



Expertenwissen für
Immobilienprofi

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH

Weiterbildung 2021

Seminare für die Immobilienbranche –
Aktuelles Fachwissen für alle Profis rund um die Immobilie

Hier ist Immobilienkompetenz zu Hause



ivd24

das Portal für Immobilienprofis



- **Objektverwaltung** für die eigene Homepage
- **Spezial-Druckfunktionen** aus dem Portal
- vielfältige **Schnittstellen** (Import und Export)
- **Immo-Profitexter**: Textgenerator mit über 6.000 Textpassagen
- **Multi-Listing-System & Börsenfunktion**
- **Expertensuche** (Ort, Name oder Spezifikation)



Sehr geehrte Damen und Herren,

das Corona-Krisenjahr 2020 und der damit einhergehende Ausnahmezustand für alle unsere Kunden beschleunigte die Digitalisierung im IVD Bildungsinstitut immens. Waren Präsenzveranstaltungen noch bis März 2020 die Hauptangebotsform, dominieren nunmehr Formate wie Blended Learning und Online-Seminare.

Da wir schon seit einigen Jahren mit einem Onlineangebot am Markt sind, hatten wir eine gute Basis, um das Angebot sehr schnell auszubauen und der hohen Nachfrage anzupassen. Unser besonderer Dank gilt hierbei einigen unserer TrainerInnen, die hier sehr schnell und mit hoher Affinität für diese Formate „mitgespielt“ haben. Das hat unser flexibles aber bislang rein regional ausgerichtetes Institut weit über die Stadt- und Landesgrenzen hinaus bekannt(er) gemacht und uns einen neuen Kundenstamm beschert. Diesen werden wir in diesem Jahr pflegen, ausbauen und weiterhin mit bester Online-Weiterbildung versorgen.

Gleichwohl treibt uns eine große Sehnsucht. Wir möchten Sie so schnell wie möglich wieder bei uns im Institut begrüßen. Auch das beste Onlineangebot ersetzt für unsere Berliner und Brandenburger Kundschaft nicht die Präsenzveranstaltungen und den Austausch, den diese ermöglichen.

Deshalb finden Sie in unserem Katalog 2021 auch wieder viele Präsenzveranstaltungen, die wir hoffen durchführen zu können. Einige davon werden wir mit neuer Technologie in unserem Veranstaltungsraum auch online als Hybridveranstaltung anbieten. Hier bin ich besonders gespannt auf das Feedback unserer Kunden.

Mit Partnerveranstaltungen präsentieren wir Ihnen ein Programm mit gut 150 Veranstaltungen. Hier wird jeder Immobilienprofi fündig werden. Nutzen Sie am besten unseren Early-Bird-Rabatt und buchen gleich im Januar Ihr ganz persönliches Weiterbildungsprogramm 2021 bei uns. Kleiner Tipp: Warten Sie nicht immer drei Jahre, um Ihr gesetzlich gefordertes Weiterbildungskonto wieder aufzufüllen. Besuchen Sie uns regelmäßig und Sie sind immer aktuell informiert und auch gut aufgestellt, falls es zu behördlichen Kontrollen kommt.

Motivierter Gruß

Ihr

Nils Werner

Geschäftsführer des IVD Bildungsinstituts



GESETZLICHE WEITERBILDUNGSPFLICHT

UNSERE ZERTIFIKATE FÜR SIE!

Die Anzahl der **Weiterbildungsstunden** finden Sie im Inhaltsverzeichnis und in den Seminarbeschreibungen jeweils als **rote Zahl**.

Am 1. August 2018 sind neue Berufszulassungsregeln für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter in Kraft getreten. Damit einhergegangen sind **Pflichten zur regelmäßigen Weiterbildung für die Unternehmer und nahezu alle Mitarbeiter im direkten und indirekten Kundenkontakt**. Nachzuweisen sind 20 Stunden Weiterbildung im Zeitraum von drei Jahren vor der möglichen Kontrolle. D.h. ab dem 31.12.2020 werden erstmalig Nachweise eingefordert werden. Idealerweise gehen Sie so regelmäßig (mindestens 7 Stunden jährlich) zu uns in die Weiterbildung, da Sie nie genau voraussehen können, wann Ihr Unternehmen kontrolliert wird. Das IVD Bildungsinstitut hat seine Zertifikate den Anforderungen angepasst. Sie finden in jeder Seminarbeschreibung die relevante Stundenanzahl und behandelte Inhalte nach der Anlage der MaBV. Professioneller und kostengünstiger können Sie dieser (für IVD-Mitgliedsunternehmen selbstverständlichen) Verpflichtung nicht nachkommen. Eine Weiterbildungsstunde kostet IVD-Unternehmen im IVD Bildungsinstitut teilweise unter 30 Euro. Wir können auch jederzeit eine Übersicht besuchter Weiterbildungen bei uns für Sie oder einen Mitarbeiter erstellen. Fragen zu den neuen gesetzlichen Anforderungen? **Kontaktieren Sie gerne das IVD Bildungsinstitut per E-Mail unter info@ivd-bildungsinstitut.de.**



Bereits seit 2016 dürfen IVD-Mitglieder das verbands-eigene Immobilien Fortbildungs-Zertifikat tragen. Um es verwenden zu können, müssen Sie an Seminaren und Fachveranstaltungen teilnehmen, für die ein Zertifikat ausgestellt wird. Bislang galt ein Punktesystem, ab dem 01.01.2020 hat der IVD das System dem gesetzlichen Prinzip der Weiterbildungsstunden

angepasst. Der oder einer der Unternehmensverantwortlichen eines IVD-Unternehmens (Inhaber, Geschäftsführer, benannter Ansprechpartner für die Mitgliedschaft, bei/mit dem auch die Sach- und Fachkundeprüfung bei Aufnahme in den Verband durchgeführt wurde) muss 15 Stunden Weiterbildung im Kalenderjahr nachweisen, um im Folgejahr das Immobilien Fortbildungs-Zertifikat führen zu dürfen. Das Immobilien Fortbildungs-Zertifikat können diejenigen nutzen, die auch entsprechend der Satzung berechtigt sind, das Logo des IVD zu nutzen. Im Normalfall ist das das Unternehmen, nicht eine einzelne Person. Natürlich sind hierfür auch die Seminare des IVD-Bildungsinstituts in Berlin-Brandenburg anzuführen und es können auch andere Weiterbildungen außerhalb des IVD für die Erteilung des Siegels anerkannt werden.

Alle notwendigen Informationen zum IVD-Immobilien-Weiterbildungssiegel finden Sie unter <http://ivd.net/weiterbildungssiegel>.

MaBV

Wir empfehlen Ihnen zur Anerkennung eines Webinars, im Rahmen der Weiterbildungsverpflichtung, das Online-Seminar als betriebsinterne Fortbildung anzusetzen, zu der Sie Ihre Mitarbeiter einladen und diese das Webinar unter Aufsicht eines Verantwortlichen gemeinsam verfolgen. So können Mitarbeitern 1,5 Stunden Weiterbildung im Rahmen der betriebsinternen Weiterbildung bestätigt werden, ohne den Nachweis der betrieblichen Einladung und Aufsicht vermutlich nicht.

Das IVD Bildungsinstitut kann keine Garantie für die Anerkennung der angebotenen Weiterbildungen übernehmen. Wir optimieren unsere Zertifikate aber laufend für Sie, um es Ihnen und den Kontrollbehörden so einfach wie möglich zu machen.

Stärken Sie Ihren Auftritt

gegenüber Ihren Kunden und das IVD-Logo in der Öffentlichkeit und nutzen dieses Angebot, wie es schon viele Kollegen machen.

Hinweise

■ = Webinar

■ = Seminar

Rote Zahl (z.B. 1,5) = Stunden nach MaBV

■	12.01.2021	Mehr Resilienz in schweren Zeiten		11
■	20.01.2021	Social Media für Einsteiger: Facebook, Twitter, Instagram & Co.	1,5	11
■	25.01.2021	Kaufpreisdruck im Zeichen politischer Mieten-Restriktionen	1,5	12
■	26.-28.01.2021	Business-Knigge im Immobilienmaklerbüro Umgangsformen als Erfolgsgarant	6,0	12
■	28.01.2021	Jetzt das neue Maklerrecht richtig anwenden	1,5	13
■	04.02.2021	Der Preis ist heiß: Verwalterhonorarkommunizieren, Erhöhungen verhandeln		13
■	09.02.2021	Indexmiete für Mietwohnungen: Betriebswirtschaftlich Alternativlos	5,5	14
■	10.02.2021	Rechtsfragen zum Energieausweis – auch nach dem neuen GEG	1,5	14
■	11.02.2021	Telefontraining für alle Mitarbeiter im Immobilienbüro – Türöffner für die Kundenbeziehung	2,0	16
■	12.02.2021	Konflikte im Team klären		16
■	16.02.2021	Das neue Maklerrecht 2021 – die aktuellen Gesetzesänderungen und neue Formvorschriften	3,0	17
■	17.02.2021	Medienarbeit: Wie komme ich in die Zeitung?	1,5	17
■	22.02.2021	Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung	1,5	18
■	23.02.2021	Online-Marketing für Immobilienunternehmen: Reichweitenaufbau durch Kundenkommunikation	2,5	18
■	24.02.2021	Zutrittsrecht zur Wohnung, Besichtigungsrecht und Rechtsfragen der Besichtigung	1,5	19
■	25.02.2021	Vermietung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht	1,5	20
■	03.-04.03.2021	Immobilienkauf – Streuverluste vermeiden	4,0	20
■	04.03.2021	Rechtsfragen zur Verhandlung mit Verkäufern – die Innenprovision – rechtliche Themen	1,5	21
■	09.03.2021	Update zum Thema Datenschutz – was hat sich getan?	1,0	21
■	09.03.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 1 – Baukunst der Antike und des Mittelalters	2,0	22
■	11.03.2021	Familien treffsicher ansprechen bei der Akquise, bei Verkauf und Vermietung (Teil 1 von 4)	3,0	22
■	16.03.2021	Die Eigentümerversammlung nach der WEG-Reform: Von der Einladung bis zum Beschluss	3,5	23
■	18.03.2021	Bautechnische Grundlagen	6,0	24
■	18.03.2021	Kundenanalyse und Marktforschung für Immobilienprofis	2,0	24
■	19.03.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	1,0	25
■	24.03.2021	Wie berate ich den Verkäufer und den Käufer bei einer vereinbarten Doppelprovision	3,5	25
■	25.03.2021	Workshop – Bewertung von Renditeimmobilien	4,0	26
■	25.03.2021	Newsletter, Mailings, Anrufe bei Kunden – was ist erlaubt – was nicht?	1,5	26
■	30.03.2021	Das Erbbaurecht – nachhaltige Einnahmen und keine Kosten	5,5	27
■	12.04.2021	Was gehört zur vollständigen Kundenakte von Immobilienmaklern?	1,5	28
■	13.04.2021	Einnahmenbasierter Erbbauzins bei Erbbaurechten für Mehrfamilienhäuser	5,5	28
■	14.04.2021	Diversity in der Immobilienbranche – besser mit!	1,5	29
■	19.04.2021	Das Vergleichswertverfahren für Makler – bequem und überzeugend bewerten	1,5	29
■	20.04.2021	Die neue Work-Life-Balance		30
■	20.04.2021	Umwandlung von Wohnimmobilien in Eigentumswohnungen	1,5	30
■	22.04.2021	Bieterverfahren als Akquise- und Vermarktungsinstrument für Immobilienmakler	2,0	31
■	22.04.2021	Geldwäschegesetz – Richtiger Umgang mit den gesetzlichen Pflichten	3,0	31
■	26.04.2021	Workshop Outlook – Sinnvoll nutzen	3,5	32
■	27.04.2021	Baumängel und Bauschäden an Bestandsgebäuden und an Wohnungen	6,0	32
■	29.04.2021	Bewertungen und Referenzen – was müssen Immobilienfirmen wissen?	1,5	34
■	05.05.2021	Die Käuferprovision und der Suchauftrag nach dem neuen Provisionsrecht	1,5	34
■	06.05.2021	Rechte und Belastungen in der Immobilienwertermittlung	4,0	35

