

Seminarprogramm 2023 des IVD Mitte e.V.



MITTE E.V.

**DIE IMMOBILIEN
UNTERNEHMER.**

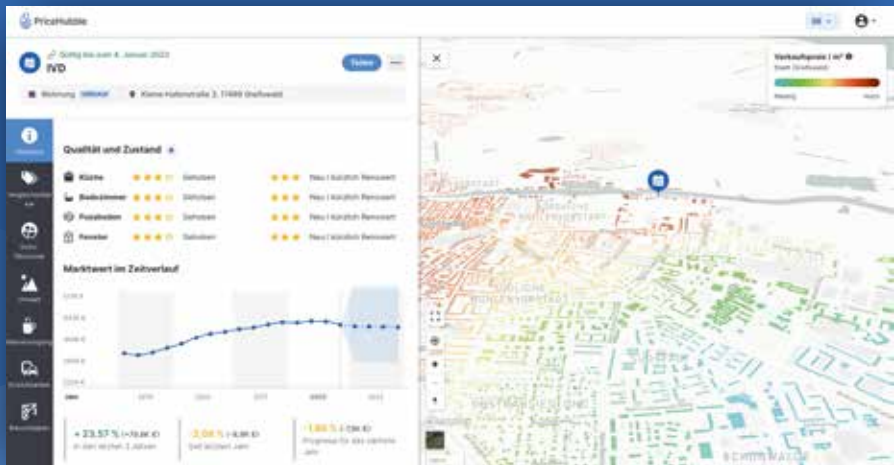
Preisermittlung 4.0

Mehr als nur Bewertung - Mehr Geschäft für Immobilienprofis!

Wir sind spezialisiert auf das Angebot digitaler Produkte und Lösungen zur Verbesserung Ihrer Performance-Kennzahlen und setzen dabei auf Big Data, Machine Learning, Künstliche Intelligenz und attraktive Visualisierungen für ein einzigartiges Kundenerlebnis.

Für alle Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Wohnimmobilie, wie z.B. Makler, Banken, Versicherungen, Miet-/ WEG- und Vermögensverwalter, Asset und Property Manager, Investoren und Finanzdienstleister

- Steigern Sie Ihre Conversion
- Senken Sie Akquisitions-, Vertriebs- und Prozesskosten
- Optimieren Sie Zeit, Aufwand, Qualität und Quantität bei Investitionen, Projektplanung und im Portfoliomanagement



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

da fühlten wir uns im letzten Jahr noch stark beeinträchtigt durch Corona, mit allen Begleitumständen.

Doch in 2022 kamen noch der Ukrainekrieg, die steigende Inflation, erhöhte Zinsen und die Angst vor einer Rezession dazu. Ein immer größer werdender Anspruch an gesetzliche Auflagen und die damit verbundene Bürokratie wirkt für viele Unternehmen erdrückend.

Dramatische Preissteigerungen in sämtlichen Bereichen der Bauwirtschaft und nun, am Ende des Jahres, kommen noch die gestiegenen Preise der Energiekosten dazu, die uns auch in den nächsten Jahren noch begleiten dürften. Ein Szenario, was auch an unserer Branche nicht vorbei geht. Sowohl Käufer als auch Verkäufer nehmen eine starke Verunsicherung durch den volatilen Markt wahr.

Die Preise sinken vielerorts und die Käufer warten ab. Einige Finanzierungen platzen im letzten Augenblick. Herausforderungen, die nur mit einem kühlen Kopf, solider Arbeit und einem Wissensvorsprung zu begleiten sind. Als Hausverwalter haben Sie direkt mit dem Facharbeitermangel zu tun. Ob in Ihrem eigenen Unternehmen oder in Verbindung mit Aufträgen, die Sie für Ihre Eigentümergemeinschaft oder Ihren Eigentümer im Handwerk vergeben wollen. Alles in allem eine große Herausforderung für unsere Branche.

Fachwissen und gutes Fachpersonal sind die Grundlage, um auch diese Krise gut zu überstehen.



In diesem Sinne kann ich Sie nur motivieren und Ihnen unser umfangreiches Fortbildungsprogramm ans Herz legen!

Wir freuen uns, Sie auch in 2023 bei Ihrer Weiterbildung unterstützen zu können. Nehmen Sie das Angebot an und profitieren Sie von den branchenspezifischen Inhalten unserer Seminare und Webinare.

**Herzlichst
Petra Krauß und**

Dorothea Gödert-Stegmann



Wichtige Information für Präsenzseminare:

Da sich die Stornobedingungen am Veranstaltungsort geändert haben, müssen wir Sie darauf hinweisen, dass wir das jeweilige Seminar nicht durchführen können, wenn vier Wochen vorher nicht genügend Anmeldungen vorliegen.

Rabattierungen:

Ab der Anmeldung von 2 Personen pro Unternehmen, erhalten IVD-Mitglieder 10% Rabatt. Lehrkräfte der Berufsschulen können zum Mitgliederpreis abzgl. 50% Rabatt teilnehmen.

Herausgeber:

Immobilienverband Deutschland IVD

Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen
Region Mitte e.V.

Zeil 46 · 60313 Frankfurt

Telefon 069-282823 · Telefax 069-280979

Internet: www.ivd-mitte.de · Email: info@ivd-mitte.de

Veranstalter:

IVDS GmbH Servicegesellschaft des IVD Mitte

60313 Frankfurt · Zeil 46

Geschäftsführer: Thorsten Stock

Ansprechpartner: Jennifer Henricks

Tel.: 069 / 21084670 · Fax: 06151 / 139620 · ivds@ivd-mitte.de

Druck und Layout:

berndt medien GmbH

Sürther Hauptstraße 80 · 50999 Köln

www.berndt-medien.de



berndtmedien

Publikationen - Veranstaltungen - Konzepte

*"Alles sollte so einfach wie
möglich sein - aber nicht einfacher" Albert Einstein*

www.berndt-medien.de



Die Seminare und Webinare in der Übersicht

Monat	Thema	Referent	Raum / Ort, Zeit
Januar			
19.01.23	Schimmelschäden und bauphysikalische Schäden	Ulrike Krabus	Webinar, 10-14 Uhr
26.01.23	Neuerungen 2023: Was kommt auf die Immobilienbranche zu?	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
Februar			
02.02.23	Das Telefon als Erfolgstool des Immobilien-Innendienstes	Werner Schölgens	Webinar, 10-13 Uhr
02.02.23	Fit in Immobilienfinanzierung - Basis	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
09.02.23	Das Grundbuch - kein Buch mit sieben Siegeln	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
16.02.23	Fit in Immobilienfinanzierung - Aufbau	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 13-15 Uhr
März			
02.03.23	Gebäudeschäden erkennen und beseitigen	Ulrike Krabus	Webinar, 10-14 Uhr
09.03.23	Wohnungsabnahme rechtssicher gestalten	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
16.03.23	Käufermarkt ante portas: Wie es gelingt, Immobilienkäufer besser zu gewinnen und zu betreuen	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
23.03.23	Häufige Fallen bei der Mieterauswahl	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 16-18 Uhr
30.03.23	Mehr Zeit für das Wesentliche: Schlankere Strukturen und bessere Abläufe im Immobilienbüro	Bernhard Hoffmann	Webinar, 10-12 Uhr
April			
27.04.23	Fallen im Umgang mit Mietern	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 16-18 Uhr
Mai			
04.05.23	Schimmel im Objekt - und nun? Was gilt für Vermieter und Mieter	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr
11.05.23	Schönheitsreparaturen Do's and Dont's	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
25.05.23	Immobilienbesichtigung in Bestform	Werner Schölgens	Webinar, 10-13 Uhr
Juni			
01.06.23	Grundlagen Maklerrecht	RA Johannes Engel	Seminar, 10-17 Uhr
22.06.23	Einführung in die Immobilienbewertung	Stephan Schlocker	Seminar, 10-17 Uhr
29.06.23	Homestaging	Silvia Berger	Seminar, 10-14 Uhr

