

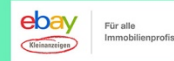
digiKonREAL^{6.0}
Die digitale Immobilienkonferenz

29. – 30. November 2022 jeweils ab 09:30 Uhr

DAS IMMOBILIENJAHR 2023 FEST IM BLICK
ZEITENWENDE UND DARAUF RICHTIG REAGIEREN

www.digikonreal.de/buchen

Mit Unterstützung von



Das Immobilienjahr 2023 fest im Blick - Zeitenwende und darauf richtig reagieren

Tag 1: Dienstag, 29.11.2022

Teil 1: Deine Analyse

- 09.30 Uhr Begrüßung und Ausblick auf die Themen der digiKon 6.0
Jan Kricheldorf und Sven Johns
- Zwischen steigenden Zinsen, steigenden Gaspreisen und geänderten
Finanzierungskonditionen den Überblick behalten
- 10.00 Uhr **Wie entwickelt sich der Wohnimmobilienmarkt 2023?** - Rückschlüsse für
Marktteilnehmer in 2023
Prof. Dr. Thomas Beyerle, Leiter Research Catella
- im Anschluss: Diskussion - Was kann dem Immobilienmarkt in 2023 am
meisten schaden?
- 10.45 Uhr **Cash is King! Weniger Käufer durch übervorsichtige Banken?**
- Sind nur noch Kunden mit viel Eigenkapital gefragt? Zu welchen Konditionen
finanzieren Banken? Ausblick auf die weitere Entwicklung 2023
Reik Hesselbarth, COO Hypoport SE
- im Anschluss: Diskussion - Drehen die Banken 2023 den Hahn bei
Immobilienfinanzierungen zu?
- 11.30 Uhr **Quo vadis Immobilienbewertung 2023?**
- Immobilienbewertung 2023 - Ausblick auf die Bewertungsstandards und
aktuelle Neuerungen bei der Immobilienbewertung
Sebastian Drießen, Sprengnetter Real Estate GmbH
- im Anschluss: Diskussion: Wie haben die Immobilienpreise in den
vergangenen Monaten auf den Markt reagiert? Mit Christian Sauerborn,
Sprengnetter Real Estate GmbH

12.15 Uhr **Erfahrungen von Maklerbüros im aktuellen Marktgeschehen** - zwischen hoher Inflation, gestiegenen Energiepreisen und verändertem Finanzierungsumfeld, Erwartungen für 2023

Manuel Iglesias, S-Immocenter Karlsruhe
Dirk Wohltorf, Wohltorf Immobilien Berlin, Vizepräsident IVD
Stephan Prokschi, Ravensburg

13.00 Uhr Mittagspause und Lernerfolgskontrolle 1 - Bescheinigung von 2,5 Stunden Weiterbildung, Inhalt gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV: 1.1. Serviceerwartung des Kunden, 2.1. Teilmärkte des Immobilienmarktes, 2.2. Preisbildung am Immobilienmarkt, 2.4. Die Wertermittlung, 7.4. Kosten einer Finanzierung

Teil 2: Deine Strategie

14.00 Uhr **Das eigene Büro neu aufstellen - Das eigene Büro auf dem Prüfstand Was ist im sich ändernden Markt erforderlich? Mit der Mewes-Strategie über eigene Engpässe im Unternehmen hinwegkommen**
Thomas Ruf, Geschäftsführer Bundesverband Strategieforum e.V.