■	07.05.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	1,0	35
■	11.05.2021	Gewerbeflächen als Erbbaurechte – die speziellen Anforderungen	5,5	36
■	12.05.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 2 – Baukunst der Renaissance und des Barock	2,0	36
■	17.05.2021	Auch kleine Teams brauchen Führung		37
■	18.05.2021	Telefontraining: Objektakquise – Leads in Kunden „umwandeln“	4,5	37
■	19.05.2021	Suchmaschinenoptimierung „Do-It-Yourself“ – wie Ihre Webseite besser rankt!	1,5	38
■	19.05.2021	Spezialprobleme bei der WEG-Verwaltung	3,5	38
■	26.05.2021	Die Haftung des Maklers: Existenzvernichtung vermeiden!	3,5	39
■	27.05.2021	Senioren treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 2 von 4)	3,0	39
■	28.05.2021	DSGVO für Firmeninhaber	1,5	40
■	02.06.2021	Betriebskostenabrechnung kein Sorgenfall	3,5	40
■	02.06.2021	Heizkostenabrechnung	3,5	41
■	03.06.2021	Pimp your voice – besser sprechen in 90 Minuten	1,5	42
■	08.06.2021	Immobilieninvestitionen über die Börse	3,0	42
■	14.06.2021	(Un)wirksame AGB von ImmobilienmaklerInnen	1,5	43
■	15.06.2021	Bieterverfahren durch ImmobilienmaklerInnen – Preisfindung für spezielle Immobilien	3,0	43
■	16.06.2021	Elevator Pitch – die erfolgreiche Selbstpräsentation in 60 Sekunden	1,5	44
■	17.06.2021	GEG – das neue Gebäudeenergiegesetz	3,5	44
■	21.06.2021	Mythos „Wohnfläche“: Gibt es sie überhaupt und wenn ja, wie viele?	1,5	45
■	22.06.2021	Immobilienmarketing: das Haus als Marke	3,5	45
■	23.06.2021	Hate Speech – Was tun, wenn der Shitstrom kommt?	1,5	46
■	29.06.2021	Mitarbeiterdaten und DSGVO in Immobilienfirmen	1,5	46
■	30.06.2021	Die Berliner Marktanpassungsfaktoren richtig und zielgerichtet nutzen	4,0	48
■	01.07.2021	Der überzeugende Auftritt – mehr Präsenz für Makler und Verwalter	6,5	48
■	05.07.2021	Diese 10 Einwilligungen nach DSGVO sollten Immobilienfirmen kennen und nutzen	1,5	49
■	14.07.2021	Formulare für Makler 2021/2022: Die wichtigsten Musterschreiben und Musterformulierungen	3,5	49
■	15.07.2021	Erfolgsfaktor Business-Etikette – sind Sie sattelfest auf dem Business-Parkour?	5,5	50
■	21.07.2021	1 x 1 der Immobilienwertermittlung	6,5	50
■	22.07.2021	Smart Home in der Hausverwaltung, Vermietung und Verkauf von Immobilien	1,5	51
■	05.08.2021	Unerlaubte Rechts- und Steuerberatung durch Immobilienfirmen	1,5	51
■	09.08.2021	Die 5 besten Akquise-Strategien für Immobilienmakler	1,5	52
■	10.08.2021	Rechtssicher werben und Abmahnungen vermeiden	3,5	52
■	12.08.2021	Rechtliche Standardfragen in der Mietverwaltung	3,5	53
■	17.08.2021	Das Forderungsmanagement in der Immobilienwirtschaft	5,5	53
■	19.08.2021	Grundbuch und andere Register für den Verkauf der Immobilie richtig auswerten	3,0	54
■	20.08.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	1,0	54
■	24.08.2021	Konzentrierter arbeiten mit Aufmerksamkeitsmanagement		55
■	24.08.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 3 – Baukunst des Klassizismus und des Historismus	2,0	56
■	25.08.2021	Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung	4,0	56
■	25.08.2021	Webseiten und Social Media Seiten rechtlich einwandfrei gestalten	1,5	57
■	26.08.2021	Verkauf einer Immobilie aus steuerlicher Sicht – Einkommen-, Umsatz- und Grunderwerbsteuer	2,5	57
■	31.08.2021	DISG – Streuverluste vermeiden im Immobilieneinkauf	5,5	58
■	01.09.2021	Die Akquisition neuer Aufträge aus rechtlicher Sicht	1,5	58
■	08.09.2021	Die 30 wichtigsten Rechtstipps für Maklerunternehmen	3,5	59

■	09.09.2021	„Nomaden“ treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 3 von 4)	3,0	59
■	14.09.2021	Eigentumswohnung im Erbbaurecht – das Wohnungserbbaurecht nach Bruchteilen	5,5	60
■	16.09.2021	Workshop Bewertung von Eigentumswohnungen	4,0	60
■	21.09.2021	Besser schreiben: Internettexpte, Briefe, E-Mails	5,5	61
■	23.09.2021	Neue Business-Modelle für Google – wie Sie Google abseits vom Suchergebnis für sich nutzen	1,5	62
■	28.09.2021	Telefontraining: Umgang mit Beschwerden – schwierigen Situationen	4,5	62
■	29.09.2021	Kleine Teams erfolgreich führen		63
■	30.09.2021	Investieren an der Börse		63
■	05.10.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 4 – Baukunst vom Jugendstil bis zur Postmoderne	2,0	64
■	06.10.2021	Komm' auf den Punkt: Wirkungsvoll argumentieren	1,5	64
■	07.10.2021	Immobilienkauf in Bestform – bewährte und neue Strategien	5,5	65
■	14.10.2021	Workshop Bewertung von Ein- und Zweifamilienhäuser	4,0	65
■	18.10.2021	Die marktkonforme Bewertung von Renditeimmobilien	1,5	66
■	19.10.2021	Kleine, teure Fehler – die Verwirkung der Maklerprovision	1,5	66
■	27.10.2021	Effektives Selbstmanagement		67
■	28.10.2021	Grundlagen der Geschäftsraummiete	3,5	68
■	28.10.2021	Immobilienwerbung und DSGVO -was dürfen Immobilienfirmen aus datenschutzrechtlicher Sicht?	1,5	68
■	02.11.2021	Aktive Stressbewältigung bei Herausforderungen		69
■	03.11.2021	Kündigung durch die Vermieter – Abwicklung des beendeten Mietvertrages	3,5	69
■	04.11.2021	Kommunikationstraining: Erfolgreiche Gesprächsführung sichert Ihren Umsatz!	6,5	70
■	09.11.2021	Besser schreiben: Briefe und E-Mails	1,5	70
■	09.11.2021	Die Wohnungseigentümerversammlung	3,5	71
■	10.11.2021	Wertermittlung mit Excel – so erstellen Sie Ihr eigenes Kaufpreistool	6,5	71
■	11.11.2021	Erfolgreiche Abschlusstechniken im Immobilienein- und verkauf	5,5	72
■	16.11.2021	Ankauf und Finanzierung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht	2,5	72
■	17.11.2021	Die Fristen zur Aufbewahrung und die Löschung von Kundendaten	1,5	73
■	18.11.2021	Grundlagen des Wohnungseigentums	5,5	73
■	23.11.2021	Provisionsicherung 2021 für ImmobilienmaklerInnen	3,0	74
■	24.11.2021	Singles treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 4 von 4)	3,0	74
■	26.11.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	1,0	75
■	29.11.2021	Die Sittenwidrige Maklerprovision – wann ist die Grenze erreicht?	1,5	75
■	02.12.2021	Umsetzungsstand zur Datenschutzgrundverordnung – Abgleich IST-SOLL	6,5	76
■	07.12.2021	Besser schreiben: Internettexpte	1,5	76
■	08.12.2021	Die Haftung des Immobilienmaklers in der Wertermittlung	1,5	77
■	13.12.2021	Modernisierungskosten einfach als Makler kalkulieren	1,5	77
■	15.12.2021	Die Rechsthemen aus 2021 – erfolgreich umsetzen in 2022	3,5	78