Monat	Thema	Referent	Raum / Ort, Zeit
Juli			
06.07.23	Bieterverfahren	Bernhard Hoffmann	Seminar, 10-17 Uhr
13.07.23	Einwandbehandlung im veränderten Immobilienmarkt	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
20.07.23	Kundengespräche professionell führen	Bernhard Hoffmann	Seminar, 10-17 Uhr
September			
07.09.23	Abschlussrhetorik für Immobilienmakler im Ein- und Verkauf	Werner Schölgens	Seminar, 10-17 Uhr
14.09.23	Immobilienfotografie	Holger Slaghuis	Seminar, 10-17 Uhr
21.09.23	Update Altbausanierung / Wohngebäude	Ulrike Krabus	Seminar, 10-17 Uhr
28.09.23	Immobilienbewertung (Aufbau)	Stephan Schlocker	Seminar, 10-17 Uhr
Oktober			
05.10.23	Aufbau und Inhalt eines Wohnraummietvertrages	Dr. Norbert Koch	Webinar, 10-14 Uhr
12.10.23	Problemfall Mietkürzungen: Wann und wie viel dürfen Mieter mindern?	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
19.10.23	Keine Angst vor Geldwäsche - das Geldwäschegesetz verstehen und anwenden lernen	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
November			
02.11.23	Umgangsformen als Geheimwaffe des Maklers	Werner Schölgens	Webinar, 10-13 Uhr
09.11.23	Instandhaltungsplanung und Instandhaltungsmanagement	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
16.11.23	Datenschutz und Wettbewerbsrecht in der Immobilienbranche	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
23.11.23	Tod im Mietrecht - darauf ist zu achten wenn der Mieter verstirbt	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 10-12 Uhr
30.11.23	Aktuelle Rechtsprechung Mietrecht 2023	Dr. Norbert Koch	Webinar, 10-14 Uhr
Dezember			
07.12.23	Aktuelle Rechtsprechung Maklerrecht 2023	RA Johannes Engel	Seminar, 9-13 Uhr
07.12.23	Aktuelle Rechtsprechung WEG 2023	RA Alexander Debus	Seminar, 14-18 Uhr
14.12.23	Die häufigsten Fragen zum Mietrecht die oftmals unbeantwortet bleiben	Laura Eckert-Rinallo	Webinar, 14-16 Uhr

Schimmel und bauphysikalische Schäden

Grundlagenwissen und Hinweise zur Vermeidung und Beseitigung

I. Grundlagen zu Abhängigkeiten von Schimmelbildung im Gebäude und Bauphysik

II. Grundlagen der Bauphysik

Erklärung zu:

- Luftfeuchte
- Tauwasser / Kondensat
- Wärmebrücken

III. Mögliche Ursachen von Schimmel in Gebäuden

- Zusammenhang zwischen Raumfeuchte und Schimmelpilzbefall
- Hilfestellung zum Erkennen der Ursachen für Schimmelpilzbildung
- Abgrenzung der Schadensursachen für Schimmelbildung

IV. Hinweise zur Vermeidung der häufigsten Ursachen für bauphysikalische Schäden

V. Die Folgen „falscher“ Energieeinsparung im Winter

VI. Vorschläge zur Anleitung der Gebäudenutzer zum schadensfreien Umgang mit Energieeinsparung

- Schäden durch falsche Nutzung von Gebäuden
- die häufigsten Nutzerfehler
- wie erkläre ich dem Nutzer sein Fehlverhalten

VII. Schäden durch falsche Sanierung von Gebäuden

- Wärmedämmverbundsysteme
- „atmende Wände“
- bauphysikalische Aspekte zur Dachdämmung
- bauphysikalische Aspekte zum Einbau neuer Fenster und Türen
- bauphysikalische Aspekte zu Wärmebrücken

VIII. Defekte an der Gebäudehülle und ihre Beseitigung

- bauphysikalische Schäden
- vom Nutzer verursachte Schäden
- durch Sanierungsmaßnahmen hervorgerufene Schäden
- Focus Wärmedämmung / Fenstererneuerung

IX. Methodiken zur fachgerechten Sanierung von Schimmelpilzbefall

19.01.2023, 10.00 – 14.00 Uhr
(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 12.01.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 95,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 190,00 € inkl. MwSt.



Referentin: Ulrike Krabus

- staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Schall- u. Wärmeschutz (Hessen)
- Dipl.-Ing. Architektur / Hochbau
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Neuerungen 2023: Was kommt auf die Immobilienbranche zu?

- Wohngeld, Rabatt auf Gas, Gaspreisbremse etc.
- Nebenkostenabrechnung, Erhöhung der Vorauszahlung? Was passiert, wenn der Mieter im Frühjahr nicht zahlen kann? Welche Lösungen sind denkbar?
- Maklerrecht: Zwei Jahre gesetzliche Provisionsteilung: Was erste Urteile sagen und welche Maklerpraxis Richter untersagen.
- Neue Förderschwerpunkte: Mehr Mittel für Bestandssanierung, weniger für Neubau.
- Ausweitung Mini-Jobs; mehr Zuverdienst für Mitarbeitende in Rente.
- Was die Regierung in den nächsten Monaten angehen will: Reform der Grunderwerbsteuer etc.
- ...und: Was bis zum Webinar-Termin die Politik neu auf die Tagesordnung nimmt

26.01.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

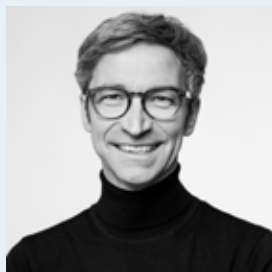
Anmeldeschluss: 19.01.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referent: Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Das Telefon als Erfolgstool des Immobilien-Innendienstes

- Analyse und Aufbereitung aller möglichen telefonischen Kundenkontakte des Immobilienmaklers
- Rollenspiele zu den entsprechenden Anlässen
- Analyse der durchgeführten Gespräche
- Professionelle Leitfäden für die jeweiligen Aktionen
- Die drei Stufen der Glaubwürdigkeit
- Die europäische Meldeformel als besseres Entrée
- Sprechtechnische und psychologische Fehler, die zur Beendigung des Gespräches und oft genug sogar zur Beendigung des gesamten Kontaktes durch den Kunden führen
- Der Eventualitätenkatalog in der Einwand- und Reklamationsbehandlung
- Die Bedeutung des „Mystery Calling“
- Die kürzeste Entfernung zwischen zwei Punkten auch beim Telefonieren
- Stärken- und Schwächenprofil
- Das einzig richtige Einpflegen eines Kontaktes
- Leitfaden für kundenaktive E-Mail-Bestätigungen
- Nachfasstelefonate in Bestform/Nie wieder nach Formeln suchen
- Du bist der Gewinner in diesem Spiel – den Pokal überreicht der Kunde

02.02.2023, 10.00 – 13.00 Uhr

(3 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 26.01.2023

Ort: GoToMeeting

Kosten:

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referent: Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- Seit 28 Jahren selbständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Klaus Nielen, Düsseldorf
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg

Fit in Immobilienfinanzierung – Basis

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das sich gerade stark wandelnde Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln und mit ihrer Kompetenz überzeugen.

In diesem Live – Online – Seminar informieren wir Sie über die verschiedenen Arten der Immobilienfinanzierung, Darlehensarten und Rückzahlungsmodalitäten, die aktuelle Marktsituation im Bereich der Finanzierung, einen sinnvollen Eigenkapitaleinsatz und vieles mehr. Außerdem klären wir häufige Kundenanliegen.

Werden Sie "Fit in Finanzierung" und vermitteln Sie Ihren Kunden durch souveränes Auftreten und Fachkenntnis in diesem Themengebiet Sicherheit und ein gutes Gefühl.

- Wesentliche Finanzierungsgrundlagen
- Unterschiedliche Arten der Immobilienfinanzierung
- Umgang mit der aktuellen Marktsituation
- Rückzahlungsmodalitäten und sinnvoller Eigenkapitaleinsatz
- Gibt es Stellschrauben, an denen man drehen kann, um den Zinssatz zu optimieren?
- Was hat Einfluss auf die Preisgestaltung bei der Kreditvergabe?
- Wie viel Eigenkapital sollte man mitbringen?
- Welche Zinsbindung sollte gewählt werden?