14.45 Uhr **Mehr Arbeit in den Immobilienbüros** - sind mehr Leute erforderlich?
Aktuelle Herausforderungen, um sich als Immobilienbüro wachstumsfähig aufzustellen, Birgit Ströbel

im Anschluss: Diskussion: Was mache ich, wenn ich einfach keine Leute finde?
Diskussion mit Birgit Ströbel

15.30 Uhr **Immobilienbüro 2025 - 10 Thesen**
Mehr Immobilien, mehr Arbeit, gleiches Personal und der Umsatz?
Sven Johns, Jan Kricheldorf und Roland Kampmeyer
Live-Podcast "3 Mal Nachgedacht"
und Diskussion der 10 Thesen mit Birgit Ströbel,
Thomas Aigner, Aigner Immobilien München
Klaus Saloch, eBay Kleinanzeigen

17.00 Uhr Zusammenfassung, Schlusspunkt
danach Lernerfolgskontrolle 2 (2,5 Stunden), Inhalt gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV: 1.1. Serviceerwartung des Kunden, 1.3. Kundenbetreuung

Tag 2: Mittwoch, 30.11.2022 -

- 09.15 Uhr Begrüßung zum zweiten Tag der digiKonREAL 6.0
Jan Kricheldorf und Sven Johns
- Analysieren und umsetzen - wo stehe ich mit meinem Maklerbüro bevor die Umsetzung startet?

Teil 3: Deine Umsetzung

- 09.45 Uhr **Die neue Marktsituation “begreifen” und “angreifen”**
So kommen Sie in Ihrem Immobilienbüro ins “TUN”
Karsten Brocke, Kaufanreger
- 10.30 Uhr **State of SEO für die Immobilienbranche**
Björn Darko, Ladenzeile, SEOPRESSO
- 11.30 Uhr **Backoffice automatisieren und Kunden qualifizieren - Tipps und Hinweise**
Tom Brunner, eBay Kleinanzeigen
- 12.00 Uhr **Können wir Erkenntnisse zum Verkauf aus dem Handel auf die Dienstleistungen übertragen? - Erkenntnisse zu Sound, Audio und Anfassen (Haptik)**
Prof. Dr. Monika Imschloß, Universität Leuphana Lüneburg
- 12.40 Uhr **So makeln wir auf Facebook**
Andreas Kischkel, Kischkel Immobilien, Dinslaken
- 13.00 Uhr Mittagspause und LEK 3 - 2,5 Stunden, Inhalt gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:
1.1. Serviceerwartung des Kunden, 1.2. Besuchsvorbereitung/
Kundengespräch/Kundensituation 1.3. Kundenbetreuung,
- 14.00 Uhr **Was andere Branchen in der Kundengewinnung erfolgreich ausprobieren**
Tanja Sessinghaus und Lorin Daniels, Sprengnetter Real Estate Services -
diskutieren Ideen aus anderen Branchen für die Immobilienwirtschaft
- 14.30 Uhr **Kunden-Kommunikation im sich verändernden Markt - Chancen erkennen - Kommunikation anpassen - (Neue) Themen finden - Startseite der Homepage verändern - Social Media Beiträge anpassen**
Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH
- 15.15 Uhr **Verbraucher als Kunden gewinnen - Erfahrungen aus einem Verbraucherwebinar zum Immobilienkauf und anderen Themen - Auswertung**
Sven Johns
- 15.45 Uhr **Marketingbudget 2023 - wie viel muss ich konkret einplanen und**

ansetzen?

Lars Loppe, Maklerwerft im Gespräch mit
Jan Kricheldorf, Sven Johns

- 16.15 Uhr **Von digital zu persönlich - Kaufinteressenten stehen wieder im Fokus -**
Kundengespräche und Käufer-Akquisition neu lernen
Georg Ortner, Immobilien Makler Akademie.com
- 17.00 Uhr **Zusammenfassung, Schlusspunkt digiKon 6.0**
danach Lernerfolgskontrolle 4 (2,5 Stunden), Inhalt gem. Anlage 1 zu § 15b
MaBV: 1.1. Serviceerwartung des Kunden, 1.2. Besuchsvorbereitung/
Kundengespräch/Kundensituation 1.3. Kundenbetreuung,

digiKonREAL 6.0
Die digitale Immobilienkonferenz

29. – 30. November 2022 jeweils ab 09:30 Uhr

DAS IMMOBILIENJAHR 2023 FEST IM BLICK
ZEITENWENDE UND DARAUf RICHTIG REAGIEREN

www.digikonreal.de/buchen

Mit Unterstützung von

