



4./5. November 2025

jeweils ab 09:15 Uhr | am eigenen Rechner

digiKon**REAL**¹²

Die digitale Immobilienkonferenz



DEINE CHANCEN

IM
IMMOBILIENJAHR
2026



www.digikonreal.de

Die Partner der digiKonREAL



Immo Scout24

kw GERMANY
KELLERWILLYS

Hüttig & Rompf



Propstack

SPRENGNETTER

PROGRAMM digiKonREAL 12

AM 4. UND 5. NOVEMBER 2025

DIENSTAG, 04.11.2025 - TAG 1

DEINE CHANCEN IM IMMOBILIENJAHR 2026

WARMAKQUISE, AUTOMATION, KI-WENDE, MENSCHSEIN

09:15 Uhr **Eröffnung des digitalen Tagungsraums**

09:30 Uhr **Begrüßung und Warm-Up mit euren Moderatoren**



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

10:00 Uhr **Komplexe Märkte verlangen komplexes Verständnis - Immobilienmarkt 2025/2026 im Überblick**



Prof. Dr. Michael Voigtländer
IW Köln

10:45 Uhr **Gespräch und Diskussion: Sind 80 % der Immobilien zu hoch bewertet?**



Cnut Siebert
Value AG

11:15 Uhr **Bilden Indizes den Markt ab und brauchen wir mehr oder weniger Indizes?**



Jan Sprengnetter

12:00 Uhr **Den Zinsmarkt besser verstehen - Zinsen für Immobilien jetzt und 2026**



Benjamin Papo
Hüttig & Rompf GmbH

12:30 Uhr **KI Update - Was hat sich seit der letzten digiKon getan?**
Ergebnisse der Umfrage zur Nutzung von KI in den Maklerbüros 2025



Alexander Timper
Co-Gründer, Geschäftsführer KuDiBa GmbH - AreaButler
im Gespräch mit



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

13:00 Uhr **Mittagspause**

Lernerfolgskontrolle 1 für den ersten Teil des ersten Tages, 2,5 Std.
Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV:
2.2. Preisbildung am Immobilienmarkt
2.4. Die Wertermittlung
3.1.2. Maklervertragsrecht
7.4. Kosten einer Finanzierung



14:00 Uhr **Chancen erkennen am Immobilienmarkt Strategien für 2026**



Robert Vesely
Vize-Präsident Immobilienverband IVD



Jorin Verges
Sprecher Scout24



Roland Kampmeyer
Kampmeyer Immobilien, Köln

14:30 Uhr **Wirkung mit Podcasts erzielen? Was gehört dazu im KI-Zeitalter?**



Robert Kaiser
der IMMO-KAISER

14:50 Uhr

Akquise neuer MA mit KI



Yannick de Jong
The Stepstone Group Europe GmbH und



Christoph Vehring
The Stepstone Group Europe GmbH

15:10 Uhr

Warmakquise als Pool für Aufträge im Onboarding neuer Kolleginnen



Samina Julevic
RE/MAX Germany

15:40 Uhr

**Storybranding mit KI: Von der Immobilie zur Identität
Wie Immobilienmakler durch Storys zur Marke werden**



Larissa Hellmund
www.larissa-hellmund.com

16:15 Uhr

Warmakquise - Lasst uns zaubern
Mark Remscheidt

17:00 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
- 2.2. Preisbildung am Immobilienmarkt
4. Wettbewerbsrecht



17:00 Uhr

Schlussbetrachtung 1. Tag



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

09:15 Uhr **Öffnung des digitalen Tagungsraums**

09:30 Uhr **Begrüßung zum zweiten Tag eure die Moderatoren**
Was war am ersten Tag besonders wichtig? - Was nehmen wir mit?



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

Wie haben sich die digitalen Anwendungen im Energiebereich entwickelt?
Gespräch mit Daniel Schulte, Energieausweis48

10:00 Uhr **Geht Akquise auch automatisch?**



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

Gehen Termin- oder Besichtigungsvereinbarungen auch automatisch?
KI-Agenten & Telefon-Agenten



Daniel Keinrath
CEO & Co-Founder, fonio GmbH

11:00 Uhr **Immer miteinander verbunden: Digitales Hausbuch & Eigentümer-Software**



Jörn Römer
House2Spot

11:30 Uhr **Professionelle Vermittlung als Erfolgsfaktor in der möblierten Vermittlung**
Warum Vertrauen – und der richtige Umgang mit Eigentümerkontakten – heute die wichtigste Währung am Immobilienmarkt ist.



Norbert Verbücheln
Geschäftsführer Mr. Lodge GmbH

11:45 Uhr **Was ich in der Immobilienwirtschaft für meine Selbständigkeit gelernt habe**



Ina Hartwig
Gründerin und Geschäftsführerin Family Adventure GmbH

12:15 Uhr **Die teuersten Immobilien Deutschlands – Erfahrungen aus dem Luxus-Segment**



Jorin Verges
ImmobilienScout24

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
- 3.8. Informationspflichten des Maklers
- 5.1.1. Grundlagen des Verbraucherrechts



14:00 Uhr **Makler-Networking und der Makler-Messenger**



Jan Kricheldorf und



Nils Werner
Geschäftsführer IVD Berlin-Brandenburg e.V.

14:15 Uhr **Mehr KI – mehr gut? Was die CRM in Sachen KI inzwischen kann**



Kevin Heldt
Geschäftsführer Propstack GmbH

14:30 Uhr **Wohnflächenberechnung ganz digital?**



Markus Schlegel
mkmfloor.de

14:45 Uhr **Wohnflächenermittlung Grenzfälle der digitalen Anwendungen**



Carsten Nessler
Wohnflächenakademie

15:00 Uhr **Akquise - Was ist rechtlich erlaubt? Was geht gar nicht? Gibt es wirklich eine Grauzone in der Kundenansprache? Gibt es spezielle Regeln beim Einsatz von KI?**



Sven Johns und



Jennifer Beal
Wettbewerbszentrale im Gespräch

15:45 Uhr **Diskussion mit den Teilnehmenden**

16:00 Uhr **Warmakquise am Telefon**
Wie der Eigentümer durch die Macht des positiven Gefühls MICH mit seiner Immobilie beauftragt.



Elke Klöfer
Kommunikation Mensch, www.elke-kloefer.de

17:00 Uhr **Ende der digiKonREAL 12**
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
- 1.3. Kundenbetreuung
- 4.1.1. Allgemeine Werbung
- 4.1.2. Unzulässige Werbung



Ausblick auf die digiKonXL im April 2026

PARTNER DER VERANSTALTUNG