02.02.2023, 14.00 – 16.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 26.01.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Das Grundbuch – kein Buch mit sieben Siegeln

Wichtige Informationen rund um das Thema Grundbuch für Makler und Verwalter

Das Grundbuch stellt für viele Akteure des Immobilienmarktes nach wie vor ein Buch mit sieben Siegeln dar.

Die Berührungsgängste mit dieser Thematik sollen Ihnen durch dieses Webinar genommen werden, indem Ihnen die wesentlichen Inhalte leicht, verständlich und praxisnah vermittelt werden.

In diesem Online-Seminar setzen wir uns zunächst mit den allgemeinen Hintergründen zum Grundbuch auseinander, bevor wir ausführlich auf den Aufbau des Grundbuchs eingehen und uns Mustergrundbuchszüge ansehen werden.

Darüber hinaus befassen wir uns mit eingetragenen Rechten und Vermerken, dem Vorgang des Eintragungsverfahrens sowie den Grundsätzen des Grundstücks- und Grundbuchrechts. Essentiell ist es auch, die Löschung von Grundbucheinträgen und die Grundbuchberichtigung zu thematisieren.

All das geschieht möglichst praxisnah und anschaulich.

09.02.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 02.02.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Fit in Immobilienfinanzierung – Aufbau

Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer bevorstehenden Immobilientransaktion im Hinblick auf Fragen rund um das Thema Immobilienfinanzierung sehr unsicher. Dazu trägt auch das sich gerade stark wandelnde Finanzierungsumfeld bei. Makler und Maklerinnen können hier mit einem kompetenten Auftreten und grundlegenden Kenntnissen Sicherheit vermitteln und mit ihrer Kompetenz überzeugen.

Im Basis Seminar zum Thema Finanzierung haben wir Sie schon über die verschiedenen Arten der Immobilienfinanzierung, Darlehensarten und Rückzahlungsmodalitäten, die aktuelle Marktsituation im Bereich der Finanzierung, einen sinnvollen Eigenkapitaleinsatz und vieles mehr informiert. In diesem Seminar gehen wir noch einen Schritt weiter und klären viele offene Kundenanliegen wie zum Beispiel die folgenden Fragen:

- Welche Unterlagen benötigt die Bank für die Entscheidung über eine Finanzierung?
- Wie flexibel sollte eine Finanzierung im Idealfall sein?
- Wie kann das Zinsänderungsrisiko reduziert werden?
- Weshalb beurteilen die Banken denselben Sachverhalt mitunter unterschiedlich?
- Welche öffentlichen Fördermittel können eingesetzt werden?
- Wie lange dauert der Abschluss einer Immobilienfinanzierung?
- Welche sind die 10 häufigsten Fehler bei der Immobilienfinanzierung?
- Welche Nebenkosten sollten berücksichtigt werden?

Hinweis: Der Besuch des Aufbauseminars ist auch problemlos ohne den Besuch des Basisseminars möglich!

16.02.2023, 13.00 – 15.00 Uhr (2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 09.02.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Gebäudeschäden erkennen und beseitigen

z.B. Risse, Feuchtigkeitsschäden, Fassadenschäden

I. Bewertung von Altbauten in Bezug auf Gebäudeschäden

- Schäden an der Gebäudehülle
- Schäden im Gebäude

II. Typische Schwachpunkte eines nicht sanierten Altbaus

III. Bestandsgebäude begehen mit Schadensaufnahme

- Welche Systematik ist hilfreich?
- Wie dokumentiert man Schäden?

IV. Risse

V. Feuchtigkeitsschäden

VI. Fassadenschäden

VII. Weitere Gebäudeschäden

VIII. Vorgehensweise bei der Beseitigung von Schäden

IX. Beispiele:

- mögliche Schäden
- Beseitigung der Schäden

X. Tipps zu Sanierung und den Sanierungskosten

02.03.2023, 10.00 – 14.00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 23.02.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 95,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 190,00 € inkl. MwSt.



Referentin: Ulrike Krabus

- staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Schall- u. Wärmeschutz (Hessen)
- Dipl.-Ing. Architektur / Hochbau
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Save the Date!



Dr. Gertrud R. Traud,
Chefvolkswirtin der
HeLaBa



Didi Hamann,
Vize Weltmeister und
TV Sportexperte



Klaus J. Fink,
Keynote-Speaker und
Erfolgstrainer



Dr. Andreas Fromm,
Kanzlei für Unterneh-
mens- und Steuerrecht



Carolin Kailuweit,
Leaderin onOffice
Academie



Thomas Brunner,
Senior Sales Manager
eBay Kleinanzeigen



Laura Eckert-Rinaldo,
Expertin für Makler- und
Verwalterfortbildungen



Marco Berndt,
Geschäftsführender Gesell-
schafter berndt medien

Moderation:

»Die Immobilie im wirtschaftlichen Wandel«



Anmeldung:
[www.beedpix.de/
immobilientag-ivd-mitte-2023](http://www.beedpix.de/immobilientag-ivd-mitte-2023)



Immobilientag IVD Mitte

22. März 2023 – 9:00 bis 17:00 Uhr – KongressCenter in Bad Homburg

Ihre persönliche Einladung folgt!

Wohnungsabnahme rechtssicher gestalten

Mit der Übergabe und der Abnahme einer Wohnung gehen oftmals viele Zweifel einher.

- Wie verhält man sich gesetzeskonform?
- Welche Schönheitsreparaturen darf ich von meinem Mieter verlangen und in welcher Qualität muss er Nachbesserungsarbeiten leisten?
- Wie gestalte ich ein Abnahmeprotokoll möglichst gut und was gibt es diesbezüglich unbedingt zu beachten?
- Was hat das Übergabeprotokoll mit der Abnahme zu tun?

In diesem Webinar bekommen Sie das nötige Wissen praxisnah an die Hand, um künftig gelassen an die Thematik Wohnungsübergabe und Wohnungsabnahme heranzugehen.

09.03.2023, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 02.03.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Käufermarkt ante portas: Wie es gelingt Immobilienverkäufer besser zu gewinnen und zu betreuen

In vielen Regionen hat sich der Immobilienmarkt gedreht: von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt: Vermittlungszeiten verlängern sich, Angebote müssen länger online stehen, weil viele Mieter und Erwerber verunsichert sind. Teilweise sinken die Preise.

Was müssen Vertriebsmitarbeiter jetzt wissen und wie sollten sie sich auf die neue Situation einstellen?

Inhalte (u.a.):

- Käufermarkt: Was spricht für diese Entwicklung? Wie lange hält sie womöglich an?
- Welche Erfahrung sammeln Kolleginnen und Kollegen und was änderten sie?
- Warum man Käufer und Mieter besser umgarnen, die Objektakquise aber nicht vernachlässigen soll.
- Mit welchen technischen Möglichkeiten können im Immobilienbüro Arbeitsschritte verschlankt werden?
- Wie lassen sich Kunden möglichst schnell qualifizieren?
- Wie sollten Unterlagen, Website etc. auf die neuen Marktbedingungen hin angepasst werden?

16.03.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

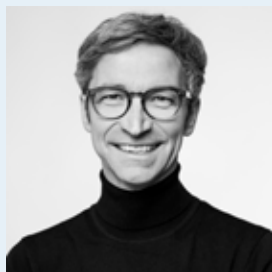
Anmeldeschluss: 09.03.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referent: Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Häufige Fallen bei der Mieterauswahl

Mietverhältnisse gehen in vielen Fällen auch mit Problemen und Streitigkeiten einher. Die Ursache ist hier oftmals bereits bei Fehlern der Mieterauswahl zu finden. Die klassischen Fallen können oftmals jedoch geschickt vermeiden oder das Konfliktpotential entsprechend verringern.

Folgende Fragen beantworten wir für Sie unter anderem in diesem Webinar:

- Welche Fehler sollte man bei der Festlegung der Miethöhe vermeiden?
- Wie sollte man eine Anzeige schalten?
- Was gilt es hinsichtlich der DSGVO zu beachten?
- Welches Risiko stellt der Vormieter dar und wie kann man dieses minimieren?
- Was tun im Falle eines Mietnomaden?

Vermeiden Sie gemeinsam mit uns die häufigsten Fehler bei der Mieterauswahl.