HYBRIDVERANSTALTUNGEN

Das IVD Bildungsinstitut plant – je nach Buchungssituation und anhaltenden Corona-bedingten Einschränkungen im Präsenzbetrieb – **einen Teil seiner Präsenzseminare als Hybridveranstaltungen** auch online anzubieten. Schauen Sie dafür regelmäßig in den Webshop. Die Angebote werden hier laufend aktualisiert.

www.ivd-bildungsinstitut.de

Best Practice

04.02.2021	Der Preis ist heiß: Verwalterhonorar kommunizieren, Erhöhungen verhandeln	13
09.02.2021	Indexmiete für Mietwohnungen: Betriebswirtschaftlich Alternativlos	14
09.03.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 1 – Baukunst der Antike und des Mittelalters	22
12.04.2021	Was gehört zur vollständigen Kundenakte von Immobilienmaklern?	28
22.04.2021	Bieterverfahren als Akquise- und Vermarktungsinstrument für Immobilienmakler	31
26.04.2021	Workshop Outlook – Sinnvoll nutzen	32
27.04.2021	Baumängel und Bauschäden an Bestandsgebäuden und an Wohnungen	32
29.04.2021	Bewertungen und Referenzen – was müssen Immobilienfirmen wissen?	34
12.05.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 2 – Baukunst der Renaissance und des Barock	36
02.06.2021	Betriebskostenabrechnung kein Sorgenfall	40
02.06.2021	Heizkostenabrechnung	41
08.06.2021	Immobilieninvestitionen über die Börse	42
15.06.2021	Bieterverfahren durch Immobilienmakler-Innen – Preisfindung für spezielle Immobilien	43
23.06.2021	Hate Speech – Was tun, wenn der Shitstrom kommt?	46
15.07.2021	Erfolgsfaktor Business-Etikette – sind Sie sattelfest auf dem Business-Parkour?	50

17.08.2021	Das Forderungsmanagement in der Immobilienwirtschaft	53
24.08.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 3 – Baukunst des Klassizismus und des Historismus	56
30.09.2021	Investieren an der Börse	63
05.10.2021	Intensivkurs Architekturgeschichte Teil 4 – Baukunst vom Jugendstil bis zur Postmoderne	64
28.10.2021	Grundlagen der Geschäftsraumiete	68
09.11.2021	Die Wohnungseigentümersammlung	71
10.11.2021	Wertermittlung mit Excel – so erstellen Sie Ihr eigenes Kaufpreistool	71
18.11.2021	Grundlagen des Wohnungseigentums	73

Marketing & Vertrieb

20.01.2021	Social Media für Einsteiger: Facebook, Twitter, Instagram & Co.	11
26.01. bis 28.01.2021	Business-Knigge im Immobilienmaklerbüro/ Umgangsformen als Erfolgsgarant	12
11.02.2021	Telefontraining für alle Mitarbeiter im Immobilienbüro – Türöffner für die Kundenbeziehung	16
17.02.2021	Medienarbeit: Wie komme ich in die Zeitung?	17
23.02.2021	Online-Marketing für Immobilienunternehmen: Reichweitenaufbau durch Kundenkommunikation	18
03.03. und 04.03.2021	Immobilieeinkauf – Streuverluste vermeiden	20
11.03.2021	Familien treffsicher ansprechen bei der Akquise, bei Verkauf und Vermietung (Teil 1 von 4)	22
18.03.2021	Kundenanalyse und Marktforschung für Immobilienprofis	24
14.04.2021	Diversity in der Immobilienbranche – besser mit!	29
18.05.2021	Telefontraining: Objektakquise – Leads in Kunden „umwandeln“	37
19.05.2021	Suchmaschinenoptimierung „Do-It-Yourself“ – wie Ihre Webseite besser rankt!	38
27.05.2021	Senioren treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 2 von 4)	39
22.06.2021	Immobilienmarketing: das Haus als Marke	45
09.08.2021	Die 5 besten Akquise-Strategien für Immobilienmakler	52
31.08.2021	DISG – Streuverluste vermeiden im Immobilieeinkauf	58

IHR SCHNELLER WEG ZU SEMINAREN UND EVENTS

Nutzen Sie den **komfortablen Webshop** für Seminare und Publikationen!

Tragen Sie sich in den **Seminar-Newsletter** ein und verpassen kein Sonderseminar mehr.

09.09.2021	„Nomaden“ treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 3 von 4)	59	20.04.2021	Umwandlung von Wohnimmobilien in Eigentumswohnungen	30
21.09.2021	Besser schreiben: Internettexpte, Briefe, E-Mails	61	22.04.2021	Geldwäschegesetz – Richtiger Umgang mit den gesetzlichen Pflichten	31
23.09.2021	Neue Business-Modelle für Google – wie Sie Google abseits vom Suchergebnis für sich nutzen	62	05.05.2021	Die Käuferprovision und der Suchauftrag nach dem neuen Provisionsrecht	34
28.09.2021	Telefontaining: Umgang mit Beschwerden – schwierigen Situationen	62	07.05.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	35
07.10.2021	Immobilienkauf in Bestform – bewährte und neue Strategien	65	11.05.2021	Gewerbeflächen als Erbbaurechte – die speziellen Anforderungen	36
09.11.2021	Besser schreiben: Briefe und E-Mails	70	19.05.2021	Spezialprobleme bei der WEG-Verwaltung	38
11.11.2021	Erfolgreiche Abschlusstechniken im Immobilienein- und verkauf	72	26.05.2021	Die Haftung des Maklers: Existenzvernichtung vermeiden!	39
24.11.2021	Singles treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 4 von 4)	74	28.05.2021	DSGVO für Firmeninhaber	40
07.12.2021	Besser schreiben: Internettexpte	76	14.06.2021	(Un)wirksame AGB von ImmobilienmaklerInnen	43
Recht & Steuern			17.06.2021	GEG – das neue Gebäudeenergiegesetz	44
28.01.2021	Jetzt das neue Maklerrecht richtig anwenden	13	29.06.2021	Mitarbeiterdaten und DSGVO in Immobilienfirmen	46
10.02.2021	Rechtsfragen zum Energieausweis – auch nach dem neuen GEG	14	05.07.2021	Diese 10 Einwilligungen nach DSGVO sollten Immobilienfirmen kennen und nutzen	49
16.02.2021	Das neue Maklerrecht 2021 – die aktuellen Gesetzesänderungen und neue Formvorschriften	17	14.07.2021	Formulare für Makler 2021/2022: Die wichtigsten Musterschreiben und Musterformulierungen	49
24.02.2021	Zutrittsrecht zur Wohnung, Besichtigungsrecht und Rechtsfragen der Besichtigung	19	22.07.2021	Smart Home in der Hausverwaltung, Vermietung und Verkauf von Immobilien	51
25.02.2021	Vermietung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht	20	05.08.2021	Unerlaubte Rechts- und Steuerberatung durch Immobilienfirmen	51
04.03.2021	Rechtsfragen zur Verhandlung mit Verkäufern – die Innenprovision – rechtliche Themen	21	10.08.2021	Rechtssicher werben und Abmahnungen vermeiden	52
09.03.2021	Update zum Thema Datenschutz – was hat sich getan?	21	12.08.2021	Rechtliche Standardfragen in der Mietverwaltung	53
16.03.2021	Die Eigentümerversammlung nach der WEG-Reform: Von der Einladung bis zum Beschluss	23	19.08.2021	Grundbuch und andere Register für den Verkauf der Immobilie richtig auswerten	54
19.03.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	25	20.08.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	54
24.03.2021	Wie berate ich den Verkäufer und den Käufer bei einer vereinbarten Doppelprovision	25	25.08.2021	Webseiten und Social Media Seiten rechtlich einwandfrei gestalten	57
25.03.2021	Newsletter, Mailings, Anrufe bei Kunden – was ist erlaubt – was nicht?	26	26.08.2021	Verkauf einer Immobilie aus steuerlicher Sicht – Einkommen-, Umsatz- und Grunderwerbsteuer	57
30.03.2021	Das Erbbaurecht – nachhaltige Einnahmen und keine Kosten	27	01.09.2021	Die Akquisition neuer Aufträge aus rechtlicher Sicht	58
13.04.2021	Einnahmenbasierter Erbbauzins bei Erbbaurechten für Mehrfamilienhäuser	28	08.09.2021	Die 30 wichtigsten Rechtstipps für Maklerunternehmen	59
			14.09.2021	Eigentumswohnung im Erbbaurecht – das Wohnungserbbaurecht nach Bruchteilen	60

19.10.2021	Kleine, teure Fehler – die Verwirkung der Maklerprovision	66	24.08.2021	Konzentrierter arbeiten mit Aufmerksamkeitsmanagement	55
28.10.2021	Immobilienwerbung und DSGVO – was dürfen Immobilienfirmen aus datenschutzrechtlicher Sicht?	68	29.09.2021	Kleine Teams erfolgreich führen	63
03.11.2021	Kündigung durch die Vermieter – Abwicklung des beendeten Mietvertrages	69	06.10.2021	Komm' auf den Punkt: Wirkungsvoll argumentieren	64
16.11.2021	Ankauf und Finanzierung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht	72	27.10.2021	Effektives Selbstmanagement	67
17.11.2021	Die Fristen zur Aufbewahrung und die Löschung von Kundendaten	73	02.11.2021	Aktive Stressbewältigung bei Herausforderungen	69
23.11.2021	Provisionssicherung 2021 für ImmobilienmaklerInnen	74	04.11.2021	Kommunikationstraining: Erfolgreiche Gesprächsführung sichert Ihren Umsatz!	70
26.11.2021	MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz	75	Wertermittlung		
29.11.2021	Die Sittenwidrige Maklerprovision – wann ist die Grenze erreicht?	75	25.01.2021	Kaufpreisdruck im Zeichen politischer Mieten-Restriktionen	12
02.12.2021	Umsetzungsstand zur Datenschutzgrundverordnung – Abgleich IST-SOLL	76	22.02.2021	Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung	18
08.12.2021	Die Haftung des Immobilienmaklers in der Wertermittlung	77	18.03.2021	Bautechnische Grundlagen	24
15.12.2021	Die Rechsthemen aus 2021 – erfolgreich umsetzen in 2022	78	25.03.2021	Workshop – Bewertung von Renditeimmobilien	26
Soft Skills			19.04.2021	Das Vergleichswertverfahren für Makler – bequem und überzeugend bewerten	29
12.01.2021	Mehr Resilienz in schweren Zeiten	11	06.05.2021	Rechte und Belastungen in der Immobilienwertermittlung	35
12.02.2021	Konflikte im Team klären	16	21.06.2021	Mythos „Wohnfläche“: Gibt es sie überhaupt und wenn ja, wie viele?	45
20.04.2021	Die neue Work-Life-Balance	30	30.06.2021	Die Berliner Marktanpassungsfaktoren richtig und zielgerichtet nutzen	48
17.05.2021	Auch kleine Teams brauchen Führung	37	21.07.2021	1 x 1 der Immobilienwertermittlung	50
03.06.2021	Pimp your voice – besser sprechen in 90 Minuten	42	25.08.2021	Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung	56
16.06.2021	Elevator Pitch – die erfolgreiche Selbstpräsentation in 60 Sekunden	44	16.09.2021	Workshop Bewertung von Eigentumswohnungen	60
01.07.2021	Der überzeugende Auftritt – mehr Präsenz für Makler und Verwalter	48	14.10.2021	Workshop Bewertung von Ein- und Zweifamilienhäuser	65
			18.10.2021	Die marktkonforme Bewertung von Renditeimmobilien	66
			13.12.2021	Modernisierungskosten einfach als Makler kalkulieren	77

