

Veranstaltungsort
Paulaner am Nockherberg
Hochstr. 77
81541 München

Parken
Tiefgarage über Hochstraße oder
Parkplatz über Ruhe-/Hiendlmayrstraße

Teilnahmegebühren

Frühbucherpreis bis 16.04.2019

279 € (332,01 € inkl. MwSt.) für IVD-Mitglieder
329 € (391,51 € inkl. MwSt.) für Nichtmitglieder
179 € (213,01 € inkl. MwSt.) für IVD-Junioren

Tagungsgebühr ab 17.04.2019

329 € (391,51 € inkl. MwSt.) für IVD-Mitglieder
379 € (451,01 € inkl. MwSt.) für Nichtmitglieder
229 € (272,51 € inkl. MwSt.) für IVD-Junioren

Tagungsgetränke, Mittagessen inkl. Getränke sowie ausführliche Tagungsunterlagen sind bereits in der Tagungsgebühr enthalten.

Diese Veranstaltung ist für Immobilienmakler / Bauträger mit 6 Zeitstunden anerkannt im Sinne von §§ 34c Abs. 2a der Gewerbeordnung, i.V.m. § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Anlage 1 zur MaBV. IVD-Mitglieder erhalten für das IVD Fortbildungs-Zertifikat 2 Punkte.

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilien-
marktforschung und Berufsbildung mbH

Gabelsbergerstr. 36
80333 München
Tel.: 0 89 / 29 08 20 - 20
Fax: 0 89 / 22 66 23
info@ivd-institut.de

www.ivd-institut.de



Bauträger- und Immobilienvertriebs- Kongress

07.05.2019
München



Dienstag 07.05.2019
von 09:00 - 17:00 Uhr

Moderation: Prof. Stephan Kippes

09:00 - 09:30 Uhr Eintreffen / Begrüßungskaffee

09:30 - 10:15 Uhr
Nutzungsmischung als Chance sinnvoller Nachverdichtung
Mark Classen, Geschäftsführer Urban Future Development GmbH

10:15 - 10:35 Uhr
Ladelösungen für die Wohnungswirtschaft - Was Bauträger, Verwalter und Immobilienvermittler beachten sollten
SWM Stadtwerke München

10:35 - 10:55 Uhr
Parken im Wandel - die Entwicklung weg vom Schmerzfaktor hin zum innovativen Mobilitätsprodukt!
Niels Christ, Director Digital Sales & Alliances APCOA PARKING Holdings GmbH
Naemi Kroker, Commercial Asset Management APCOA PARKING Deutschland GmbH

10:55 - 11:25 Uhr Kaffeepause

11:25 - 11:55 Uhr
Mit professionell getexteten und gestalten Online-Angeboten Leads generieren bzw. Immobilien verkaufen
Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, sowie Leiter des IVD-Instituts

11:55 - 12:40 Uhr
Die erfolgreiche Vertriebspartnerschaft! was Makler und Bauträger voneinander erwarten können
Peter Schneider, Vorstand Schneider & Prell Immobilienreuehand AG

12:40 - 13:00 Uhr
Professionelle Projektentwicklung und Marketing am Wohnprojekt TRULIVING (Trudering)
Veit Oppermann, Geschäftsführer der AGB
Projektentwicklungsgesellschaft, ABG-Unternehmensgruppe

13:00 - 14:20 Uhr Mittagessen

14:20 - 15:10 Uhr
Von Smart Cities, Künstlicher Intelligenz und Robotern - wichtige Zukunftsthemen für den Bereich Facility Management
Dr. Eberhard Sasse Vorstandsvorsitzender der Dr. Sasse AG, Präsident der IHK für München und Oberbayern

15:10 - 15:40 Uhr
Professionelle Projektentwicklung und Marketing am Beispiel der ehemaligen Zündapp-Werke
Reinhold Raster, Geschäftsführer PANDION Real Estate GmbH

15:40 - 15:55 Uhr Kaffeepause

15:55 - 16:15 Uhr
Vertical Gardening - Professionelle Projektentwicklung und Marketing am Beispiel von Münchens erstem Hochhaus mit begrünter Fassade
Stefan Pfender, Geschäftsführender Gesellschafter Arabella 26 Liegenschaftsverwaltung GmbH & Co. KG

16:15 - 17:00 Uhr
Die zentralen rechtlichen Fragen für Makler und Bauträger beim Abschluss von Vertriebsaufträgen
RA Stefan Schneider, MOSLER+PARTNER RECHTSANWÄLTE



Niels Christ



Veit Oppermann



Mark Classen



Stefan Pfender



Peter Schneider



Prof.
Stephan Kippes



Reinhold Raster



RA
Stefan Schneider



Naemi Kroker



Dr. Eberhard Sasse