23.03.2023, 16.00 – 18.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 16.03.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Mehr Zeit für das Wesentliche: Schlankere Strukturen und bessere Abläufe im Immobilienbetrieb

Wie tragen ein besseres Zeitmanagement, eine bessere Mitarbeiterführung und technische Hilfsmittel dazu bei, die Abläufe und Vertriebsaktivitäten in der Immobilienfirma zu verbessern?

- Zeit- und Selbstmanagement
- Typische Zeitfresser im Immobilienbüro
- Prozessmanagement im Unternehmen einführen: was spricht dafür? Wie kann es gelingen?
- Begrenzung der Besichtigungstermine – warum und wie?
- Tätigkeiten richtig verteilen. Welche Software kann helfen, wie zum Beispiel eine On-line-Terminvergabe?
- High Probability Selling: Was steckt hinter dieser Verkaufsstrategie und wie nutzen sie Maklerinnen und Makler?
- Dinge delegieren: aber wie?
- Verantwortung teilen: Mitarbeiter*innen zu Mitgeschäftsführer*innen machen: Wie plant man das?

30.03.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

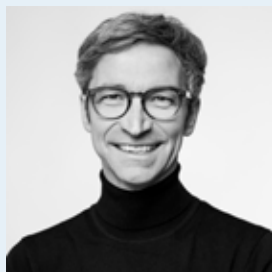
Anmeldeschluss: 23.03.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referent: Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Fallen beim Umgang mit Mietern

Im Verlauf eines Mietverhältnisses treten oftmals Probleme und Unstimmigkeiten auf, insbesondere im Umgang mit Mietern. Nicht selten kommt es auch zu kostspieligen Rechtsstreitigkeiten. Diese kann man oftmals jedoch geschickt vermeiden oder das Konfliktpotential entsprechend verringern.

In diesem Webinar beantworten wir unter anderem die folgenden Fragen:

- Was gilt es bei der Räumungsklage zu beachten?
- Wie geht man mit einem zahlungsunfähigen Mieter um?
- Wie verhält man sich korrekt, wenn sich der Mieter nicht an die Hausordnung hält?
- Was tun, wenn der Mieter die Miete mindert?
- Wie verhält man sich in Fällen, in denen der Mieter das Treppenhaus nicht reinigt?

27.04.2023, 16.00 – 18.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 20.04.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Schimmel im Objekt – und nun? Was gilt für Vermieter und Mieter

Insbesondere aufgrund der Energiekrise und dem sich dadurch verändernden Lüftungsverhalten vieler Mieter wird es immer häufiger zu Problemen mit Schimmelbefall in Mietobjekten kommen.

Schnell stellt sich die Frage was und wie viel muss der Vermieter unternehmen?
In diesem Webinar gehen wir auf die Zunahme von Schimmelpilzbildung in Wohnräumen und die Pflichten des Vermieters aber auch des Mieters an.

Außerdem besprechen wir den Schimmelpilz als Mietmangel und klären mögliche Ansprüche des Mieters und des Vermieters.

Auch auf die häufige Frage nach der Darlegungs- und Beweislast im Falle eines Rechtsstreits wird eingegangen sowie auf mögliche Probleme mit der Beweissicherung.

04.05.2023, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 27.04.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat



NUTZEN SIE IHRE CHANCE - TOP KAPITALANLAGE MIT HOHEM RENDITEPOTENTIAL

BAULANDGRUNDSTÜCKE IN FLORIDA AUS
ZWANGSVERSTEIGERUNGEN UND BANKENAUKTIONEN

LUKRATIVES INVESTMENT IN BAULAND:

Kaufpreis Grundstück	=	Verkauf in 10 Jahren	=	500% Gewinn
EUR 20.000		EUR 100.000		

Kaufpreis Haus	=	Verkauf in 10 Jahren	=	50% Gewinn
EUR 200.000		EUR 300.000		

DORT INVESTIEREN, WO DER EIGENTLICHE
WERTZUWACHS STATTFINDET - IM GRUNDSTÜCK!



Bsp: EUR 37.200 - 930 m² voll
erschl. Baugrundstück in ruhiger
Westlage im South Gulf Cove,
EUR 40/m² - 15 min zum
Traumstrand von Englewood



Bsp: EUR 39.100 - 850 m² voll
erschlossenes Baugrundstück
in den Rotonda Lakes,
EUR 46/m² - wenige
Fahrminuten zu Strand und Golf



Baulücke mit direktem Zugang zum
Golfplatz, 1150 m² in TOP Lage im
Rotonda Circle, EUR 55/m² - voll
erschl. Baulandgrundst., sofort be-
baubar, kein Bauzwang - EUR 63.250,-

MÖCHTEN AUCH SIE VON DIESER HEBELWIRKUNG PROFITIEREN?

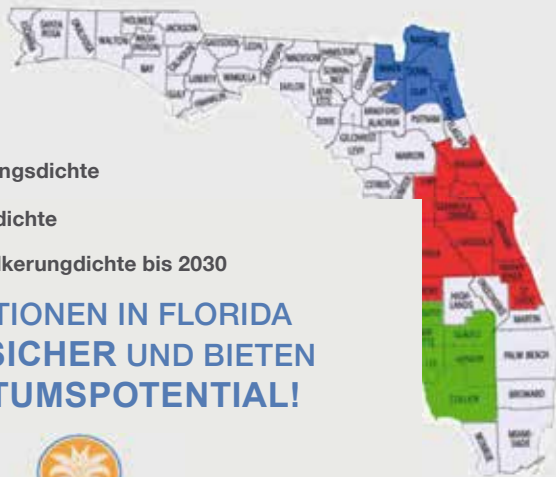


GÜNSTIGER EINKAUF!

HOHES WERTSTEIGERUNGSPOTENTIAL!

130.000 GRUNDSTÜCKE WERDEN PRO JAHR IN FLORIDA BENÖTIGT!
IN 12 BIS 15 JAHREN SIND DIE KÜSTENREGIONEN AUSVERKAUFT!
ABWICKLUNG IN DEUTSCHLAND!

**BEVÖLKERUNGSZUWACHS
 IN FLORIDA 2010 BIS
 2030 NACH REGIONEN:**



- Nordost Florida mit niedriger Bevölkerungsdichte
- Zentral Florida mit hoher Bevölkerungsdichte
- Südwest Florida mit der höchsten Bevölkerungsdichte bis 2030

**IMMOBILIEN-INVESTITIONEN IN FLORIDA
 SIND WERTHALTIG, SICHER UND BIETEN
 EIN HOHES WACHSTUMSPOTENTIAL!**



Arno Kupec

Inhaber der KP-International Immobilien in Hofheim am Taunus, Immobilienmakler seit 1990, gepr. Wertermittler, Thermograf, gesch. Vorstandsmitglied des IVD Mitte

www.flogru.de

www.kp-international.de

www.florida-grundstuecke.de

Tel.: 06192 977 0592

Mobil: 0160 7060 601



ÜBER 20 JAHRE ERFAHRUNG

Schönheitsreparaturen Do's und Don'ts

Mittlerweile ist der Irrglaube verbreitet, Schönheitsreparaturen könnten bei Wohnraummietverhältnissen nicht mehr wirksam vereinbart werden. Das ist jedoch ein Trugschluss und so nicht zutreffend.

In diesem Webinar klären wir wesentliche Fragen rund um das Thema Schönheitsreparaturen. So ist zu erörtern, wie der Begriff überhaupt definiert wird und von wem die Schönheitsreparaturen zu tragen sind.

Auch die Frage nach der wirksamen Vereinbarung im Mietvertrag ist ausschlaggebend. Wir besprechen verschiedene Klauseln wie zum Beispiel die Quotenklausel oder die Fachmannklausel, sprechen über das Anmieten einer unrenovierten Wohnung und die Rechtsprechungswende.

Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick über die derzeit wirksamen und unwirksamen Formalklauseln sowie entsprechende Literaturempfehlungen.

