.

Seminardauer:

1 Tag

Beginn:

09:30 Uhr

Ende:

17:00 Uhr

Referent:

Andreas Ostermann FRICS
Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M),
Mitglied in div. Gutachterausschüssen,
langjährige Dozentenerfahrung

S-BEE
**Texten für Immobilienmakler
 lebendige Exposés, wirkungsvolle E-Mails und Briefe**
Zielgruppe*:

- Immobilienmakler
- Bankmitarbeiter, Mitarbeiter von Tochtergesellschaften und kooperierenden Unternehmen, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

Bevor jemand Ihr Exposé liest, sieht er sich das Foto des Objektes an, denn Menschen sind Augenwesen. Auf optische Reize reagieren wir zuerst – was kann der Text dann noch bieten? Selbstverständlich interessieren zunächst die Fakten und somit fallen die Beschreibungen der Objekte oft sehr nüchtern aus.

Aber Formulierungen leisten hier deutlich mehr, wenn sie richtig gewählt sind: Sie lösen in den Köpfen Vorstellungsbilder aus, regen die Fantasie an und der Interessent macht gedanklich schon einmal einen Rundgang. Wie wäre es, diese Wohnung oder dieses Haus zu bewohnen? Passt die Ausstattung zu meiner Einrichtung? Was sehe ich, wenn ich aus dem Fenster schaue?

Beschreiben Sie die Erlebniswelt so konkret wie möglich und nehmen Sie die Perspektive eines Käufers oder Mieters ein, damit Neugier geweckt wird. Vor Ort lassen sich die Eindrücke noch vertiefen.

Der Dialog mit Ihren Geschäftspartnern setzt sich oft schriftlich fort. Hier ist es ebenfalls sinnvoll, sich in die Situation des anderen zu versetzen und empfangenorientiert zu schreiben. Denn mit einer präzisen Wortwahl und individuellen Formulierungen sprechen Sie die Empfänger an und motivieren zum Handeln.

Professionelle Texte zeichnen sich darüber hinaus durch korrekte Rechtschreibung und Zeichensetzung aus – beides wird im Seminar in einem Exkurs trainiert.

Der Seminartag soll in hohem Maße praxisorientiert durchgeführt werden. Somit eine Bitte der Referentin an alle Seminarteilnehmer:

Senden Sie **drei** Briefe oder E-Mails aus Ihrem beruflichen Alltag **bis zum 29.05.2020** per E-Mail an die Referentin (pastors@muenster.de). Diese Vorlagen sind eine Arbeitsgrundlage während des Seminartages.

Inhaltsübersicht:

- Wohnwelten verbal gestalten
- Sprachliche Varianten schaffen Vielfalt
- Neugier wecken durch bildhafte Sprache
- Perspektivwechsel: So können Ihre Interessenten schon gedanklich das Objekt besichtigen
- Sprechen Sie Ihre Empfänger direkt an
- Korrespondenz als Dialog
- Kriterien für die erfolgreiche schriftliche Kommunikation
- Exkurs: Rechtschreibung und Zeichensetzung

Referentin:

Claudia Pastors
 Germanistin und Trainerin
 Münster

Seminardauer: 1 Tag
 Beginn: 09:00 Uhr
 Ende: 17:00 Uhr

S-EWE Das große 1 x 1 der Ertragswertermittlung

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter Firmenkunden- / Privatkundengeschäft
- Alle Mitarbeiter, für die dieses Thema relevant ist
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Bei Renditeimmobilien stehen die Vermietbarkeit und Verkäuflichkeit in engem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Entwicklung. Immobiliengutachter müssen daher bei der Bewertung von Renditeimmobilien folgende Punkte abschätzen können:

- Risiko und Potenzial der Immobilie als Kreditsicherheit
- Stichtagsbezogener Marktwert des Renditeobjektes

Einerseits müssen sie einschätzen, welcher Wert sich mit der Immobilie mit hoher Wahrscheinlichkeit langfristig zu jedem beliebigen Zeitpunkt erzielen lässt. Andererseits sind sie gefordert, die Überlegungen und Erwartungen von Investoren beim Erwerb oder bei der Veräußerung einer Immobilie nachzuvollziehen.