Impressum

Herausgeber:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
 Amtsgericht Charlottenburg HRB 110929 B
 Geschäftsführer Nils Werner
 Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin
 Tel.: 030/89 73 53 64, Fax: 030/89 73 53 68
 E-Mail: info@ivd-bildungsinstitut.de
 Homepage: www.ivd-bildungsinstitut.de

Grafik:

LOMITSCHKA media-solutions, Berlin

Druck:

D+L PRINTPARTNER GmbH

Titelbild:

© karandaev - stock.adobe.com

Für den Inhalt der Seminare sind die jeweiligen Referenten redaktionell verantwortlich.

Termin:

Dienstag, 12.01.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Mitarbeitende, Fach- und Führungskräfte, die ihre innere Widerstandskraft stärken wollen

**Referent:**Lars Baus
Autor, Trainer und Berater**Mehr Resilienz in schweren Zeiten**

In diesem Live-Online-Training zum Thema Resilienz lernen Sie, wie Sie Ihre innere Widerstandskraft gerade auch in schwierigen Zeiten auf ganzheitliche Weise stärken können. Praxisbezogene Übungen und wirksame Methoden helfen Ihnen dabei, im Alltag auf unkomplizierte Weise Ressourcen zu mobilisieren und innere Ruhe zu bewahren, wenn es darauf ankommt. Entdecken Sie Ihre innere Stärke, begegnen Sie künftig Herausforderungen und Krisen mit mehr Widerstandskraft und lernen Sie, Veränderungen konstruktiv zu bewältigen.

Das Training wird mit Zoom durchgeführt. Technische Voraussetzungen sind ein Laptop oder Computer mit Kamera und Mikrofon sowie eine stabile Internet-Verbindung. Die Teilnehmenden erhalten vorab per E-Mail einen Einladungslink. Dokumente werden digital bereitgestellt.

Seminarinhalte:

- Wie funktioniert Resilienz?
- Akzeptanz und Lösungsorientierung
- Optimismus und Selbstwirksamkeit
- Eigenverantwortung und Netzwerke
- Zukunftsorientierung und Sinn

Termin:

Mittwoch, 20.01.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

UnternehmerInnen, MitarbeiterInnen aus dem Marketing und der Unternehmenskommunikation

**Referentin:**Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin**Social Media für Einsteiger:
Facebook, Twitter, Instagram & Co.**

1,5

Brauchen wir einen Facebook-Account? Sollten wir twittern? Wie funktioniert eigentlich Pinterest? Immer mehr Wohnungsunternehmen kommunizieren über die sozialen Medien. Das Seminar stellt die wichtigsten Kanäle vor, benennt die Zielgruppen und die Besonderheiten.

Seminarinhalte:

- Warum digital kommunizieren?
- Die unterschiedlichen Social-Media-Kanäle

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, , ,

Termin:

Montag, 25.01.2021, 18:00–19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige, InvestorInnen

**Referent:**Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Kaufpreisdruck im Zeichen politischer Mieten-Restriktionen

1,5

Der „Mietendeckel“ ist das wichtigste, immobilienwirtschaftliche Hauptstadtthema. Doch ist diese Art der Mietenregulierung nicht die einzige Restriktion im Mietrecht. Seit 2013 zieht die Politik die Daumenschrauben für Immobilien-eigentümer immer mehr an. Der Berliner Immobilienmarkt wird vom Handel mit Eigentumswohnungen dominiert (ca. 2/3 aller Transaktionen). Das Thema „vermietetes Objekt“ hat dabei die größte Relevanz, da bezugsfreie Wohnungen eine Seltenheit sind. Damit betrifft der Mietendeckel nicht „nur“ Großvermieter und Anlageobjekte in Millionenhöhe, sondern insbesondere den gewöhnlichen Immobilienhandel. Da Miete und Kauf ein unzertrennliches Paar sind, stellt sich die Frage: Wie wirken sich Mietrestriktionen auf die Kaufpreise aus?

Seminarinhalte:

- Das Mietrecht nach BGB (ein kurzer Überblick)
- Die Mietbegriffe: ortsübliche Vergleichsmiete, Marktmiete, Bestandsmiete
- Mietpreisbremse und deren Wirkung am Immobilienmarkt
- Kappungsgrenze: Die Enteignung durch die Hintertür
- Marktmechanismen und das Bewusstsein der Käufer

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Business-Knigge im Immobilienmaklerbüro Umgangsformen als Erfolgsgarant

6,0

Termin:26.01., 27.01. und 28.01.2021,
jeweils 17:00–19:00 Uhr**Seminarort:**

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor

Neulich sagte jemand, dass nicht nur Tiere und Pflanzen vom Aussterben bedroht sind, sondern auch Höflichkeit, Respekt, Zusammenhalt und alle Umgangsformen, die das Zusammenleben zwischen Menschen erträglich machen. Es ist wahr, wir sind umgeben von Stoffeln, von wachsendem Egoismus, asozialem Verhalten, Gleichgültigkeit und Verrohung. Werte und Normen gehen verloren, man hat das Gefühl, von bipolaren Narzissten umgeben zu sein. Untersuchungen namhafter Marktforschungsinstitute in Zusammenarbeit mit der Goethe-Universität in Frankfurt haben ergeben, dass mehr als 80% der Menschen sich in Gesellschaft der Zeitgenossen wohler fühlen, die sich entgegen dieses „Mainstreams“ verhalten, nämlich freundlich, höflich und zukommend. Damit hat der angenehme Mensch ein entscheidendes USP.

Seminarinhalte:

- Höflichkeit als Sprache der Weltgesellschaft/Wirkung von Verbindungswörtern
- Die Bedeutung von Ritualen im Miteinander als Erfolgsbeschleuniger
- Die Pfeiler des Miteinander/Regeln des Anstands und des Benehmens
- Warum wir unser wichtigstes Kleidungsstück nicht extra anziehen müssen
- Die persönliche Einstellung als Batterie für die Ausstrahlung

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenkommunikation

Termin:

Donnerstag, 28.01.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Jetzt das neue Maklerrecht richtig anwenden**

1,5

Die neuen Provisionsregelungen sind seit dem 23.12.2020 in Kraft. Immobilienmakler müssen bei der Vermittlung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen die neuen Vorschriften der §§ 656a ff. BGB anwenden und vor allem schon im Einkaufsgespräch mit dem Verkäufer die späteren möglichen Auswirkungen durch den Käufer beachten. Dabei gilt es die unterschiedlichen Möglichkeiten bei der Vereinbarung der Provision zu beachten. In diesem Webinar geht es deshalb um die Innenprovision genauso wie um die geteilte Provision und die möglichen Alternativen bei der Vereinbarung der Provision. Haben Sie in Ihrem Büro schon alle Fragen rund um das neue Provisionsrecht gelöst? Wenn nicht, dann kommen Sie in dieses Webinar und überprüfen die aktuelle Verfahrensweise anhand der rechtlichen Regelungen.

Seminarinhalte:

- Neue Provisionsvorschriften nach §§ 656 a ff. BGB
- Anwendungsbereich neues Provisionsrecht
- Verkäuferaufträge richtig vereinbaren
- Was ist beim Käufer-Maklervertrag zu beachten?
- Neutralitätspflicht des Immobilienmaklers

Inhalte nach MaBV:

3.1.2. Maklervertragsrecht

Termin:

Donnerstag, 04.02.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

**Referent:**Bernhard Hoffmann
Journalist und PR-Berater**Der Preis ist heiß: Verwalterhonorar kommunizieren, Erhöhungen verhandeln**

Der Preisdruck auf Hausverwaltungen ist enorm. Viele Kunden wollen mehr und mehr Leistung und der Gesetzgeber bringt fast jährlich neuen häufig unbezahlten Aufwand. In diesem Webinar werden optimales Vorgehen und Strategien erläutert, professionell seine Vergütung zu verhandeln, Honorarerhöhungen und Sondervergütungen zu vereinbaren.

Seminarinhalte:

- Wie führt man Preisverhandlungsgespräche?
- Wie bereitet man solche Konfliktgespräche vor?
- Warum kündigen Vermieter/Eigentümergeinschaften einem Verwalter?
- Welche Strategien sind gut, welche Argumente schlecht?
- Sichtbar sein, nicht nur bei der Eigentümerversammlung. Warum?