11.05.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 04.05.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Immobilienbesichtigung in Bestform

Die Vorbereitung beginnt bereits bei der Einstellung zum Interessenten. Sie setzt sich fort bei der Sprache, die nicht „immobilisch“, sondern „interessentisch“ sein soll. Das gilt auch und besonders für die Besichtigung. Eine Besichtigung – welcher Immobilie auch immer – ohne Spannungsbogen ist schlaff. Sie bereitet dem Wettbewerber den Boden für dessen Erfolg; denn den sogenannten „Schlafenden Hund“ haben wir ja bereits geweckt. In diesem Webinar werden mit Unterstützung der Rhetorik und Dialektik Wege aufgezeichnet, die auch bei einer Immobilie die „Liebe auf den zweiten Blick“ entstehen lässt, indem wir nämlich bereits in der Vorbereitung die „Honigpunkte“ gesammelt und für die Argumentation aufbereitet haben.

- Die „Honigpunkte“ unserer Immobilien
- Jede Immobilie hat ihre Schokoladen-seiten, wir müssen sie nur sehen
- Besichtigungen unserer Objekte mit Videokamera
- Argumentation nach Bedarfsermittlung
- Einwandbehandlung bei der Besichtigung

- Wir verkaufen keine Fakten, sondern Nutzen für den Käufer
- Verbale und nonverbale Kommunikation bei der Präsentation unseres Objektes
- Die einzig richtige Reihenfolge bei der Besichtigung
- Nonverbale und verbale Kaufsignale während der Besichtigung registrieren
- Zündende Vor-Abschlussformulierungen für jeden Kundentyp
- Rhetorische Sicherheit und dialektische Fairness

**25.05.2023, 10.00 – 13.00 Uhr
(3 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 17.05.2023

Software: GoToMeeting

Kosten:

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referent: Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- Seit 28 Jahren selbständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Klaus Nielen, Düsseldorf
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg

Grundlagen Maklerrecht

- Die verschiedenen Makleraufträge und deren richtige Handhabung in der Praxis
- Die Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch – Wie kann ich meine Provision sichern und erfolgreich durchsetzen?
- Wann gerät der Provisionsanspruch in Gefahr?
- Besondere Problemfälle (z. B. Unterbrechung der Ursächlichkeit) und wie man diese „in den Griff“ bekommen kann

01.06.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 04.05.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten:

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Referent: Rechtsanwalt Johannes Engel

Seit 1996 Geschäftsführer und Syndikus des IVD Mitte und langjähriger Dozent bei diversen Aus- und Fortbildungseinrichtungen. Der Tätigkeitsschwerpunkt der anwaltlichen Berufsausübung liegt im Immobilienrecht mit deutlicher Spezialisierung auf das Rechtsgebiet „Maklerrecht“. Bearbeiter der Neuauflage des mehrbändigen BGB-Großkommentars „Soergel“ für das Rechtsgebiet Maklerrecht (§§ 652-655 BGB). Der Kommentar wird von den Gerichten bundesweit, unter anderem auch vom Bundesgerichtshof (BGH) für seine Entscheidungen im Maklerrecht herangezogen.



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche
Praxis trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg
Telefon 0761/20755-0
E-Mail akademie@dia.de

www.dia.de

IHR PARTNER für die Aus- & Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft

SEMINARE | LEHRGÄNGE | STUDIENGÄNGE

Einführung in die Immobilienbewertung

- Wer kann Sachverständiger sein/werden?
- Gesetzliche Grundlagen
- Verkehrswert
- Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Unterlagen für Recherche
- Gutachtaufbau
- Internet
- Literatur

22.06.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 25.05.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Referent: Stephan Schlocker ist für die Erstellung von Sachverständigengutachten als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten u. Pachten (Bestellung durch die IHK Ffm) zuständig. Tätigkeiten unter anderem:

- Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)
- Mitglied in mehreren Ausschüssen
- Dozent bei Prüfungsgutachten z. B. der Südwestdeutschen Fachakademie e.V. in Wiesbaden

Erfolgreich Immobilien verkaufen mit Homestaging

Wie kann Homestaging Immobilienprofis in der aktuellen Marktsituation unterstützen?

Inhalte:

- Was ist Homestaging
- Was ist Homestaging Nicht
- Was bringt Homestaging für den Makler / den Käufer
- Wie funktioniert Homestaging
 - Leerstehende Immobilien
 - Bewohnte Immobilien
- Was kostet Homestaging

29.06.2023, 10.00 – 14.00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 01.06.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 109,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 195,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Softgetränke



Referentin Silvia Berger ist Home Stager | Interior Designer | Dipl. Betriebswirtin und war in den letzten 18 Jahren als professionelle Einkäuferin in der Tourismus-/ Hospitality Branche tätig und weiß, wie wichtig es ist kundengerechte Lösungen anzubieten und diese auf veränderte Life-/ Workstyle Bedürfnisse anzupassen. Sie arbeitet heute als Interior Designerin und Homestagerin. Hier fließt all ihr Know How ein Räume erlebbar zu machen. Da sie selbst Wohnungen vermietet verfügt sie über langjährige Erfahrung im Einrichten, Renovieren und im erfolgreichen Vermarkten von Wohnraum.

Bieterverfahren in der Immobilienvermittlung

Das Seminar wendet sich an Immobilienmakler, die mit dem Gedanken spielen, Bieterverfahren anzubieten. Die Methode fördert das Profil des Immobiliendienstleisters, denn Bieterverfahren können nur von Maklern durchgeführt werden, kaum von Privatverkäufern. Warum es gerade im Käufermarkt ein sinnvolles Instrument ist.

Inhalte:

- Für welche Objektarten eignet sich ein Bieterverfahren – für welche nicht?
- Welche Vorbereitungen müssen getroffen werden?
- Wie funktionieren Objektwerbung / Marketing?
- Welche Informationen müssen dem Verkäufer und den Bietern im Vorfeld gegeben werden, um juristisch wasserdicht zu arbeiten?
- Wie vereinbart der Makler seine Provision? Ist eine Mehrerlösvereinbarung möglich?
- Muss der Verkäufer zum Höchstgebot verkaufen? Muss der Bieter wirklich veräußern?
- Wie unterscheiden sich Grundstücksauktionen und Versteigerungen vom Bieterverfahren?

06.07.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 08.06.2023

**Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)**

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Referent: Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Einwandbehandlung im veränderten Immobilienmarkt

In den letzten Jahren kannte der Immobilienmarkt nur einen Weg: Die Verkaufspreise gingen hoch, Immobilien wurden eher verteilt als verkauft, gleichzeitig jammerten ungezählte Makler über die „Objektflaute“! Jetzt allerdings befinden wir uns in der neuen Zeit. Kanzler Scholz würde sie die „Zeitenwende“ nennen. Ja, meine Damen und Herren, auch bei unserem heutigen Thema müssen wir uns den neuen Gegebenheiten anpassen und bei allen unseren Seminaren und Workshops immer wieder auf der Höhe der Zeit bleiben. Es gilt aber auch nach wie vor: Immobilienmakler müssen keine Bergsteiger sein, zumindest nicht während der Arbeitszeit. Der Einwand, der in jedem offenen Gespräch eine ganz normale Begleiterscheinung darstellt, darf nicht als Wand empfunden werden, die ganz plötzlich vor dem Makler auftaucht. Wir werden darüber sprechen, wie wir mit ganz normalen Bedenken eines Immobilienverkäufers oder eines Kaufinteressenten umgehen. Wir sprechen über Techniken, nicht über Tricks, die hier nichts zu suchen haben. In einem Online-Workshop werden wir aus der täglichen Sammlung der Ihnen begegnenden Einwände die häufigsten aufnehmen und bearbeiten. Kommen Sie mit neuen Ideen in Ihr Immobilienbüro und punkten Sie dort.

