



7./8. Mai 2024

digiKon**REAL**9.0

Die digitale Immobilienkonferenz

jeweils ab 09:00 Uhr | am eigenen Rechner



# DER IMMOBILIENMARKT

## HOLT SCHWUNG



[www.digikonreal.de](http://www.digikonreal.de)

Die Partner der digiKonREAL



FLOWFACT

Immo Scout24

kw GERMANY  
KELLERWILLYS



SPRENGNETTER

# PROGRAMM digiKonREAL 9.0

## AM 7. UND 8. MAI 2024

### Der Immobilienmarkt nimmt Schwung auf

09:00 Uhr Eröffnung des digitalen Tagungsraums

09:15 Uhr Begrüßung durch die Moderatoren Jan Kricheldorf und Sven Johns



Jan Kricheldorf



Sven Johns

### Teil 1: SCHWUNG HOLEN - Der Immobilienmarkt 2024

09:45 Uhr **Update Immobilienpolitik 2024 - zwischen Grundsteuer, Grunderwerbsteuer, Mietrecht und Sanierungspflicht**



Gespräch mit  
Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

10:15 Uhr **Prognosen für den Immobilienmarkt**  
Wie richtig lagen Sie in der Vergangenheit, was erwarten Sie für die Zukunft?  
Jochen Möbert, Chef-Ökonom Deutsche Bank

11:15 Uhr **Wie sich die aktuellen Kaufpreise entwickeln**



Tanja Sessinghaus  
Sprengnetter Real Estate GmbH



Christian Sauerborn  
Sprengnetter Real Estate GmbH

11:35 Uhr **Wie sich die Immobilienfinanzierung und Zinsen aktuell entwickeln**  
Neuester Stand in Q2-2024



Stefan Münter, Co-CEO und Vorstand Europace AG

12:00 Uhr **Die Preisfindung mit den Eigentümerkunden 2024**



Andreas Habath

13:00 Uhr **Mittagspause**

Lernerfolgskontrolle 1 für den ersten Teil des ersten Tages, 2,5 Std.

Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV:

- 1.1. Serviceerwartung des Kunden
- 1.2. Besuchsvorbereitung
- 1.3. Besuchsvorbereitung
- 2.2. Preisbildung am Immobilienmarkt



## Teil 2: SCHWUNG HOLEN – Rolle des Maklerbüros

14:00 Uhr **Herzlichen Glückwunsch, ihr habt 2023 überlebt – 2024 und 2025 liegen vor uns**

14:15 Uhr **Mehr Social Media für Immobilienmakler – was soll das?**

Meine Social Strategie: Gruppe, Follower, Content-Schema



Jan Kricheldorf, wordliner GmbH

15:00 Uhr **Social Media Automatisierung dank KI**



Sophia Falck-Ytter, Chief Executive Officer (CEO) BOTTIMMO AG

15:20 Uhr **Erfolgreiche Strategien von Maklerfirmen**

Die digikonREAL im Gespräch zu den Themen Podcast, Instagram, TikTok, YouTube und WhatsApp

15:45 Uhr **Strategisch am Unternehmen arbeiten**

Mit dem Wissen aus dem MBA bessere Entscheidungen treffen

Nathan Kracklauer

16:30 Uhr Lernerfolgskontrolle 2 für den zweiten Teil des ersten Tages, 2,5 Std.  
Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV:  
1.1. Serviceerwartung des Kunden  
1.2. Besuchsvorbereitung  
1.3. Besuchsvorbereitung



16:30 Uhr **Simulation von verschiedenen Geschäftsstrategien in angespannter Marktlage**

17:00 Uhr **Schlussbetrachtung 1. Tag**



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

Partner der Veranstaltung:



09:00 Uhr Öffnung des digitalen Tagungsraums

09:15 Uhr Begrüßung zu Tag 2 durch die Moderatoren Jan Kricheldorf und Sven Johns



Jan Kricheldorf



Sven Johns

Gespräch zu Wachstums-Strategien im Maklerbüro mit



Achim Amann, BLP Immobilien und Market Center Berlin von Keller Williams

Teil 3: SCHWUNG HOLEN – Persönlichkeit zeigen

10:00 Uhr **Volatil und mobil – Entscheidungskompetenz für Immobilienunternehmen**



Dr. Johanna Dahm, [www.drjohannadahm.de](http://www.drjohannadahm.de)

11:00 Uhr **Digitale Exposees besser gestalten und die richtige Wahl treffen**  
Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis



Dr. Tayfun Erbil, Savills

11.45 Uhr **Sichtbarkeit mit Immobilien-Awards und Auszeichnungen**



Peter Haller, BELLEVUE

12:00 Uhr **Auszeichnungen in der Praxis**  
Diskussion über Erfahrungen mit Maklerbüros

12:15 Uhr **Rechtsfragen zu Auszeichnungen, Awards, Urheberrecht usw.**



Sven R. Johns, MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE München/Berlin

12:30 Uhr **Abmahnungen vermeiden bei der digitalen Immobilienvermarktung**



Jennifer Beal, Wettbewerbszentrale Leiterin Bereich Immobilienwirtschaft

13:00 Uhr

**Mittagspause**

Lernerfolgskontrolle 3 für den ersten Teil des zweiten Tages, 2,5 Std.

Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV:

- 1.1. Serviceerwartung des Kunden
- 1.2. Besuchsvorbereitung
- 1.3. Besuchsvorbereitung



**Teil 4: SCHWUNG HOLEN – Marketing-Offensive**

14:00 Uhr

**Wie der neue Markt die Immobiliensuche verändert**

Mit Sichtbarkeit Käufer auf Ihre Seite ziehen



Kristian Kehlert, Lead Data Analyst ImmoScout24

14:45 Uhr

**Leads kaufen oder nicht – PRO & Contra**



Diskussion mit  
Thomas Schippert, Homes & Residences

15:15 Uhr

**Aktuelle Tools für Immobilienbüros**



Jan Kricheldorf, wordliner GmbH



u.a. mit  
Sascha Engels-Ziemann, Energieausweis48

16:00 Uhr

**Wie sich deine Kunden selbst überzeugen**



Karsten Brocke

17:00 Uhr

**Schluss**

Lernerfolgskontrolle 4 für den zweiten Teil des zweiten Tages – 2,5 Std.

Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV:

- 1.1. Serviceerwartung des Kunden
- 1.2. Besuchsvorbereitung