Termin:

Dienstag, 09.02.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**

Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in der
Immobilienwirtschaft

Indexmiete für Mietwohnungen: Betriebswirtschaftlich Alternativlos

5,5

Für die wohnungswirtschaftliche Verwendung der Indexmiete bei Mietwohnungen sprechen zwei Faktoren. Zum einen die zeitlich bestimmbaren Mietzinsanpassungen und zum anderen die Loslösung von örtlichen Mietspiegeln, Gutachten oder Staffeldvereinbarungen. Dieses Werkzeug wird so dargestellt, dass die Leichtigkeit und Praktikabilität sofort umgesetzt werden kann. Der Anspruch auf eine effektive Mieteinnahme häufig nicht ausgenutzt bzw. nicht eingesetzt – dem gilt es gezielt gegenzusteuern. Wenn Sie erfahren möchten, wie Sie indizierte Verträge sofort umsetzen und wie diese strukturiert werden können, damit Sie auch den Aufwand zur Mietpreisanpassung minimieren können, dann sollten Sie diesen Workshop besuchen.

Seminarinhalte:

- die rechtlichen Grundlagen des Verbraucherindexes
- die indizierten Wohnungsmietverträge
- die unterschiedlichen Indizes und der Zeitrahmen
- die Berechnung der Indexveränderung
- die Durchsetzung der Forderung

Inhalte nach MaBV:

A.3.1.3 - Mietrecht, B.5.4.1.3 - Mieterhöhungen und Mietsicherheiten

Termin:

Mittwoch, 10.02.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**

Sven Johns
Rechtsanwalt

Rechtsfragen zum Energieausweis – auch nach dem neuen GEG

1,5

Das neue GEG gilt seit dem 01.11.2020 und muss von allen Immobilienmaklern und Verwaltern bei der Vermietung und dem Verkauf von Immobilien beachtet werden. Das gilt genauso für die Pflichtangaben in der Immobilienwerbung wie für die Frage der Vorlagepflicht und den Zeitpunkt, zu dem der Energieausweis vorgelegt werden muss. Außerdem betrachten wir in diesem Webinar die Rechtsprechung, die zur Vorlagepflicht ergangen ist. Neu im Gebäudeenergiegesetz ist auch das Pflichtinformationsgespräch zu den Inhalten des Energieausweises, das Käufer durchführen müssen.

Seminarinhalte:

- Pflichtangaben EA in der Immobilienwerbung
- Vorlagepflicht Energieausweis
- Nachrüstpflichten energetische Anlagen
- Wann muss kein Energieausweis vorgelegt werden?
- Das neue Pflichtinformationsgespräch zum energetischen Zustand

Inhalte nach MaBV:

3.8.4. Energieeinsparverordnung (Makler), 2.12.4. Energieeinsparverordnung (Verwalter)



Ihre Akademie für die Immobilienbranche mit EIA-Zertifikaten & Diplomen. Starten Sie mit der Immobilienmakler Ausbildung. Durch die Teilnahme an weiteren Modulen können Sie auch die Abschlüsse „Diplom Immobilienwirt/in (EIA)“ und „Diplom Immobilienbetriebswirt/in (EIA)“ erreichen.

Des Weiteren bereitet die EIA auf die Prüfung zur/m „Gepr. Immobilienfachwirt/in (IHK)“ und „Diplom Gutachter/in Immobilienbewertung (EIA)“ vor. Im Online-Studium kann der Abschluss „Diplom Immobilienverwalter/in (EIA)“ erreicht werden.

Die Europäische Immobilien Akademie ist eine staatlich anerkannte und nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifizierte, private Akademie des Immobilienverbandes IVD und bildet in kompakten, praxisorientierten Studiengängen Berufseinsteiger, Selbstständige und Führungskräfte für die Immobilienwirtschaft aus, sowohl in Präsenzlehrgängen als auch online. Konsequenter Praxisbezug steht dabei im Vordergrund.

IHRE AKADEMIE für praktische IMMOBILIENKOMPETENZ

Studienjahr 2021

Unterrichtszeiten:

Berlin: Freitag, 13:00–20:25 Uhr, Samstag, 09:00–16:30 Uhr

Leipzig: Freitag, 13:00–20:25 Uhr, Samstag, 08:30–16:30 Uhr

Studienort Berlin

Studienmodul Geprüfter Immobilienmakler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: GB 38

Start: 29.01.2021

Studienmodul Geprüfter Immobilienmakler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: GB 39

Start: 16.04.2021

Studienmodul Immobilien-Projektentwickler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: BB 3

Start: 13.08.2021

Studienmodul Geprüfter Immobilienmakler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: GB 40

Start: 29.10.2021

Weitere Informationen unter
www.eia-akademie.de
Telefon: 06 81/ 9 27 38-0



Termin:

Donnerstag, 11.02.2021, 17:00-19:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	59,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	89,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Alle MitarbeiterInnen von Immobilienbüros

**Referent:**

Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor

Telefontraining für alle Mitarbeiter im Immobilienbüro – Türöffner für die Kundenbeziehung 2,0

Die Bedeutung des Verhaltens jedes einzelnen Mitarbeiters/jeder Mitarbeiterin am Telefon wird immer unterschätzt. Wir bauen mit unserem Internetauftritt eine sehr hohe Erwartungshaltung bei unseren Kunden auf. Wenn hier jetzt nicht der Profi mit einer positiven Einstellung den Hörer abnimmt, kann dieses Kartenhaus sehr schnell einstürzen. Kunden reagieren auf den ersten Eindruck, auch am Telefon. Sie entscheiden, ob dieses Gespräch fortgesetzt wird. Bis hierher hat Ihr Unternehmen schon viel Geld investiert, um einen Immobilienkunden zu diesem Anruf zu veranlassen. Bereits die andere Meldeformel stellt die Weichen für das Gespräch. Danach kommt es auf weitere „Wunderwaffen“ an. Danach reden wir auch über die einzig richtige Abschiedsformel, die den nächsten Kontakt ermöglicht.

Seminarinhalte:

- Das Morgenbriefing vor dem ersten Telefongespräch
- Übungen verschiedener Gesprächsanlässe, Erarbeitung von Leitfäden
- Sprechtechnische und psychologische Fehler, die einen Kontakt beenden
- Die wichtigsten Alleinstellungen, besser als alle Wettbewerber
- Das einzig richtige Einpflegen eines Telefonkontaktes und das „To do“

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation, Kundenbetreuung, Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement

Konflikte im Team klären

Konflikte kosten Geld! 45% der befragten Unternehmer einer KPMG Studie geben an, dass sie jährlich über 50.000 Euro durch konfliktbedingte entgangene Aufträge verlieren. Konflikte verursachen im Team Spannungen, dies führt regelmäßig zu Kommunikationsproblemen, bis hin zu Arbeitsplatzwechseln. Auch dies verursacht einige Opportunitätskosten – vermeidbare Kosten. Lernen Sie in diesem Webinar einige Strategien kennen, was Sie tun können, um vorhandene Konflikte in Ihrem Team zu lösen und das Konfliktpotential dauerhaft zu senken.

Seminarinhalte:

- Was bedeutet Konflikt?
- Welche Konfliktlösungsstrategien gibt es?
- Wie führe ich ein Konfliktgespräch?
- Was kann ich präventiv gegen Konflikte tun?
- Zeit für Praxisfragen

Termin:

Freitag, 12.02.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

UnternehmerInnen, Führungskräfte, TeamleiterInnen

**Referent:**

Normen Ulbrich
Führungsexperte, Speaker und
Autor

Termin:

Dienstag, 16.02.2021, 15:00-18:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

Das neue Maklerrecht 2021 – die aktuellen Gesetzesänderungen und neue Formvorschriften

3,0

Die neue Gesetzeslage zum Provisionsrecht 2021, die aus dem politisch gewollten „Bestellerprinzip“ resultiert, zwingt Immobilienmakler zur Umstellung ihrer täglichen Geschäftsabläufe. Gegenstand des Seminars sind die Änderungen der Rechtslage und die aktuell daraus folgenden Anpassungen von Maklerverträgen mit Verkäufer und Käufer mit Musterformularen zur Sicherung verdienter Provisionsansprüche.

Seminarinhalte:

- Provisionsvorgaben und -vereinbarungen 2021
- Provisionsversicherung
- Neue Formvorschriften
- Widerrufsrecht
- Maklerklauseln

Inhalte nach MaBV:

Maklervertragsrecht, Bürgerliches Gesetzbuch, Informationspflichten des Maklers, Wettbewerbsrecht



Referent:

Ulrich Joerss
Rechtsanwalt und Notar

Medienarbeit: Wie komme ich in die Zeitung?

1,5

Termin:

Mittwoch, 17.02.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

UnternehmerInnen, MitarbeiterInnen der Unternehmenskommunikation

Neubauten, Modernisierungen, Geschäftszahlen: Warum berichten journalistische Medien über den Wettbewerb, aber über das eigene Unternehmen nicht? Wie wählen Journalistinnen und Journalisten ihre Themen aus? Hierauf liefert Ihnen das Webinar Antworten.

Seminarinhalte:

- Was bedeutet „Medienarbeit“?
- Nachrichtenfaktoren
- Instrumente der Medienarbeit

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung



Referentin:

Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin

Termin:

Montag, 22.02.2021, 18:00-19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung

1,5

Die marktkonforme Kaufpreiseinschätzung ist die Paradedisziplin des erfolgreichen Immobilienmaklers. Zudem sehen die Gerichte den Makler bei der „richtigen“ Marktpreiseinschätzung in der Pflicht. Vermeiden Sie daher die Todsünden in der Wertermittlung und minimieren Sie Ihr Haftungsrisiko. Das Themengebiet der Bewertung ist sehr umfassend mit über 10.000 Seiten an Literatur. Da sind Fehler vorprogrammiert. Hinzukommen unzählige Bewertungstools und Preisdatenbanken, die dem Makler viel versprechen und meist wenig halten. Lernen Sie anhand der „Todsünden“ die Gesamtsystematik der Wertermittlung kennen und ermitteln Sie zukünftig selbständig marktrealistische Kaufpreise.

