

TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

Frau

Ricarda Bade

hat am 15. Januar 2020 an der

InnovationsTagung für Immobilienmakler

in Fulda teilgenommen.

Diese Veranstaltung umfasst insgesamt 7,5 Zeitstunden zur Weiterbildung.

Das entspricht 10 Fortbildungseinheiten zu je 45 Minuten. Die Sprengnetter Akademie erfüllt die festgelegten Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme laut §15b Absatz 4 MaBV. Die Inhalte der InnovationsTagung entsprechen mit einem Umfang von insgesamt 7,5 Stunden den Themen der Anlage 1 zu § 15b Absatz 1 Teil A MaBV.

Die detaillierte Auflistung der Themen und Inhalte sind in der Anlage zur Teilnahmebescheinigung aufgeführt.



Andreas Kadler
Geschäftsführer



Marco Kaudel
Akademieleitung

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von **Ricarda Bade**

Vorträge

„Erfolgsfaktor
CHANGE - Erfolg und
Motivation in Zeiten
der Veränderung“

Gerade in herausfordernden Zeiten sind gute und engagierte Partner und Mitarbeiter ein ausschlaggebender Wettbewerbsvorteil. Deshalb ist gerade Motivation und Leistungsfreude von entscheidender Bedeutung, um ein kompetentes Team zu entwickeln. Erfahren Sie wertvolle Ideen, Techniken und Strategien für eine effektive Umsetzung in die Praxis.

Herausfordernde Zeiten. Die aktuelle Situation und wie Sie ihr erfolgreich begegnen. Welche Erwartungen haben Kunden und wie kann man diesen gerecht werden.

Change. Welche Faktoren für effektive Veränderungsprozesse von entscheidender Bedeutung sind. Und wie sich einschränkende Überzeugungen verändern lassen.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 1.1 Serviceerwartungen des Kunden. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Videomarketing
entschlüsselt –
einfacher Einstieg für
wenig Geld und ohne
große Technik

Die Aufmerksamkeit von Kunden ist kurz und Videos sind perfekt, um aus der Masse an Konkurrenten heraus zu stechen. Mit selbstgedrehten Videos können Sie günstig Ihre Firma und Immobilien bewerben und so neue Auftraggeber in diesen schwierigen Zeiten gewinnen. Im Rahmen des Vortrages werden Wege zur einfachen Umsetzung aufgezeigt und welche Portale Sie dafür nutzen sollten. In diesem praxisnahen Vortrag geht es darüber hinaus darum, die Kundenberatung und –betreuung effektiv vorzubereiten und so transparent wie möglich zu gestalten.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 1 Kundenbetreuung. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Der Immobilienmarkt
im Wandel - wie die
Digitalisierung das
Angebot erweitert

Experten beurteilen die Perspektiven für den Immobilienmarkt nach wie vor als "sehr gut" trotz vielerlei Veränderungen. Im Branchenvergleich liegt die Immobilienbranche mit einem Digitalisierungsindex von 52 Punkten im Mittelfeld aller Branchen. In 44 Prozent der Unternehmen des Immobilienmarktes ist der digitale Wandel inzwischen fester Bestandteil der Geschäftsstrategie.

Im Vorjahr war dies nur bei 24 Prozent der Firmen der Fall. Die Branche möchte mit der digitalen Transformation ihre Marktposition festigen und sich gegenüber disruptiven Wettbewerbern behaupten. Die Unternehmen sehen in der Digitalisierung zunehmend einen Schlüssel zum künftigen Erfolg - denn: Die Digitalisierung lohnt sich. Selbst Einzelmaßnahmen werfen einen digitalen Mehrwert ab und wirken sich positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Das birgt enorme Potentiale und Verändert die Preisbildung am Immobilienmarkt drastisch.

Der Vortrag zeigt auf, wie sich das Konsumentenverhalten geändert hat und noch weiter verändern wird durch die digitale Transformation. Gleichzeitig öffnet er ein Fenster für mögliche Antworten und Lösungen, insbesondere unter der Fragestellung, wie Immobilienmakler unter diesen veränderten Bedingungen auch in Zukunft erfolgreich sein können. Darüber hinaus präsentiert er aktuelle Best Practices und Success Storys digitaler Transformation in der Immobilienbranche.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.2 Preisbildung am Immobilienmarkt. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von **Ricarda Bade**

Vorträge

**Gesetzliche
Neuregelung der
Maklerprovision -
Zukunft wagen - jetzt
liegt es an uns!**

Die am 18. August 2019 im Koalitionsausschuss erzielte Einigung hat zur Folge, dass sich Käufer und Verkäufer die Courtage künftig teilen sollen – eine Regelung die in weiten Teilen Deutschlands bereits jetzt Anwendung findet.

Wie das finale Gesetz ausgestaltet sein wird, wird sich nach aktuellem Stand bis Ende des Jahres entscheiden. Derzeit liegt der Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz vor. In diesem ist festgehalten, dass wer einen Makler für den Verkauf oder Kauf einer Immobilie beauftragt, mindestens die Hälfte der anfallenden Maklerkosten übernimmt.