- Einstieg in die „Bergwelt“ der Immobiliengespräche
- Gibt es unterschiedliche Kundentypen auch bei der Einwandbehandlung?
- Rhetorische und dialektische Voraussetzungen in einem veränderten Markt
- Die Bedeutung der Psychologie speziell beim Gesprächsabschluss
- Kundenängste in unsicheren Zeiten/ Herkunft der einzelnen Einwände
- Helfer des Maklers bei der Einwandbehandlung
- Der „Angsteinwand“ aller Makler
- Der Leitfaden als „Reling“
- Die drei Stufen der Glaubwürdigkeit
- Einwände bei Erfüllung der Löwenaufgaben im Einkauf

**13.07.2023, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)**

Anmeldeschluss: 15.06.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel (je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Referent: Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- Seit 28 Jahren selbständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Klaus Nielen, Düsseldorf
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg

Kundengespräche professionell führen

Immobilienvertrieb hieß in den zurückliegenden Jahren vor allem Objektakquise. Das hat sich geändert. Der Käufer rückt mehr in den Fokus, gleichzeitig sind Verkäufer nicht weniger anspruchsvoll. Wie man zu beiden Gruppen gute Beziehungen aufbaut und pflegt und der Verkauf runder läuft. Das Seminar richtet sich sowohl an langjährige Vertriebler, die neue Techniken kennenlernen und eingeübte Techniken hinterfragen wollen, als auch an Mitarbeitende mit wenig Erfahrung.

Inhalte:

- Wer bin ich? Authentizität, Persönlichkeit, emotionale Intelligenz.
- Gestik, Mimik, Körperhaltung.
- Die eigenen Immobilienobjekte besser präsentieren: Warum und wie?
- Verschiedene Verkaufstechniken, sich auf Kunden einzustellen: Wozu ist zu raten?
- Kundentermin, Verkaufsgespräch: Unterlagen, Vorbereitung, Ablauf, typische Herausforderungen.
- Bedürfnisse des Kunden erkennen, Einwände vorhersehen und richtig parieren.
- Komplizierte Situationen (Preisverhandlung, Provokationen)

20.07.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 22.06.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Referent: Bernhard Hoffmann ist Journalist und PR-Berater und seit über 20 Jahren auf die Immobilienbranche spezialisiert. Im Sommer 2009 hat er sich mit der Firma „Sprachgut, Agentur für Immobilienkommunikation“ in Köln selbstständig gemacht. Ferner ist er als Referent tätig – zu den Themen Marketing, Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit und Texten.

Abschlussrhetorik für Immobilienmakler im Ein- und Verkauf

- Wieso sind wir die Besten in unserem Marktverantwortungsgebiet?
- Die Geschichte vom Löwen in der Steppe
- Analyse der bisherigen Streuverluste und der entgangenen Umsätze
- Warum gehen Geschäfte verloren?
- Abschlussformulierungen für alle Situationen
- Abschlusstechniken für alle Kundentypen
- Abschlusseinwände im Intensivtraining
- Das Prinzip der Selbstverständlichkeit im Immobilienabschluss
- Die Sicherheit im „Abschluss nach dem Abschluss“
- Die Vorbereitung des nächsten Geschäfts, der Weg zum eleganten Abschluss
- Das Empfehlungsgeschäft als Gründungsveranstaltung der „Immofarm“
- Faktor 2,9 – auch bei uns, hier kommt das „Wie?“

07.09.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 10.08.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Referent: Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- Seit 28 Jahren selbständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Klaus Nielen, Düsseldorf
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg

Immobilienfotografie

Gute Immobilienfotos sprechen Interessenten an, sorgen für eine schnellere Vermarktung zum guten Preis und sind damit das ideale Mittel um sich vom Wettbewerb abzusetzen. Das Seminar spannt den Bogen von der Auswahl geeigneter Instrumente zur Immobilienfotografie über die Vorbereitung der Immobilie, die Auswahl des Kamerastandpunkts, spezielle Aufnahmetechniken bis hin zu Bearbeitung der erstellten Fotografien zur Optimierung der Darstellung. Dabei wird großer Wert auf Praxisbezug gelegt. Dazu dienen zahlreiche Beispiele aus der Erfahrung des Referenten. So geht das Seminar z.B. auch auf die aktuelle immer öfter genutzte Drohnenfotografie ein. Je nach Interessenlage der Teilnehmer können Schwerpunkte gesetzt werden. Hier ein paar Beispiele der behandelten Themen:

- Typische Fehler
- Die Ausrüstung
- Die Auswahl des Kamerastandpunkts
- Die korrekte Belichtung
- Nachbearbeitung

14.09.2023, 10.00 – 17.00 Uhr
(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 17.08.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Referent: Holger Slaghuys ist seit Jahren als Immobilienfotograf tätig. Darüber hinaus arbeitet er auch als Trainer und Fotocoach, um sein Wissen an Interessierte weiterzugeben. Dabei hilft ihm seine Erfahrung als langjähriger IT-Manager und -Trainer, um auch kompliziertere Zusammenhänge verständlich aufzubereiten. Er moderiert verschiedene Foren zum Thema „Immobilienfotografie“ im Internet, die von Immobilienberatern und Maklern frequentiert werden. In seinem Blog geht er auf Fragen bzgl. der Immobilienfotografie ein, widmet sich aber auch anderen fotografischen Themen: „Gerade der Blick über den Tellerrand bewirkt, dass man sich weiterentwickeln kann.“ Zusätzlich veröffentlicht er Fachartikel, in denen er spezielle Fragen und Techniken in der Immobilienfotografie behandelt.

Save the Date!



Digitalforum IVD Mitte

19. September 2023 – via Livestream



📄 Prozessoptimierung 📄 Wertermittlung 📄 Zukunftschancen 📄 Content Marketing 📄 Social media Leads 📄 Crossmediale Akquise

Update Altbausanierung / Wohngebäude

Einbindung erneuerbare Energien / Update staatliche Förderung

I. Sanierungen im Bestand

- Welche Gesetze/Verordnungen müssen beachtet werden?
- Neues im GEG
- Auswirkungen für die Praxis

II. Grundlage der Sanierung

- Aufnahme des Gebäudebestands
- Energieberatung vor Ort

III. Erneuerbare Energien

- Heizungstechnik / Vorstellung verschiedener Systeme
- Lüftungstechnik
- Neueste Entwicklungen im Anlagentechnischen Bereich

IV. Update Förderprogramme BAFA / KfW

- aktuelle Möglichkeiten der Förderung einer Sanierung

V. Aktuelles

21.09.2023, 10.00 – 17:00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 24.08.2023

**Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)**

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

**Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen**



Referentin: Ulrike Krabus

- staatlich anerkannte Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz (NRW)
- Nachweisberechtigte für Schall- u. Wärmeschutz (Hessen)
- Dipl.-Ing. Architektur / Hochbau
- Langjährige Erfahrung in Instandhaltung und Modernisierung
- Inhaberin des Büros Architektur + Energie
- Gesellschafterin der TKG PartGmbH

Immobilienbewertung (Aufbau)

- **Anwendung von**
 - Sachwertverfahren
 - Ertragswertverfahren
 - Vergleichswertverfahren
- **Leerstandsberechnung und deren Auswirkung**
- **Grunddienstbarkeiten**
 - Wegerecht
 - Erschließungsrecht
 - Nießbrauchrecht
- **Grundstücksbewertungen bei**
 - Baulandentwicklungsstufen
 - Übergrößen
 - Forder-/Hinterland
 - Gartenland
 - unregelmäßiger Grundstücksverkauf

28.09.2023, 10.00 – 17.00 Uhr

(6 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 31.08.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 169,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 315,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Mittagessen



Referent: Stephan Schlocker ist für die Erstellung von Sachverständigengutachten als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten u. Pachten (Bestellung durch die IHK Ffm) zuständig. Tätigkeiten unter anderem:

Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK)

- Mitglied in mehreren Ausschüssen
- Dozent bei Prüfungsgutachten z. B. der Südwestdeutschen Fachakademie e.V. in Wiesbaden

Aufbau und Inhalt eines Wohnraummietvertrages

Dieses Seminar soll einen Einblick in den Aufbau und die wichtigsten Punkte eines Wohnraummietvertrages geben. Im Seminar wird ein Vertrag von A-Z durchgegangen und es werden einzelne Punkte erläutert.

- Mietvertragsparteien
- Haupt- und Nebenpflichten
- Mietminderungen
- Schönheitsreparaturen
- Instandhaltungspflichten
- Kündigung

05.10.2023, 10.00 – 14.00 Uhr
(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 28.09.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 95,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 190,00 € inkl. MwSt.



Referent: Dr. Norbert Koch

Rechtsanwalt und Notar

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Problemfall Mietkürzungen: Wann und wie viel dürfen Mieter mindern?