Sie können Ertragswertobjekte professionell bewerten und erlangen Sicherheit durch Kontrolle der ermittelten Werte anhand von Benchmarks.

Sollten Sie spezielle Fragestellungen zur Thematik haben, können Sie diese Ihrem Referenten gerne bis 3 Wochen vor Seminarbeginn zukommen lassen. Diese werden dann im Rahmen des Semintages besprochen. E-Mail für Ihre eventuellen Fragen: thomas.schroth@vrwert.de

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Volkswirtschaftliche Rahmendaten
- Betriebswirtschaftliche Überlegungen der Investoren
- Büroimmobilien
- Lager-, Logistik- und Produktionsimmobilien
- Hotels und Gaststätten
- Handelsimmobilien
- Umgang mit Leerständen
- Wie wirken sich Betriebskosten auf die Werte aus?
- Bearbeitung praktischer Fälle

Das Seminar wird von der HypZert GmbH sowie der DIAZert gemäß ihrer Zertifizierungsbedingungen als Fortbildung anerkannt.

Seminardauer: 1 Tag
Beginn: 09:30 Uhr
Ende: 17:00 Uhr

Referent:
Thomas Schroth
Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M)
Dipl. Bankbetriebswirt (ADG)
Prokurist, Abteilungsleiter Süd
VR Wert GmbH

S-PIF Professionelle Immobilienfotografie, Videos und Social Media

Zielgruppe:*

- Immobilienmakler
- Mitarbeiter der Bank, die Maklertätigkeiten ausüben
- Mitarbeiter von Tochtergesellschaften / kooperierenden Unternehmen, die Maklertätigkeiten ausüben

Zielsetzung:

In diesem Seminar erfahren Sie von einem Experten, wie Sie Ihre Immobilienangebote professionell in den diversen Medien in Szene setzen.

Der erfahrene Referent referiert mit hohen Praxisanteilen zu den Themen „Immobilienfotografie“, „Erstellung von Videofilmen“ sowie „Social Media“.

Viele neue Tipps, Eindrücke und praktische Beispiele geben Ihnen Mehrwerte für die Immobilienakquise und Ihre tägliche Arbeit.

In diesem Seminar gibt es ausreichend Gelegenheit, Erfahrungen zu diskutieren bzw. auszutauschen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 7 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Seminardauer: 1 Tag
 Beginn: 09:00 Uhr
 Ende: 16:30 Uhr

Seminarinhalte:

- professionelle Immobilienfotografie
 - Equipment
 - Aufnahmetechniken
 - Bildbearbeitung
- Erstellung von Videofilmen für Immobilienangebote
 - Equipment
 - praktische Bearbeitung
- Nutzung sozialer Medien
 - Youtube, Facebook und Instagram für Makler
 - Objektakquise
 - Verkauf
 - Markenaufbau
- Diskussion/Erfahrungsaustausch

Referent:

Holger Lüchies, Immobilienberater
Grafschafter Volksbank eG

S-IWV Die ImmoWertV 2021 im Kontext der Markt- und Beleihungswertermittlung

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter / Mitarbeiter Immobilienbewertung
- Markt/Marktfolge Firmenkunden
- Markt/Marktfolge Baufinanzierung
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Die bisherige Immobilienwertermittlungsverordnung von 2010 und die verschiedenen Richtlinien (Bodenrichtwertrichtlinie, Sachwertrichtlinie, Vergleichswertrichtlinie, Ertragswertrichtlinie, Wertermittlungsrichtlinien 2006) werden durch eine vollständig überarbeitete Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV 2021) und ergänzende Anwendungshinweise (ImmoWertA) abgelöst. Der korrekte Umgang mit dem novellierten Wertermittlungsrecht als unabdingbare Basis für die tägliche Praxis der kreditwirtschaftlichen Immobilienbewertung wird den Teilnehmern in diesem Seminar vermittelt.

Darüber hinaus bekommen sie einen praxisnahen Einblick in die Arbeit der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Markt- und Beleihungswertermittlung im Vergleich
- Gutachterausschüsse für Grundstückswerte
 - Organisationsmodell
 - Aufgaben
 - Kaufpreissammlungen
 - Ableitung von erforderlichen Daten
 - „Grundsatz der Modellkonformität“
- ImmoWertV 2021
- ImmoWertA

Das Seminar ist von der HypZert GmbH als Fortbildung anerkannt.