Seminarinhalte:

- Modellkonformität & Marktanpassung: Mit System zum Wert
- Bodenrichtwert & Bodenwert: Die Ausgangsbasis
- Miete & Rendite: Gegenseitiger Austausch
- Beschreibung & Bewertung: Immer im Gleichklang
- Kosten & Wert: Passen nicht zusammen

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt

Termin:

Dienstag, 23.02.2021, 10:00-13:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, an Online-Marketing interessierte UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen

**Referent:**

Thomas Brunner
Leader onOffice Academy

Online-Marketing für Immobilienunternehmen: Reichweitenaufbau durch Kundenkommunikation

2,5

Online-Marketing ist im Marken- und Reichweitenaufbau für Unternehmen der Immobilienwirtschaft nicht mehr wegzudenken. Dieses Grundlagen-Seminar geht auf die relevantesten Kanäle ein und zeigt, wie sie strategisch richtig eingesetzt werden können, um Serviceerwartung des Kunden zu erfüllen, und die eigene Marke zu stärken. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Ihr Unternehmen durch geschicktes Online-Marketing mehr echte Kontakte (Leads) erzeugen kann, ohne dabei ein großes Marketing-Budget vorzuweisen.

Seminarinhalte:

- Online-Marketing
- Social-Media
- Facebook, Instagram
- Newsletter, Blogs
- Google Ads

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden

Termin:

Mittwoch, 24.02.2021, 17:00-18:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

Zutrittsrecht zur Wohnung, Besichtigungsrecht und Rechtsfragen der Besichtigung

1,5

Das Besichtigungs- und das Zutrittsrecht zu bewohnten Immobilien sorgt immer wieder für Diskussion zwischen Eigentümern, Verwaltern, Immobilienmaklern und den Bewohnern von Wohnungen. Deshalb ist die Kenntnis der Rechtsprechung, die rund um das Besichtigungsrecht und Zutrittsrecht zu Wohnungen ergangen ist, unerlässlich. Die wichtige Entscheidung des BGH zur fristlosen Kündigung einer Wohnung bei unberechtigter Verweigerung der Besichtigung kann ein wichtiges Argument gegenüber Bewohnern sein, die die Besichtigung nicht zulassen wollen. Auch die Kenntnis der „richtigen“ Ankündigung einer Besichtigung ist dann sehr wichtig, wenn Vermieter aus der unberechtigten Weigerung einer Besichtigung gegenüber den eigenen Mietern Rechte ableiten wollen.

Seminarinhalte:

- Das Besichtigungsrecht von Wohnungen
- Zutrittsrecht des Eigentümers, Verwalters, Maklers
- Ankündigung der Besichtigung
- Fristlose Kündigung bei verweigerter Besichtigung?
- Besichtigung bei Verkauf oder Vermietung

Inhalte nach MaBV:

3.1.3. Mietrecht (Makler), 3.1.1. Allgemeines Vertragsrecht (Makler), 2.1.2. Mietrecht (Verwalter), 2.1.1. Allgemeines Vertragsrecht (Verwalter)

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt

AKTIONSPREIS
nur für IVD Berlin-Brandenburg Mitglieder
149,- € statt 349,- €
Gutschein-Code: **IVD-20!**

1 TAGES-IMPULSTRAINING
der Immobilien Investment Akademie**2. März 2021 - 10:00 - 17:00 Uhr - H4 Hotel Berlin-Alexanderplatz**Buchung über www.immobilien-investment-akademie.de/product/impuls

Termin:

Donnerstag, 25.02.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, EigentümerInnen, InvestorInnen

**Referent:**

Hans-Joachim Beck
ehemaliger Vorsitzender Richter
am Finanzgericht Berlin-
Brandenburg

Vermietung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht 1,5

Das Seminar ist für alle wichtig, die mit der Vermietung einer Immobilie beschäftigt sind. Behandelt werden die Fragen, wie die Einkünfte ermittelt werden, welche Kosten als Werbungskosten abzugsfähig sind und wie Kosten für die Modernisierung zu behandeln sind. Sie profitieren in diesem Seminar von der jahrzehntelangen Praxiserfahrung eines Finanzrichters, mehr „Tipps aus dem Nähkästchen“ gibt es nicht!

Seminarinhalte:

- Was ist als Werbungskosten abzugsfähig?
- Modernisierungskosten
- Abgrenzung Erhaltungsaufwand – nachträgliche Herstellungskosten
- Anschaffungsnaher Aufwand

Inhalte nach MaBV:

Grundzüge ordnungsgemäßer Buchführung, Vermietung, Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerb- und Grundsteuern), Allgemeine kaufmännische Grundlagen

Termin:Mittwoch, 03.03. und Donnerstag, 04.03.2021
jeweils 17:00-19:00 Uhr**Seminarort:**

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor

Immobilienkauf – Streuverluste vermeiden 4,0

Die Fehler, die wir im Immobilienkauf begehen, lassen sich oft nicht mehr oder nur mit hohem Aufwand wieder beheben. Wir sprechen darüber, wie wir diese Fehler vermeiden, sprechen über alte und neue Möglichkeiten und beachten dabei die USPs, also die Alleinstellungsmerkmale, die uns aus der Masse der Kollegen herausragen lassen. Wir reden auch über die flankierenden Marketingmaßnahmen, die uns den manchmal entscheidenden Vorsprung bringen. Außerdem öffnen wir uns der Erkenntnis, dass nicht der Kollege um die Ecke unserer größter Konkurrent ist. Das optimierte Objektaufnahmegespräch ist ebenso unser Thema wie die drei großen Aufgaben, an denen die meisten unserer Kollegen scheitern. Sie brauchen zu viele „Torschüsse“, um einmal zu treffen. Ab heute nicht mehr!

Seminarinhalte:

- Passiv oder aktiv einkaufen, und in welchem Verhältnis?
- Wie werden wir zum Synonym für alle Immobilien Themen?
- Akquise alt und neu – Akquise analog und digital
- Die Löwenaufgaben im Einkaufsgespräch
- Kurze Wege zum Notar und zum Empfehlungsmanagement

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung

Termin:

Donnerstag, 04.03.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Rechtsfragen zur Verhandlung mit Verkäufern – die Innenprovision – rechtliche Themen**

1,5

Die Verhandlungen mit Verkäufern sind unter den neuen Provisionsregelungen der §§ 656a ff. BGB deshalb besonders aufwändig, weil in bestimmten Konstellationen die Provisionsvereinbarung am Anfang nicht im Verhältnis zum Verkäufer geklärt werden kann. Die verschiedenen Alternativen der Provisionsvereinbarung mit dem Verkäufer stehen im Mittelpunkt dieses Webinars. Innenprovision, geteilte Provision, reine Außenprovision oder die alternative Vereinbarung zweier Provisionsmodelle werden genauso diskutiert wie die Mehrerlösklausel und andere Themen im Verhältnis zwischen Makler und Verkäufer.

Seminarinhalte:

- Innenprovision
- Neutralitätspflicht Immobilienmakler
- Treuepflichten Maklervertrag
- Was ist beim Verkäufer-Maklervertrag zu beachten?
- Alternativen bei der Vereinbarung mit Verkäufern

Inhalte nach MaBV:

3.1.2 Maklervertragsrecht

Termin:

Dienstag, 09.03.2021, 10:00-11:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	39,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	59,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige

**Referent:**Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor**Update zum Thema Datenschutz – Was hat sich getan?**

1,0

Maßnahmen zum Thema Datenschutz müssen in jedem Unternehmen umgesetzt sein. Wie in allen Rechtsgebieten, gibt es hier aber kein „fertig“. In diesem Webinar möchten wir Sie über die Neuerungen zum Thema Datenschutz informieren. Zur Einhaltung des Datenschutzes ist die Datensicherheit eines der tragenden Pfeiler – erfahren Sie, welche technischen Entwicklungen, welche Risiken und Lösungen es hier gibt.

Seminarinhalte:

- Was gibt es Neues?
- Wo muss ich Maßnahmen oder Dokumentationen anpassen?
- Wie sehen aktuelle Fälle und Entscheidungen aus?
- Rechte und Pflichten für Verantwortliche und Mitarbeiter

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Dienstag, 09.03.2021, 18:00-20:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referent:**

Dr. Udo Felbinger
Kunsthistoriker und Spezialist
für Architektur und Kunst
des 19. Jh.

Intensivkurs Architekturgeschichte – Teil 1 Baukunst der Antike und des Mittelalters

2,0

Dieser eigens für die Immobilienwirtschaft entwickelte Intensivkurs vermittelt Wissen über alle wichtigen Architekturepochen von der Antike bis zur Moderne. Ihre Kenntnisse über Baustile und ihre Ornamente können Sie gezielt als Vorteil bei Akquise und Vermarktung historischer Immobilien einsetzen. Das individuelle Potential eines Objekts kommt mit fundierten Informationen über seine Geschichte erst richtig zur Geltung. Ihre Kunden werden Ihre Fachkompetenz und den Mehrwert eines Altbaus zu schätzen wissen.

Seminarinhalte:

- Baustile von der Antike bis in die 1980er Jahre
- Historische Baumaterialien
- Ornamente und Stilelemente
- Hochwertige Seminarunterlage als Handbuch für den täglichen Gebrauch
- Sonderteil: Historistische Wohnung 1891/92

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung

Termin:

Donnerstag, 11.03.2021, 16:00-19:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

**Referentin:**

Dr. Joëlle Zimmerli
Soziologin, Geschäftsführerin
Zimraum GmbH

Familien treffsicher ansprechen bei der Akquise, bei Verkauf und Vermietung (Teil 1 von 4)

3,0

Gute Kenntnisse von Zielgruppenbedürfnissen tragen dazu bei, Angebote besser im Markt zu positionieren, Beratungsmandate zu erweitern oder neue Teilmärkte zu erschließen. In der Seminarreihe „Zielgruppenansprache“ wird entsprechendes Wissen vertieft. Wird die Familie größer oder werden Kinder eingeschult, machen sich Familien Gedanken zum Umziehen in eine größere Wohnung und in ein familientaugliches Wohnumfeld. Familien sind aber nicht gleich Familien. Der Kurs vermittelt unterschiedliche Zielgruppen innerhalb dieser Haushaltsform und zeigt auf, welche Bedürfnisse die Teilzielgruppen haben, welche Wohnumfelder zu ihnen passen und von ihnen gesucht werden. Der Kurs vermittelt, wo sich in der Stadt Berlin und in Brandenburg Zukunftslagen für Familien befinden.

