Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen

# FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

## Immobilienmanagement

# INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

**Immobilienmanagement** ..... **3**

03.710 Direktimmobilien in der Vermögensberatung ..... 4

03.711 Immobilien in der Nachfolgeberatung ..... 6

03.712 Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung ..... 8

## 03 PRIVATE BANKING

# Immobilienmanagement

# Direktimmobilien in der Vermögensberatung

**Ist die Immobilie ein Asset zur Optimierung der Vermögensstruktur? Welche Chancen stecken in der Immobilie als Kapitalanlage? Wie ist ein Immobilienportfolio zu bewerten und wie können Renditen ermittelt werden, um es mit anderen Geldanlagen zu vergleichen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar genauso wie das Wissen über die emotionale Sichtweise der Immobilie für eine erfolgreiche Kundenansprache.**

## ZIELGRUPPE

(Zertifizierte) Financial Consultants; Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

## IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Assetklasse Immobilien.
- Sie können diverse Risikokennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien heranziehen.
- Sie festigen Ihre Position als kompetenter Ansprechpartner des Kunden in allen Finanzangelegenheiten, indem Sie auch mit ihm über bestehende oder zu verändernde Immobilienportfolios sprechen können.

## HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

**TERMIN(E)**

Auf Anfrage

**DAUER**

1 Tag

**PREIS**

360,00 €

**KONTAKT**

ANMELDUNG

**Christina Temmen**
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE

**Elisabeth Schnecking**
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

## Programm/Inhalt

**Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung**

- Bedeutsame Assetklasse bei vielen vermögenden Kunden
- Historie von Immobilienbesitz in Deutschland
- Motive zum Immobilienbesitz

**Immobilienrendite**

- Vergleich diverser Renditekennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien
- Berücksichtigung der steuerlichen Komponente
- Die wichtigste Beurteilung der Immobilie: Lage, Lage, Lage
- Makro- und Mikroanalyse
- Fallbeispiele

**Immobilien aus Sicht des Kunden**

- Verbindung von Fakten mit emotionalen Sichtweisen des Kunden

**Offene Diskussion zu Best-Practice-Beispielen**

# Immobilien in der Nachfolgeberatung

**In diesem Seminar stehen die Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall und damit einhergehende Vertriebsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden im Fokus.**

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte der Immobilienabteilungen, Financial Consultants, zertifizierte Financial Consultants, Berater/-innen im Private Banking sowie im Vermögensmanagement

## IHR NUTZEN

- Sie erlangen Kenntnisse zur Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall.
- Sie erkennen Gestaltungsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden.

## REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

## HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1333

**TERMIN(E)**

siehe Hinweise

**DAUER**

1 Tag

**PREIS**

siehe Hinweise

**KONTAKT**

ANMELDUNG

**Christina Temmen**
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE

**Elisabeth Schnecking**
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

**Programm/Inhalt**

siehe Hinweise

# Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung

**Immobilien stehen häufig im Fokus bei der Vermögensnachfolge. Erkennen und nutzen Sie Gestaltungsmöglichkeiten optimal, um Kundenvermögen strategisch zu transferieren. Erfahren Sie, welche sinnvollen Leitplanken für eine reibungslose Immobilienübergabe hilfreich sind und entwickeln Sie individuelle Lösungen, um Familienvermögen abzusichern.**

## ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer sowie Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten

## IHR NUTZEN

- Sie kennen Gestaltungen rund um die Immobilienübertragung, einschließlich der strategischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte in der Vermögensnachfolge.
- Sie vermeiden Fallstricke bei der Übertragung von eigengenutzten, vermieteten und betrieblichen Immobilien.
- Sie wissen, wie Sie den Wert von Kundenvermögen absichern können.

## IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

## TERMIN(E)

04.11.2026 | Sparkassenakademie NRW

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

## DAUER

1 Tag

## PREIS

410,00 €

## KONTAKT

ANMELDUNG

**Christina Temmen**
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE

**Elisabeth Schnecking**
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

## Programm/Inhalt

**Vorteile lebzeitiger Immobilienschenkungen durch Nutzung der Freibeträge**

**Versorgung des Schenkenden durch Wohnrecht oder Nießbrauch – ein Blick auf deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede**

**Sinnvolle „Leitplanken“ einer lebzeitigen Immobilienübergabe: Vereinbarung von Pflichtteilsverzichten sowie Rückübertragungsrechten**

**Wer versteuert was? Einkommensteuerliche Behandlung von Mieterträgen, Aufwendungen und Afa**

**Die Alternative zur Schenkung: der Kaufvertrag**

**Die steuerliche Privilegierung des Familienheims – Regelungen, die bares Geld wert sind**

**Versterben ohne gutes Testament – wie ungeregelte Erbengemeinschaften Immobilienwerte aufzehren können**

**Ein minderjähriges Kind wird Immobilieneigentümer – Eltern sind bei Verfügungen über Immobilien ihrer Kinder beschränkt**

**Steuerliche Risiken identifizieren: die betriebliche Immobilie als Sonderbetriebsvermögen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers**

**Wer legt den Wert der Immobilie fest? Qualifizierte Gutachten als friedenstiftende Maßnahme in Familien und steuerlicher Stabilitätsfaktor**

**Diese Veranstaltung ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.**

# DIE BUSINESS SCHOOL

## Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

**Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.**

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

**IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

**Rabea Hesse**
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw

**Nathalie Mädje**
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw

**Liane Stach**
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw

**Laura Freiin von Eerde**
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

# TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

## Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

**Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.**

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

**IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN**

**Antonia König**
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw

**Andreas Gaida**
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw

# MITTELSTANDSCAMPUS NRW

## Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

**Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:**

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

**IHR ANSPRECHPARTNER**

**Christian Overhage**
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

**Lern- und Buchungsportal**

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

**Digitale Transformation**