Teilnahmevoraussetzung:

Grundlagenkenntnisse der Immobilienbewertung

Seminardauer:

1 Tag

Beginn:

09:00 Uhr

Ende:

17:00 Uhr

Referent:

Andreas Ostermann FRICS
Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M),
Mitglied in div. Gutachterausschüssen,
langjährige Dozentenerfahrung

S-MBG Markt- und Beleihungswertermittlung von Gewerbeimmobilien

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter / Mitarbeiter Immobilienbewertung
- Markt/Marktfolge Firmenkunden
- Markt/Marktfolge Baufinanzierung
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Oftmals werden bei der Bewertung gerade von gewerblichen Objekten Standardansätze gewählt, die nicht ausreichend auf die Individualität der Immobilie Bezug nehmen. Hierdurch kann es bei der Wertermittlung zu groben Fehleinschätzungen sowohl nach oben wie unten kommen. In diesem Seminar werden die speziellen Aspekte verschiedener Immobilienarten (Büro-, Einzelhandel- und Lagerobjekte) beleuchtet, um so Besonderheiten des jeweiligen Immobilientyps kennen zu lernen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Grundlagen der Markt- und Beleihungswertermittlung von Gewerbeimmobilien
- Gutachteninhalte gem. BelWertV
- Analyse der Standort-, Grundstücks- und Objekteigenschaften (Büro-, Einzelhandels-, Lagerobjekte)
- Ertragswertverfahren gem. BelWertV und ImmoWertV für gewerbliche Objekte
 - Sonderfälle gem. § 13 BelWertV
- Miet-/Pachtvertragsanalyse

Das Seminar ist von der HypZert GmbH als Fortbildung anerkannt.

Hinweis:

Sie können gerne im Vorfeld (bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn) aktuelle Fragestellungen und/oder anonymisierte Gutachten von Gewerbeimmobilien aus der Praxis per E-Mail an kerstin.becker@gvweser-ems.de zur Weiterleitung an den Referenten einreichen.

Seminardauer: 1 Tag
Beginn: 09:00 Uhr
Ende: 17:00 Uhr

Referent:

Andreas Ostermann FRICS
 Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M),
 Mitglied in div. Gutachterausschüssen,
 langjährige Dozentenerfahrung

S-GIB Gutachtencheck in der Immobilienbewertung

Zielgruppe:*

- Immobiliengutachter / Mitarbeiter Immobilienbewertung
- Markt/Marktfolge Firmenkunden
- Markt/Marktfolge Baufinanzierung
- Immobilienmakler

Zielsetzung:

Gute Gutachten sind fachlich fundiert und bringen die Ergebnisse der Wertermittlung "auf den Punkt". Dadurch halten sie auch Nachfragen und Diskussionen stand.

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer ein Feedback zu ihren selbst erstellten Gutachten oder anderen Wertermittlungsprodukten für wohnwirtschaftliche oder gewerbliche Objekte und erfahren, wie gut ihre Kompetenz schon ausgeprägt ist. Sie profitieren von Hinweisen eines kompetenten und erfahrenen Praktikers, um ihre Fähigkeiten zu festigen oder weiter auszubauen.

Hinweis: Mit dem Besuch dieses Seminars erfüllen Sie 8 Stunden an gesetzlicher "Fortbildungspflicht" (20 Stunden innerhalb von 3 Jahren) soweit Sie gem. § 34 c GewO der Weiterbildungsverpflichtung unterliegen.

Diese Weiterbildungsstunden werden auf der Teilnahmebescheinigung bestätigt.

Inhaltsübersicht:

- Analyse kreditwirtschaftlicher Immobilienbewertungen (vereinfachte Wertermittlungen, förmliche Gutachten, Wertüberprüfungen) an konkreten Beispielen der Teilnehmer
- Feedback durch erfahrenen HypZert-Gutachter zu den eingereichten Gutachten, um die Kompetenzen der Teilnehmer hinsichtlich der prüfungssicheren Gutachtenerstellung auszubauen und zu festigen
- Erkennen von häufigen Fehlern bei Bewertungsprodukten
- Wesentliche Unterschiede zwischen förmlichen Gutachten und vereinfachten Wertermittlungen
- Dokumentationserfordernisse im Einzelfall
- Erforderliche Objektunterlagen

Das Seminar ist von der HypZert GmbH als Fortbildung anerkannt.