Herr Müller klagt darüber, dass vor seiner Mietwohnung eine laute Baustelle ist und er unter Lärmbelästigung leidet. Schlagartig kürzt er die Miete. Für Vermieterin Schmidt stellt sich die Frage, ob er das überhaupt darf und wenn ja, welchen Betrag er mindern darf. Insbesondere auch, weil Hr. Müller zu den Zeiten zu denen es auf der Baustelle hoch her geht gar nicht zu Hause sondern auf der Arbeit ist.

In diesem Webinar besprechen wir, wann ein Mangel vorliegt, der tatsächlich zur Mietminderung berechtigt, ob der Vermieter schuld am Mangel sein muss, wie die Höhe der Minderung korrekt berechnet werden kann, ob es Fälle gibt in denen trotz eines Mangels die Minderung ausgeschlossen ist, wo der Unterschied zwischen Minderung und Zurückbehaltungsrecht liegt und vieles mehr.

12.10.2023, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 05.10.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Keine Angst vor Geldwäsche – das Geldwäschegesetz verstehen und anwenden lernen

Viele Akteure auf dem Immobilienmarkt fühlen sich mit den umfangreichen Vorschriften rund um das Thema Geldwäsche schnell überfordert. Wir wollen Abhilfe schaffen und Ihnen einen guten Überblick über die wesentlichen Grundlagen des Geldwäschegesetzes verschaffen. So zeigen wir Ihnen welche Pflichten Sie nach dem GwG zu erfüllen haben, außerdem bekommen Sie einen kompakten Einblick in die erforderlichen betriebsinternen Umsetzungsmöglichkeiten. Wir schauen uns außerdem an, warum das Thema Geldwäscheprävention in der Immobilienbranche von großer Bedeutung ist, worauf Sie achten müssen, wie Sie mit Verdachtsfällen umgehen und wo Sie diese zu melden haben.

Das Webinar dient zur Einführung in das Thema Geldwäsche, ersetzt aber selbstverständlich nicht die Qualifikation eines Geldwäschebeauftragten oder der gesetzlich vorgeschriebenen Unterrichtung ihrer Mitarbeiter. Es bietet Ihnen aber jedoch einen zügigen und erstklassigen Einstieg innerhalb von 120 Minuten in die Thematik.

19.10.2023, 10.00 – 12.00 Uhr

(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 12.10.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Save the Date!



Rechtsforum IVD Mitte

14. November 2023 – via Livestream





Wir stärken Ihre Kompetenz.

Ob aktuelles Mietrecht, Verkehrswertermittlung oder Objekt-Akquise – IVD-Mitglieder profitieren vom umfangreichen Seminarangebot des Verbandes in ganz Deutschland. Auch für berufsbegleitende Lehr- und Studiengänge an der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) und der Europäischen Immobilien-Akademie (EIA) erhalten Sie mit dem Servicepaket „Existenzgründung & Weiter-bildung“ attraktive Sonderkonditionen. Speziell für Berufseinsteiger interessant sind die rabattierten Beiträge für die unverzichtbaren Haftpflichtversicherungen.

Mehr Informationen finden Sie auf www.ivd.net.

Umgangsformen als Geheimwaffe des Maklers

- Gute Manieren als Wettbewerbsfaktor
- Attitudes
- Persönliche Einstellung als Batterie für die Ausstrahlung
- Die vier Pfeiler des Miteinander
- Der Cortex und das limbische System und die Auswirkung auf unser Verhalten
- Unser wichtigstes Kleidungsstück – und warum wir es nicht extra anziehen müssen
- Dale Carnegie und Brian Tracy
- Verhalten, Benehmen, Esprit, Witz, Charme
- Mimik, Gestik, Motorik im Miteinander, Regeln und Begründung
- Vorsicht, Einsicht, Rücksicht
- Abstand, Anstand, Bestand
- Höflichkeit als Sprache der Weltgesellschaft
- Die Bedeutung von Ritualen im Miteinander
- „Bitte“, „Danke“, „Gerne“, weitere „Verbindungswörter“
- Regeln für die kurzfristig erreichte Veränderung
- „Cross Check“
- Sympathie, Kompetenz, Autorität – drei Säulen, die sich nicht im Wege stehen
- Übungen zu Reaktionen auf verschiedene Herausforderungen
- „Fish“ Der Film und die Bedeutung für das Team und die Ausstrahlung auf unsere Kunden

02.11.2023, 10.00 – 13.00 Uhr

(3 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 26.10.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 95,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 190,00 € inkl. MwSt.



Referent: Werner Schölgens

- Trainerausbildung bei Prof. Kloster in Düsseldorf
- Seit 28 Jahren selbständiger Trainer
- 17 Jahre Partner von Prof. Klaus Nielen, Düsseldorf
- Fachbuchautor
- Gastdozent Livonia College, Michigan
- Gastdozent Duale Hochschule Baden-Württemberg

Instandhaltungsplanung und Instandhaltungsmanagement

Eine gute Instandhaltungs- und Instandsetzungsplanung zeichnet eine professionelle Verwaltungstätigkeit maßgeblich aus.

Die Durchführung von Instandhaltungsmaßnahmen kann bzw. sollte nicht isoliert betrachtet werden. Es bestehen enge Berührungspunkte zu anderen Aufgaben des Verwalters und damit auch zu den Entscheidungsbefugnissen der Eigentümergemeinschaft.

In diesem Live - Online - Seminar gehen wir auf häufige Fragen rund um das Thema Instandhaltungsplanung ein. Wir besprechen den Gebäudelebenszyklus sowie die Arten der Instandhaltung, die Organisation der Instandhaltungsplanung und vieles mehr.

09.11.2023, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 02.11.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Datenschutz und Wettbewerbsrecht in der Immobilienbranche

Auch für Akteure der Immobilienbranche sind wesentliche Grundkenntnisse im Datenschutz und Wettbewerbsrecht von großer Bedeutung. In diesem Online-Seminar klären wir über die Gesetze des Datenschutz- und Wettbewerbsrecht und damit auch über die Grundlagen der DSGVO auf. Darüber hinaus besprechen wir die Themen Auftragsverarbeitung und die sinnvolle Datenschutzorganisation.

Thematisiert werden außerdem Abmahnungen von Datenschutzverstößen, Informationspflichten und Impressumspflichten.

Ein großes Augenmerk legen wir abschließend auf die Zusammenhänge zwischen Marketing, Datenschutz- und Wettbewerbsrecht sowie auf die Nutzung von WhatsApp und allgemeine Grundsätze der unzulässigen Werbung.

16.11.2023, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 09.11.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotsschafterrat

Tod im Mietrecht – darauf ist zu achten, wenn der Mieter verstirbt

Der Tod beendet zwar das Leben des Mieters, nicht jedoch das Mietverhältnis. Schnell stellen Vermieter fest, dass sich nun außerordentlich wichtige sowie komplexe Fragen stellen, die es zu beantworten gilt.

So geht es beispielsweise darum in Erfahrung zu bringen, wie nun mit offenen Mietforderungen, der Räumung des Hausrats, Sonderkündigungsrechten, Rückzahlungen von Mietzahlungen des Jobcenters oder den Erben umzugehen ist.

In diesem Webinar behandeln wir umfangreich viele wichtigen Themen, um den Teilnehmenden die notwendigen Kenntnisse zum Thema „Tod im Mietrecht“ zu vermitteln und damit kostspielige Zitterpartien zu vermeiden sowie insbesondere eine schnelle Wiedervermietung sicherzustellen.

23.11.2023, 10.00 – 12.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 16.11.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinallo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotschafterrat

Aktuelle Rechtsprechung Mietrecht 2023

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern wichtige und aktuelle Entscheidungen im Wohnungsmietrecht vorzustellen und unter aktiver Beteiligung der Teilnehmer die jeweiligen Auswirkungen der Rechtsprechung auf die Vertragsgestaltung und Beratungspraxis gemeinsam zu erarbeiten.

30.11.2023, 10.00 – 14.00 Uhr
(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 23.11.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 95,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 190,00 € inkl. MwSt.