Der Vortrag zeigt auf:

Was der Gesetzgeber vor hat(te),

Wie professionelle Makler von dem Gesetz profitieren können,

Welche Irrtümer bezüglich der Neuregelung noch bestehen,

Wie man sich am besten vorbereitet, um die Neuregelung als Chance zu nutzen,

Wie der Zeitplan aussieht und welche Übergangsfristen vorgesehen sind.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 3.1.2 Maklervertragsrecht. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

**Geldwäsche-
prävention im
Immobilien Sektor**

Im Kampf gegen Terrorismusfinanzierung und Geldwäsche wird die Politik auf europäischer Ebene immer aktiver. So ist bereits die 5. EU-Geldwäscherichtlinie verabschiedet, die bis zum 10.01.2020 von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen ist.

Diese Geldwäscherichtlinie spielt für den Immobiliensektor eine große Rolle, da durch diese auch Mietverhältnisse ab einer Monatsmiete von 10.000 € erfasst werden sollen. Zudem steht der Immobiliensektor bei den nationalen Ermittlungsbehörden stark im Fokus, da in der Vergangenheit hohe Summen inkriminierter Gelder in Immobilien investiert wurden.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 3.6 Geldwäschegesetz (Vgl. Anlage 1 MaBV)

**Immobilienbranche
im Wandel der
Digitalisierung - Wie
man auch in Zukunft
erfolgreich Aufträge
akquirieren kann.**

Der Vortrag zeigt die entscheidenden Stellschrauben, die bei der Vermarktung und Akquise beim Einsatz der „digitaler und sozialer Medien“ im Zusammenhang mit Google, Facebook, Instagram und Co., eingesetzt werden können auf. Unter dem Motto "Leads statt Likes" verweist er auf die effiziente Nutzung von Online-Kanälen zur zielgerichteten Auftragsgenerierung. Dabei orientiert sich der Vortrag im Besonderen an der Thematik Vorbereitung und -akquise von Kundenbesuchen, -Gesprächen und -Situationen und wie man diese erfolgreich auf den Weg bringen kann. Der Vortrag zeigt dazu Tipps, Tools und Wege auf, wie man mit digitalen Medien effizient umgeht, um nach dem Pareto-Prinzip mit wenig Aufwand viel zu erreichen.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von **Ricarda Bade**

Vorträge

**Königsdisziplin
Exposé - mal
ungewöhnlich, mal
sexy, aber immer ein
Treffer!**

Das Exposé ist das Herzstück einer erfolgreichen Immobilienvermarktung, der erste Kontakt zum potentiellen Käufer. Der Vortrag zeigt hier neben einer kurzen rechtlichen Einführung eklatante Fehler an realen Anzeigen und ungewöhnliche Wege für einen regelrechten "Anfrageturbo" auf.

Der Vortrag geht dabei gezielt auf die Thematik „Objektangebot“ und „Objektanalyse“ ein und behandelt mit der Exposé-Darstellung einen wesentlichen Teil des Maklergeschäfts, der erheblich zum erfolgreichen Verkauf beiträgt.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.3 Objektangebot und Objektanalyse. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Workshops

**Business Storytelling –
Jedes Geschäft braucht
gute Geschichten**

Storytelling ist die Kunst Geschichten zu erzählen, um Menschen zu berühren, begeistern oder zu überzeugen. Insbesondere in der Immobilienbranche ist der Kunde täglich mit einer Flut von Daten und Informationen konfrontiert. Es sind jedoch nicht vereinzelte Informationen oder Daten, die Ihren Kunden berühren und im Gedächtnis bleiben, sondern Geschichten. Wie Sie sinnvolle Stories rund um Ihr Unternehmen bauen und erzählen, erleben Sie in diesem Workshop.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 1.3 Kundenbetreuung. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

**Digitale Tools
zur Leadgenerierung
und Akquise "Mehr Leads
- mehr Aufträge"**

In einem härter werdenden Markt wird es immer schwieriger an neue Aufträge und Auftraggeber zu kommen. Die mittlerweile grassierenden kostenfreien Immobilienbewertungen der Leadgenerier, Maklerketten und Einzelmakler im Internet tragen zum Teil dazu bei. Sind diese Leadgenerierungstools für Sachverständige ein Fluch oder vielleicht auch eine Chance? Können Sie über diese Tools gegeben falls Aufträge generieren und für Sie auch einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bringen. Dieser Workshop gibt Auskunft über diese Tools, deren Aussagekraft.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

**Bildererkennung und
künstliche Intelligenz in
der Immobilienbewertung**

Die Bildererkennung mittels KI hat in den letzten Jahren enorme Fortschritte gemacht. Technologieriesen wie Google, Apple, Facebook & Co. setzen auf dieses Verfahren, das als "Deep Learning" bekannt ist. Mittels Deep Learning und KI können Computer in die Lage versetzt werden, Bildinhalte zu analysieren. Mit mehreren Zehntausend Bildern werden die Computer angelernt, um die Erkennung und Lokalisierung von Immobilien sowie entsprechende Bewertungsmaßstäbe selbständig vorzunehmen. Die Ergebnisse werden für eine vereinfachte Prozesssteuerung verwendet, von der Unterstützung des manuellen Prozesses bis zur vollautomatischen Abwicklung der Bewertung. Der Vorteil liegt in der schnelleren Bewertung und der Automatisierung.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.3 Objektangebot und Objektanalyse. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von **Ricarda Bade**