Hinweis:

Teilnahmevoraussetzung ist die Einreichung von zwei anonymisierten Bewertungsprodukten – Gutachten, Wertermittlungen, Wertüberprüfungen – als PDF (max. 10 MB) per E-Mail an kerstin.becker@gvveser-ems.de zur Weiterleitung an den Referenten bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn.

Seminardauer:

1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 17:00 Uhr

Referent:

Andreas Ostermann FRICS
Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M),
Mitglied in div. Gutachterausschüssen,
langjährige Dozentenerfahrung

Ihre Ansprechpartner (fachlich)

Dr. Gerhard Kroon
Akademieleiter

„Angesichts der mittlerweile sehr hohen Bedeutung des Geschäftsfelds Immobilien ist es unumgänglich, das Personal insbesondere in den Bereichen Immobilienvermittlung, Immobilien als Investitionsobjekt und Immobiliendienstleistungen zu qualifizieren.“

Telefon: 04402 9382-45
E-Mail: gerhard.kroon@gweser-ems.de



Olaf Brunner
Dozent/Trainer

„Die Genossenschaftsakademie Weser-Ems möchte mit dieser Seminarreihe einen wichtigen und zukunftsweisenden Beitrag für die Branche leisten. Die Seminarteilnehmer werden kompakt und effizient von Fachexperten auf ihren Gebieten geschult.“

Telefon: 04402 9382-47
E-Mail: olaf.brunner@gweser-ems.de



Ihre Ansprechpartner (organisatorisch)

Kerstin Becker
Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-14
E-Mail: kerstin.becker@gweser-ems.de



Sarina Schendzielorz
Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-11
E-Mail: sarina.schendzielorz@gweser-ems.de



Meike Werner
Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-13
E-Mail: meike.werner@gweser-ems.de



Vormerkliste

Genossenschaftsakademie Weser-Ems
GAW Rastede
Oldenburger Straße 118
26180 Rastede

An
Fax-Nr. 04402 9382-93
oder per E-Mail an
kerstin.becker@gvveser-ems.de

Seminare für Immobilienkaufleute

Wir haben Interesse an folgenden Seminaren und möchten gerne folgende Mitarbeiter unverbindlich für eine Teilnahme vormerken lassen. Bitte informieren Sie uns, sobald Termine feststehen.

Aktuelle Termine unter: <https://www.gawrastede.de/catalog/Genossenschaftsbanken-Immobilien>

Seminar (Kurzbezeichnung S-XXX)	Name	Vorname

Absender (Rechnungsanschrift):

AnsprechpartnerIn

Telefon

E-Mail-Adresse

Datum

Unterschrift / Stempel

Genossenschaftsakademie Weser-Ems, Oldenburger Straße 118, 26180 Rastede
Telefon: 04402 9382-0, Telefax: 04402 9382-93
E-Mail: gawrastede@gvveser-ems.de, Internet: www.gawrastede.de

© GAW Rastede 2020

So finden Sie zu uns:

Anfahrt von Norden:

Fahren Sie auf der A 29 bis zur Anschlussstelle Rastede. Biegen Sie hier links ab Richtung Rastede; fahren Sie nun bis zum Friedensplatz (große Ampelkreuzung). Am Friedensplatz biegen Sie rechts in die Oldenburger Straße ein.

Anfahrt von Osten:

Fahren Sie die A28 bis zum Autobahnkreuz Oldenburg-Ost. Hier wechseln Sie auf die A29 in Richtung Norden und folgen nun der Wegbeschreibung für die Anfahrt aus Richtung Süden.

