

Zielgruppe:*

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

- Verteiler:** Vorstand
- Leitung Personal
- Leitung Vertrieb
- Leitung Privatkunden

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

Zielsetzung:

Das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser ist seit dem 23.12.2020 in Kraft. Sind erste Auswirkungen auf den Markt und die Auftragsituation der Makler feststellbar? Welche alternativen Provisionsmodelle gibt es?

In diesem Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte zur neuen Regelung und diskutieren die sich hieraus ergebenden Vor- und Nachteile. Sie lernen das Verkäuferprovisionsmodell als echte Alternative kennen und erfahren, wie Sie durch die Umstellung auf die einseitige Interessenvertretung Ihre Erträge steigern, viele Probleme beseitigen und nebenbei Ihr Ansehen und die Kundenzufriedenheit erhöhen.

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.

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

Termin: 17.11.2021

Seminarpreis: 330,00 €

Servicepauschale: 39,00 € plus USt.
(Verpflegung, WLAN, Parken usw.)

Seminarinhalte:

- Diskussion der IST-Situation
- Blick in das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser
- Vor- und Nachteile der gesetzlichen Provisions- teilung
- Umgang mit Provisionsnachlässen und deren beiderseitige (!) Wirkung
- Verkäuferprovision als Alternative
- Vor- & Nachteile des Verkäuferprovisionsmodells
- Steigerung der Provisionserträge durch Umstel- lung auf die einseitige Interessenvertretung
- Konkrete Umsetzung
- Profi-Tipps für Ihren Erfolg

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

Anmeldungen über www.gawrastede.de oder auf unserem Vordruck