Workshops

Eigentümer Akquise: Wer/Wo/Wann - wie verhält sich der Eigentümer im 21. Jahrhundert? Wo und wie sucht der verkaufswillige Eigentümer und was spricht ihn an? Welche Konsumentengruppen lassen sich unterscheiden und wie kann man diese am besten erreichen? Der Vortrag geht diesen Fragen nach und gewährt erstaunliche Einblicke ins (Such-)Verhalten der Eigentümer.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

5 Herausforderungen & 5 Lösungen - Wie wir gemeinsam den Immobilienkauf und -verkauf vereinfachen können. Die Immobilienkategorie ist mit mehr als 65 Millionen Besuchen monatlich (AGOF daily digital facts 2019-07) eine der beliebtesten bei eBay Kleinanzeigen. Bei mehr als 175.000 Immobilienanzeigen im Monat wissen wir, worauf es beim Inserieren ankommt. Wir teilen gerne unsere Erfahrungen und zeigen Ihnen, wie wir Sie bei einer erfolgreichen Immobilienvermittlung unterstützen können.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Immobilienbewertung einfach, sicher und überzeugend Eine der größten Herausforderungen für Immobilienmakler in Zeiten eines nahezu völlig leergefegten Marktes ist der Einkauf von Objekten. Vor allem wenn andere Makler deutlich höhere, aber völlig überzogene Preise versprechen. Ohne professionelle und verlässliche Bewertungstools ist es für Makler mittlerweile kaum mehr möglich, Kunden erfolgreich von realistischen sowie nachvollziehbar ermittelten Immobilienwerten zu überzeugen.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.4 Die Wertermittlung. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit durch eine einfache Ermittlung der Sanierungsaufwendungen von Bestandsimmobilien! Der Vortrag zeigt anhand von Praxisbeispielen wie sich andere Maklerbüros digital mit einem Gebäudecheck aufstellen können. Dadurch erhalten Sie einen Mehrwert, den Sie an Ihre Kunden weitergeben können. Mithilfe von digitalen Gebäudeplänen, Bauzeichnungen und Beschreibungen lassen sich vielen Schritte vereinfachen und abkürzen.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.5 Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Tiny Houses boomen: Darum sind die Minihäuser für viele in Deutschland so attraktiv Die Minihäuschen sind gefragt: Sie brauchen nur wenig Platz und könnten ein kleiner Baustein gegen Wohnungsnot werden. Bezahlbare Wohnungen fehlen, der Neubau reicht bei weitem nicht aus, die Immobilienpreise steigen. Angesichts des Wohnraum- und Flächenmangels wird nach Alternativen gesucht. Die deutschen Hersteller kommen kaum hinterher. Bundesweit gibt es rund 20 Tiny-House-Anbieter. Dazu kommen noch Firmen aus dem benachbarten EU-Ausland. "Die Firmen sprießen gerade wie Pilze aus dem Boden, daher ist es schwierig, einen kompletten Überblick zu bekommen.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes. (Vgl. Anlage 1 MaBV)

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von **Ricarda Bade**

Workshops

Erfolg durch Aus- und Weiterbildung – Mit fachlicher Expertise und Knowhow überzeugen

Erfolgreiche Makler verlautbaren in der Öffentlichkeit häufig Mottos wie diese: "Immer noch besser werden" oder "Stillstand bedeutet Rückschritt". Dabei geht es darum, sich kontinuierlich und nachhaltig weiterzuentwickeln, Fachwissen und Knowhow auszubauen, sich von der Masse abzuheben und das am besten mit maximalen Mehrwert bei überschaubarem Aufwand. Die Sprengnetter Akademie hat in den letzten Jahren Bildungskonzepte entwickelt, die diesem Anspruch Rechnung tragen. Beispielsweise mit Kompaktkursen, die in drei Tagen Fachwissen mit praktischem Anwender-Knowhow verknüpfen. Dabei vermitteln sie Ihnen praxisorientiert das Wissen, das Sie in Ihrem beruflichen Alltag noch erfolgreicher macht. Am Ende steht ein Kompetenztest, dessen erfolgreicher Abschluss Sie berechtigt, einen Titel für drei Jahre zu tragen und das entsprechende Gütesiegel als Akquise Instrument zu nutzen. Darüber hinaus begleiten wir Sie auch danach weiter und liefern Ihnen einen Full-Service, wenn es darum geht die Weiterbildungsverpflichtung nach §15 Absatz 1 MaBV einzuhalten.

Das Thema orientiert sich inhaltlich gemäß MaBV am Sachgebiet 3.7 Makler- und Bauträgerverordnung (Vgl. Anlage 1 MaBV)