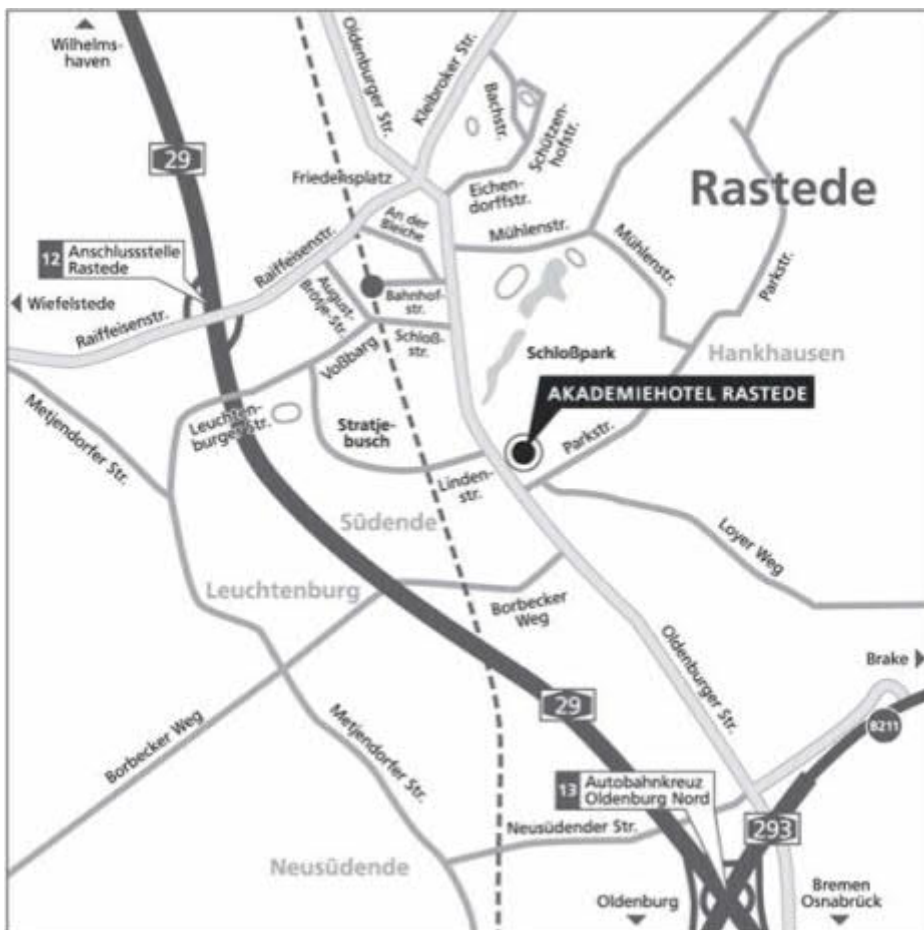
Anfahrt von Süden:

Von der A29 fahren Sie am Autobahnkreuz Oldenburg-Nord auf die A293. Die Autobahn mündet in die B211 Richtung Brake. Folgen Sie zunächst dem Straßenverlauf; biegen Sie an der ersten Möglichkeit (Ampel) links ab und dann im Kreisel rechts in die Oldenburger Straße ein.

Anfahrt von Westen:

Fahren Sie auf der A 28 bis zum Autobahndreieck Oldenburg-West. Hier wechseln Sie auf die A293 Richtung Norden, bis die Autobahn in die B211 Richtung Brake mündet. An der ersten Möglichkeit (Ampel) biegen Sie links ab und folgen dem Straßenverlauf, bis Sie am Kreisel in die Oldenburger Straße einfahren können.

Mit der Bahn: Bahnhof Rastede (Entfernung zur Akademie = ca. 2 km / ca. 5 Minuten mit dem Taxi)



Parkplätze:

Parkplätze finden Sie direkt am Hotel (P1), gegenüber an der Oldenburger Straße 115/Ecke Südender Straße (P2) oder ca. 100 m entfernt an unserem Gästehaus in der Südender Str. 4 (P3).

Bei voller Belegung parken Sie bitte auf öffentlichen Parkplätzen in der näheren Umgebung:

- an der Südender Straße
- Parkplatz „Hirschtor“ Oldenburger Straße/Ecke Parkstraße (P4)
- Vorwerk Garten Welt, Oldenburger Str. 100 (P5).

Vom Hirschtor haben Sie Zugang zum Akademiehotel direkt über den Waldweg oder über den Fußweg an der Oldenburger Straße.