Referent: Dr. Norbert Koch

Rechtsanwalt und Notar

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Aktuelle Rechtsprechung Maklerrecht 2023

Sinn dieses Workshops speziell für aktive Immobilienmakler und deren Mitarbeiter ist es, das vorhandene Fachwissen auf den neusten Stand zu bringen. Es werden die wichtigsten und bedeutsamsten Gerichtsentscheidungen und Entwicklungen im Maklerrecht aus der jüngeren Vergangenheit ausführlich besprochen und mit den Teilnehmern diskutiert. Gleichzeitig werden die Grundlagen des Maklerrechts und die Voraussetzungen für die Geltendmachung einer Maklerprovision wiederholt und vertieft.

Profiseminar – Grundlagen des Maklerrechts (aus dem Basisseminar) werden vorausgesetzt.

07.12.2023, 09.00 – 13:00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 09.11.2023

Ort: Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten

Mitglieder: 109,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 195,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Softgetränke

Dieses Seminar kann auch mit dem Seminar Nr. 35 zum Vorteilspreis von 169,00 € inkl. MwSt. (Mitglieder) und 315,00 € inkl. MwSt. (Nichtmitglieder) gebucht werden.



Referent: Rechtsanwalt Johannes Engel

Seit 1996 Geschäftsführer und Syndikus des IVD Mitte und langjähriger Dozent bei diversen Aus- und Fortbildungseinrichtungen. Der Tätigkeitsschwerpunkt der anwaltlichen Berufsausübung liegt im Immobilienrecht mit deutlicher Spezialisierung auf das Rechtsgebiet „Maklerrecht“. Bearbeiter der Neuauflage des mehrbändigen BGB-Großkommentars „Soergel“ für das Rechtsgebiet Maklerrecht (§§ 652–655 BGB). Der Kommentar wird von den Gerichten bundesweit, unter anderem auch vom Bundesgerichtshof (BGH) für seine Entscheidungen im Maklerrecht herangezogen.

Aktuelle Rechtsprechung WEG 2023

Der WEG-Verwalter muss bei Beschlussfassungen und sonstigen Verwaltungstätigkeiten die rechtlichen Kriterien kennen, beachten und umsetzen. Rechtliche Unsicherheit führt zu Fehlentscheidungen, bewirkt Vertrauensverlust und es besteht die Gefahr der Haftung. Mit dem Rechtsprechungs-Update bleibt die rechtliche Grundlage des Verwaltungshandelns gesichert.

07.12.2023, 14.00 – 18:00 Uhr

(4 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 09.11.2023

Ort: Raum Frankfurt oder Bad Vilbel
(je nach Teilnehmerzahl)

Kosten:

Mitglieder: 109,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 195,00 € inkl. MwSt.
einschließlich Softgetränke

Dieses Seminar kann auch mit dem Seminar Nr. 34 zum Vorteilspreis von 169,00 € inkl. MwSt. (Mitglieder) und 315,00 € inkl. MwSt. (Nichtmitglieder) gebucht werden.



Referent: Rechtsanwalt Alexander Debus

Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Studium der Rechtswissenschaften in Trier, Referendariat in Essen und Hamm, Traineeprogramm in einer Landesbank mit Schwerpunkt Immobilienkredite, danach Justitiar eines Immobilienterchterunternehmens der Landesbank. Zulassung als Rechtsanwalt 2001. Er war zunächst in einer internationalen Großkanzlei in Frankfurt am Main im Fachbereich Real Estate tätig und anschließend in mittelständischen Kanzleien in Wiesbaden mit Tätigkeitsschwerpunkten im Miet- und Wohnungseigentumsrecht, privates Baurecht, Grundstücks- und Maklerrecht und Grundstückstransaktionen sowie als Syndikusanwalt für einen Berater geschlossener Immobilienfonds, Fachautor im Mietrecht. 2018 Ernennung zum Fachanwalt für

Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Seit dem 01.07.2021 ist Alexander Debus Rechtsanwalt bei der MOOG Partnerschaftsgesellschaft mbB.

Die häufigsten Fragen zum Mietrecht, die oftmals unbeantwortet bleiben

Fragen zum Mietrecht gibt es viele. Doch unter vielen Fragen sind auch spezielle auf die man selten mit einer einfachen Internetrecherche eine Antwort findet. In diesem Online-Seminar greifen wir genau diese wichtigen Besonderheiten auf und erläutern Ihnen umfangreiche Sonderprobleme mit hoher Relevanz, wir geben eine rechtliche Einordnung und stellen Ihnen entsprechende Urteile vor.

Sei es das Planschbecken, welches ein Mieter einfach in einem gemeinschaftlich genutzten Garten aufstellt oder der Vermieter der zusätzlich zur normalen Wohneinheit noch eine Garage vermietet und das Mietverhältnis nicht korrekt einordnen kann. Auf diese Themen und noch viel mehr erhalten Sie in diesem Seminar umfangreiche und gleichwohl maximal praxisnahe Antworten.

14.12.2023, 14.00 – 16.00 Uhr
(2 Fortbildungsstunden)

Anmeldeschluss: 07.12.2023

Software: GoToMeeting

Kosten

Mitglieder: 48,00 € inkl. MwSt.

Nichtmitglieder: 90,00 € inkl. MwSt.



Referentin : Laura Eckert-Rinaldo

- Seminarleitung
- Fachbildungsleitung (camindu GmbH, Mainaschaff)
- Tutorin für Wirtschaftsspanisch
- Inhaberin „Eckert Consulting“
- Jugendbotschafterin bei World Vision Deutschland und Mitglied im Jugendbotschafterrat



Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.

Berufsbegleitende Lehrgänge und Tagesseminare in der Immobilienwirtschaft

■ Immobilien Consultant (IHK)

Speziell für Quereinsteiger! Der Lehrgang vermittelt an 20 Samstagen umfangreiches Grundwissen rund um die Immobilienbranche.

Beginn: 06.05.2023 und 04.11.2023

■ Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)

3-semesteriger Lehrgang zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung der IHK; Ausbildereignungsprüfung ist Bestandteil des Lehrgangs.

Beginn: 05.05.2023

■ Zertifizierte/r Verwalter/in nach

§ 26a Wohnungseigentumsgesetz

Prüfungsvorbereitungskurs auf die IHK-Prüfung.

Beginn: 16.06.2023 und 10.11.2023

■ Digitalisierungsmanager/in in der Immobilienwirtschaft (IHK)

Lehrgang mit den wichtigsten Aspekten der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft mit positiven Praxisbeispielen und modernen Projektmanagementtechniken.

Beginn: 03.05.2023

■ Wohnungseigentumsverwalter/in (IHK)

Die wichtigsten Grundlagen der Haus- und Wohnungseigentumsverwaltung werden verständlich und nachhaltig vermittelt!

Beginn: 08.05.2023 und 09.10.2023

■ Immobilienmakler/in (IHK)

Immobilienmakler/in – ein Beruf mit Zukunft!

Der Lehrgang vermittelt Grundlagen für eine erfolgreiche Maklertätigkeit.

Beginn: 13.03.2023 und 25.09.2023

■ Kompaktkurs für Immobilienmakler/innen und Wohnimmobilienverwalter/innen im Rahmen der §34c Gewerbeordnung

Erfüllen Sie schnell und kompakt die gesetzliche Fortbildungspflicht von 20 Zeitstunden in drei Jahren für Immobilienmakler und WEG-Verwalter!

Beginn: 23.11.2023

Weitere interessante Tagesseminare und Akademie-Lehrgänge
finden Sie unter: www.sfa-immo.de

Unsere Lehrgänge und Seminare werden als Online- oder Hybrid-Veranstaltung
angeboten.

Somit können Sie, ganz nach Ihren Bedürfnissen,
entweder Online oder in Präsenz teilnehmen.

Ausführliche Beratung und Information erhalten Sie hier:

Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.

Schwalbacher Straße 38–42 · 65183 Wiesbaden

Tel.: 06 11/95 01 88-0 · Fax: 06 11/95 01 88-15

info@sfa-immo.de · www.sfa-immo.de





Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

Mehr von dem, was Sie wollen: Erfolg

**Wir unterstützen Sie im Rahmen
der Fortbildungspflicht und
freuen uns auf Ihre Teilnahme
an den Webinaren.**

Informationen zu Weiterbildungen und
unseren Paketen finden Sie unter
www.ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis

