

ALTES HAUS - NEUER AUFTRAG

VON DER BESTANDSIMMOBILIE ZUM NEUBAU

- » Wie löse ich das Spannungsfeld zwischen Verkäufer, Käufer des Grundstücks, Bauamt und Bauunternehmer auf?
- » Wie kann ich mit Grundstücken ein Businessmodell aufbauen, das sich richtig lohnt?
- » Was muss ich über Baurecht, Grundbuch, Baunutzungsverordnung, Baugesetzbuch, Bauverwaltung und Flächennutzungsplan wissen?
- » Warum soll ein Grundstücks-/ Hausbesitzer verkaufen?
- » Was sind die Alternativen zum Kauf?
- » Wie bekomme ich die Motivation für den Verkauf eines Grundstücks heraus? Das ist der Schlüssel zum Erfolg
- » Was muss ich über das Thema Steuern wissen? Grunderwerbssteuer, Grundsteuer, Vermögenssteuer, Spekulationssteuer, Erbschaftssteuer und Schenkungssteuer.
- » Warum ist das Spannungsfeld zwischen Liquidität, Sicherheit und Rendite so wichtig?
- » Wie sieht die Aktivitätenmatrix eines Grundstücksscouters aus?
- » Wie funktioniert eine faire Preisfindung? Dazu muss man die Grundlagen der Wertermittlung kennen.
- » Wie mache ich die exklusive Grundstückssicherung, damit ich Zeit gewinne und nicht für den Wettbewerb arbeite?
- » Wie ich mit dem Hausbaukunden einen Vertrag abschließe, bevor ich ihm helfe ein Grundstück zu bekommen.
- » Wie erkenne ich die wahren Wettbewerber? (In Miete bleiben, Bestands-Immobilie oder beim Bauträger kaufen?)
- » Eigennutzung oder Kapitalanleger? Oder beides?
- » Die Zukunft liegt in der Grundstücksentwicklung, wie geht das ganz einfach?
- » Wie kann ich die Erwartung beim Grundstückskäufer mit den realistischen Möglichkeiten zusammenbringen?
- » Möchten Sie mit der richtigen Strategie der Beste auf dem Markt sein?

Dieses Training ist nicht für Bauträger geeignet, weil das Ziel ist das Grundstück nicht direkt zu erwerben. Erwin Endraß erzählt seine eigenen Erfahrungen anhand von mehreren konkreten Beispielen, die Sie sehr begeistern werden.

ZIMMERMANN

Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen

ANMELDUNG

GRUNDSTÜCKSTRAINING HERBST

So einfach sichern sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte am Grundstückstraining teilnehmen.

Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

Trainer:

Erwin Endraß & Klaus Zimmermann

Trainingsdatum:

28.11.2023

Trainingsort

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen

Trainingszeiten:

Beginn 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

Investition:

1-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen

für zusammen € 1.000,- zuzüglich MwSt.,

ab 2 Personen: € 900,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen: € 800,- pro Person zuzüglich MwSt.,

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an kontakt@zimmermann-strategie.de