Seminarinhalte:

- Welche Wohnbedürfnisse haben Familien?
- Wie lassen sich Segmente innerhalb der Zielgruppe unterscheiden?
- Was sind familientaugliche Wohnumfelder?
- Welche Beratungsangebote ergeben sich daraus?
- Wie kann die Zielgruppe angesprochen werden?

Inhalte nach MaBV:

Teilmärkte des Immobilienmarktes, Objektmanagement, Kundenbetreuung, Mieterauswahl

Termin:

Dienstag, 16.03.2021, 14:00-18:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

Die Eigentümerversammlung nach der WEG-Reform: Von der Einladung bis zum Beschluss

3,5

Sie trifft als Verwalter einer Wohnungseigentümergeinschaft nach der Rechtsprechung eine umfassende Organisationspflicht. Hieraus sind Sie verpflichtet, die ordnungsgemäße Verwaltung des Gemeinschaftseigentums durch zweckmäßige Organisation der Beschlussfassung vorzubereiten und umzusetzen. Insbesondere sollen Sie auf eine sachgerechte Beschlussfassung in der Eigentümerversammlung hinwirken. Grundlegende Voraussetzung hierfür ist die korrekte Einladung zur Versammlung und deren fehlerfreie Durchführung. Schon Fehler bei der Einladung und Durchführung der Versammlung können zur Anfechtbarkeit aller gefassten Beschlüsse führen. In der Praxis zeigen sich auch häufig Schwierigkeiten bei der unanfechtbaren Formulierung von Beschlussanträgen.

Seminarinhalte:

- Einzuladende Personen
- Form der Einladung
- Teilnahmeberechtigte
- Beschlussfassungen zu den Wohngeldvorschüssen
- Beschluss über bauliche Veränderungen

Inhalte nach MaBV:

Pflichten des WEG-Verwalters, Durchführung von Eigentümerversammlungen, Beschlussfassung

**Referent:**Sebastian Wörner
Rechtsanwalt

IVD plus Fachexkursion nach Dubai während der Weltausstellung

Exklusiv für
IVD-Mitglieder

17.11. - 24.11.2021

Dubai – die Boomtown am Persischen Golf wird zum Global-Player. Initiiert durch den Ölreichtum, hat sich das kleine Emirat zum extravaganen Handels-, Wirtschafts- und Finanzzentrum des Nahen Ostens entwickelt. Nutzen Sie jetzt die Chance zu einer fantastischen Fachexkursion in die aus Immobiliensicht möglicherweise interessanteste Stadt der Welt!

Neben luxuriösen Hotels entstanden hier gleichzeitig das höchste Gebäude, die größte Shopping-Mall und die größten künstlichen Inseln der Welt. Trotz der globalen Finanzkrise werden in Dubai in allen Bereichen der Infrastruktur Milliardenprojekte realisiert und schaffen so einen unvergleichlichen Lifestyle, zudem ist Dubai Austragungsort der Expo 2021.

Weitere Infos im IVD plus Mehrwerteshop

ivd-plus.de/fachstudienreise-dubai

Termin:

Donnerstag, 18.03.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige,
InvestorInnen

Bautechnische Grundlagen**6,0**

Dieses Seminar vermittelt Grundsätze der Planung, Konstruktion und Ausführung von Bauvorhaben im individuellen Wohnungsbau.

Seminarinhalte:

- Hauptansprüche an Wohnimmobilien
- Bauzeitenplan und Baubeschreibung
- Voraussetzungen für die Bebaubarkeit von Grundstücken
- Schwerpunkte in der Bauüberwachung
- Wärmeschutz, Schallschutz, Feuchtigkeitsschutz, Brandschutz, Holzschutz

Inhalte nach MaBV:

Gebäudepläne, Baustoffe und Baustofftechnologie, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen, Kundenberatung, Umwelt- und Energiethemen im Immobilienbereich

**Referent:**

Bogislav Scheunemann
Sachverständiger zert. EIA,
Fachlehrer

Termin:

Donnerstag, 18.03.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, sonstige Immobilienprofis

Kundenanalyse und Marktforschung für Immobilienprofis**2,0**

In diesem Online-Workshop lernen Sie innovative Methoden und Werkzeuge zur selbstständigen Marktforschung und Kundenanalyse kennen. Nach einer kurzen Einführung erstellen Sie in kleinen Feedback-Teams Kundenprofile für Ihr eigenes Unternehmen, mittels derer Sie Ihr Angebot optimal auf Ihre Kundenbedürfnisse zuschneiden können. Nach der Identifizierung Ihres Proto-Kunden, wird dann der Kaufprozess – vom Erstkontakt bis zum Abschluss – aus Sicht des Kunden betrachtet, um Hürden in dem Prozess zu evaluieren und Potentiale für zusätzliche Services zu erkennen. Abschließend können Sie Ihre Ergebnisse vorstellen und diskutieren oder sich auf Best Practice Beispiele und nützliche Tipps zur Marktforschung freuen.

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden

**Referent:**

Prof. Marco Wölfle
Leiter am Center for Real Estate
Studies (CRES)

Termin:

Freitag, 19.03.2021, 10:00-11:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	39,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	59,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen in Immobilienunternehmen

**Referent:**

Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor

MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz 1,0

Das Sensibilisieren aller Mitarbeiter zum Thema Datenschutz und Versorgen mit dem notwendigen Know-How ist von enormer Bedeutung. Nur so kann der Verantwortliche sicherstellen, dass die Vorgaben der DSGVO und andere gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz eingehalten werden. Das Kernthema dieses Webinars ist es, das Grundverständnis für den korrekten Umgang mit personenbezogenen Daten zu vermitteln und den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit zu geben. Das Webinar richtet sich daher gerade an die Unternehmen die keinen eigenen Datenschutzbeauftragten benannt haben, der diese Aufgabe gemäß Art. 39 (1) b DSGVO übernimmt und wir daher mehrfach jährlich durchgeführt um auch neuen Mitarbeitern schulen zu lassen.

Seminarinhalte:

- Grundlagen des Datenschutzes
- Umgang mit personenbezogenen Daten
- Betroffenenrechte
- Rechte und Pflichten für Verantwortliche und Mitarbeiter

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Mittwoch, 24.03.2021, 09:30-13:30 Uhr

Seminarort:

Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Dr. Klaus Hildebrandt
Rechtsanwalt und Notar

Wie berate ich den Verkäufer und den Käufer bei einer vereinbarten Doppelprovision 3,5

Ein erklärtes Ziel des Seminars ist, Maklern die Akquisition von Objekten zu erleichtern, indem beim Eigentümer mit Kenntnissen des Grundstückskaufvertrages und mit besonders werthaltigen Tipps geworben werden kann. Auch für den Käufer kann der Makler wertvolle Dienste leisten. Besonderes Augenmerk richtet der Referent auf die Beratung von Verkäufer und Käufer unter der Geltung der neuen „Doppelprovision“: Was ist zulässig, was ist unzulässig, wann droht Verwirkung der Provision?

Seminarinhalte:

- Beratung von Verkäufer und Käufer bei typischen Vertragsklauseln
- Wichtige Hinweise zu Kosten und Steuern
- Wichtige Hinweise an den Verkäufer zur Haftungsvermeidung
- Besonderheit: Vermietete Kaufobjekte
- Verwirkung der Provision, wenn sich der Makler auf eine Seite schlägt

Inhalte nach MaBV:

Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Grundstückskaufvertragsrecht, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Donnerstag, 25.03.2021, 14:00–18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:MaklerInnen, Sachverständige, VermieterInnen
und InvestorInnen**Referentin:**Katja Giller
Zertifizierte Sachverständige für
Immobilienbewertung**Workshop – Bewertung von Renditeimmobilien**

4,0

Der Workshop ist eine praktische Ergänzung des Seminars 1x1 der Immobilienwertermittlung. Um den angemessenen Verkaufspreis besser einschätzen zu können, lernen Sie in diesem Workshop die preisbildenden Mechanismen zu erkennen und sicher nachzuvollziehen. Wir werden im Workshop eine Beispielbewertung eines Wohn- und Geschäftshauses im Ertragswertverfahren durchführen und mit Vergleichsdaten plausibilisieren. Ein Schwerpunkt hierbei liegt in der Beschaffung und im richtigen Umgang mit den verfügbaren Daten. Im Anschluss haben Sie Gelegenheit eigene Praxisfälle und Bewertungsprobleme anzubringen und Anwendungsfragen zu erforderlichen Daten für die Wertermittlung zu stellen.

Seminarinhalte:

- Beispielbewertung eines Wohn- und Geschäftshauses
- Praxisfälle und Bewertungsprobleme der Workshopteilnehmer
- Anwendungsfragen zu den Daten für die Wertermittlung

Inhalte nach MaBV:

Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Objektangebot und Objektanalyse

Termin:

Donnerstag, 25.03.2021, 10:00–11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Newsletter, Mailings, Anrufe bei Kunden – was ist erlaubt – was nicht?**

1,5

Die Kundenansprache ist immer wieder Gegenstand von Abmahnungen, Unterlassungserklärungen, Beschwerdeverfahren oder Aufsichtsverfahren der Behörden im Datenschutz. In diesem Webinar bringen wir gemeinsam Klarheit in die Möglichkeiten der Kundenansprache und die Grenzen. Was ist erlaubt, wenn es um Mailings, Briefwerbung oder E-Mail-Werbung geht? Welche datenschutzrechtlichen Anforderungen müssen erfüllt werden, um sich im Rahmen der Anforderungen der DSGVO zu halten? Und welche Anforderungen hat das Wettbewerbsrecht? Vieles ist erlaubt, manches ist verboten. Lassen Sie sich auf den aktuellen Stand bringen.

Seminarinhalte:

- Innenprovision
- Neutralitätspflicht Immobilienmakler
- Treuepflichten Maklervertrag
- Was ist beim Verkäufer-Maklervertrag zu beachten?
- Alternativen bei der Vereinbarung mit Verkäufern

Inhalte nach MaBV:

4.1.2 unzulässige Werbung (Makler), 5.1.3. Datenschutz (Makler), 1.2. Besuchsvorbereitung/Gesprächsvorbereitung/Kundengespräch (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter), 7.1.2. unzulässige Werbung (Verwalter)

Termin:

Dienstag, 30.03.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

Das Erbaurecht – nachhaltige Einnahmen und keine Kosten

5,5

Die Vergabe von Erbaurechten kann sich oftmals als eine sinnvolle Alternative zur Veräußerung von Grundstücken darstellen. Mit dem Erbaurecht können auch gezielte Anforderungen an den Grund und Boden umgesetzt werden. Zur Durchsetzung dieser Interessen eignen sich individuell gestaltete Erbaurechte vielfach ganz hervorragend. Sie werden mit dem gesetzlichen Inhalt des Erbaurechts und den vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten vertraut gemacht. Ebenso werden sie fundierte Kenntnisse über das Rechtsinstitut Erbaurecht erlangen und einen Eindruck davon erhalten, wie flexibel Erbaurechte zur Regelung konkreter Sachverhalte und zur Durchsetzung individueller Interessen eingesetzt werden können.

Seminarinhalte:

- Begriff und gesetzlicher Inhalt des Erbaurechts
- Abgrenzung zu anderen Eigentumsformen und Rechten an Grundstücken
- vertraglicher Inhalt des Erbaurechts
- das Erbaurechts von seiner Begründung bis zur Beendigung
- der Erbbauzins und die Anpassungsklausel

Inhalte nach MaBV:

A.2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes, A.3.1.4 Grundstückskaufvertragsrecht, B.2.1.4 Grundstücksrecht

**Referent:**

Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in der
Immobilienwirtschaft

Tutorium für die schriftliche Abschlussprüfung - Online

Spätestens wenn die schriftliche Abschlussprüfung der Immobilienkaufleute näher rückt, wird die Menge des Lernstoffes deutlich. Unser Kompaktseminar „BWL der Immobilienwirtschaft“ fasst die Inhalte für das wichtige Prüfungsfach Immobilienwirtschaft kompakt in 2 Modulen zusammen. An insgesamt 8 Abenden werden vom Grundbuch über den Immobilienerwerb, der Bau und die Finanzierung bis hin zum Miet- und Wohnungseigentumsrecht viele Themenbereiche besprochen. Ausführliches Skriptmaterial unterstützt Sie dabei.

Referent:

Oliver Hennig

Termine:

Immobilienwirtschaft kompakt (Modul 1) „Die Immobilie als Wirtschaftsgut“
Termine 04.03, 11.03., 18.03., 25.03.2021, jeweils 17:00 - 20:30 Uhr
Immobilienwirtschaft kompakt (Modul 2) „Immobilienverwaltung“
Termine 08.04., 15.04., 22.04., 29.04.2021 jeweils 17:00 - 20:30 Uhr

Teilnahmegebühr:

149,- Euro zzgl. MwSt. pro Modul für IVD-Mitglieder
199,- Euro zzgl. MwSt. pro Modul für Nichtmitglieder

Anmeldung unter www.ivd-bildungsinstitut.de/spezial



Termin:

Montag, 12.04.2021, 17:00–18:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt

Was gehört zur vollständigen Kundenakte von Immobilienmaklern?

1,5

Vom Maklervertrag über die Dokumentation der Anforderungen nach der Geldwäscheprävention, vom Energieausweis über die Unterlagen zur Immobilie, von der Vollmacht zur Akteneinsicht bis zur Nachweisbestätigung, von der Aufnahme der Immobilie und Objekterfassung bis zur Haftungsfreizeichnung haben Immobilienmakler nicht nur mit vielen Formulare, sondern auch mit den gesetzlichen Anforderungen an Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten zu tun, wenn dann noch die Einwilligungen und andere Unterlagen nach der DSGVO dazukommen, dann lohnt sich ein Blick auf die „vollständige“ Maklerakte.

Seminarinhalte:

- Informationspflichten nach MaBV und anderen Vorschriften
- Dokumentation
- DSGVO-Pflichten und Aufzeichnungen
- Erforderliche Einwilligungen
- Verwahrung und Digitalisierung von Akten

Inhalte nach MaBV:

3.1.2. Maklervertragsrecht, 2.6. Makler- und Bauträgerverordnung, 2.12. Informationspflichten des Maklers, 5.1.3. Datenschutz

Termin:

Dienstag, 13.04.2021, 10:00–17:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

**Referent:**Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in der Immobilienwirtschaft

Einnahmenbasierter Erbbauzins bei Erbbaurechten für Mehrfamilienhäuser

5,5

Das Problem, dass gerade bei gewerblichen Wohnungsvermietern – in Ballungsräumen und städtischen Gebieten, die Mieteinnahmen in einem stärkeren Maße steigen als der vereinnahmte Erbbauzins, schneidet den Erbbaurechtsgeber von der Wertigkeit der Liegenschaft ab. In der Regel stehen gezahlter Erbbauzins und reale Mieteinnahme in einem krassen Missverhältnis. Mit dem einnahmenbasierten Erbbauzins nehmen Sie als Erbbaurechtsgeber an den steigenden Mieten teil! Auf der Basis dieser Veranstaltung können Sie – zukünftig – umsatzbasierte Erbbauzinsvereinbarungen selbst konzipieren und wissen, welche Problematiken und Konstellationen zu beachten sind, damit die Umsetzung erfolgreich ist.

Seminarinhalte:

- Musterhafte, vertragliche Bestandteile
- Bemessung der Mieteinnahme bzw. Ausschlüsse
- Verschiedene Modelle des einnahmebasierten Erbbauzinses
- Berechnung des einnahmebasierten Erbbauzinses
- Sonderregelung für die Veräußerung oder Teilveräußerung des Wohnraumes

Inhalte nach MaBV:

A.2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes, A.3.1.4 Grundstückskaufvertragsrecht, B.2.1.4 Grundstücksrecht

Termin:

Mittwoch, 14.04.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Unternehmer*innen und Mitarbeiter*innen der Immobilienbranche

**Referentin:**

Fluky
Referent*in für politische
Bildung

Diversity in der Immobilienbranche – besser mit! 1,5

In einer globalisierten Welt haben wir es bei Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen und Immobilienkäufer*innen mit heterogenen Gruppen zu tun – sowohl sprachlich als auch kulturell. Die Zauberformel für den entscheidenden Wettbewerbsvorteil ist also die Anerkennung und Beachtung von Diversity: einerseits bringt ein divers aufgestelltes Team mehr Innovationen, ist zufriedener und kreativer – andererseits bringt Wissen über und Sensibilität bei Diversity-Themen bei den Kund*innen den entscheidenden Vorteil, denn: Wer sich nicht gut angenommen fühlt, macht den Abschluss woanders! Dieses Online-Seminar beschäftigt sich mit den „harten Fakten“ eines vermeintlich „weichen“ Themas, denn auch die Immobilienbranche ist mit aktuellen und zukünftigen Vorschriften konfrontiert.

Seminarinhalte:

- Was ist Diversity (Management)?
- gesetzliche Vorgaben aktuell und in Zukunft
- (finanzielle) Vorteile von Diversity Management
- Zukunftssicherheit mit Diversity Management
- Praktische Umsetzung von Diversity Management

Inhalte nach MaBV:

Kundenbetreuung, Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement

Termin:

Montag, 19.04.2021, 18:00-19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige, InvestorInnen

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

**Das Vergleichswertverfahren für Makler –
bequem und überzeugend bewerten** 1,5

Nach einheitlicher Meinung der Gerichte gehört die richtige Kaufpreiseinschätzung zu den Kernaufgaben des Maklers. Doch setzt der Makler in der Praxis diese Forderung um? Zwischen Schnellbewertungen im Internet und Kurzgutachten gibt es eine riesige Fülle an Bewertungstools und Vorlagen. Für Makler spielt aber die Effizienz eine entscheidende Rolle. Zudem muss die Kaufpreis-Analyse auch für Laien verständlich sein. Ein Feuerwerk an Fachbegriffen und Zahlenkolonnen konterkariert meist das Ziel den Alleinauftrag zu bekommen. Hier lernen Sie, wie Sie ohne „Fach-Chinesisch“ mit Hilfe des Vergleichswertverfahrens Eigentümer von Ihrer Expertise überzeugen.

Seminarinhalte:

- Die 2 Varianten des Vergleichswertverfahrens
- Die 5 Hauptkriterien, die den Kaufpreis beeinflussen
- Woher bekommt man verlässliche Vergleichsdaten?
- Die „Maklerformel“ zur Schnellbewertung und Orientierung nutzen

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Dienstag, 20.04.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Mitarbeitende und Führungskräfte, die flexibel arbeiten und beruflichen Erfolg in Verbindung mit einem ausgeglichenen Lebensstil erleben möchten.

**Referent:**

Lars Baus
Autor, Trainer und Berater

Die neue Work-Life-Balance

In diesem Live-Online-Training lernen Sie, wie Sie auch in Zeiten von Digitalisierung, Home Office und New Work Beruf und Privatleben harmonisch unter einen Hut bringen können. Dabei kommen auch aktuelle Ansätze wie Work-Life-Blending und Boundary Management nicht zu kurz. Sie erwerben wirksame Einsichten und Techniken, die dabei helfen, gute berufliche Leistung mit persönlicher Lebensqualität zu verbinden. Das Training wird mit Zoom durchgeführt. Technische Voraussetzungen sind ein Laptop oder Computer mit Kamera und Mikrofon sowie eine stabile Internet-Verbindung. Die Teilnehmenden erhalten vorab per E-Mail einen Einladungslink. Dokumente werden digital bereitgestellt.

Seminarinhalte:

- Work-Life-Balance und Work-Life-Blending
- Grenzen setzen mit Boundary Management
- Das 5-Säulen-Prinzip
- Die vier Lebensphasen
- Gute Energie-Balance

Termin:

Dienstag, 20.04.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, VermieterInnen

**Referent:**

Hans-Joachim Beck
ehemaliger Vorsitzender Richter
am Finanzgericht Berlin-
Brandenburg

Umwandlung von Wohnimmobilien in Eigentumswohnungen

1,5

Werden Kommunen gesetzlich in die Lage versetzt, die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen zu verbieten? Diese Frage ist politisch noch nicht abschließend beantwortet. Klar ist aber auch, dass Eigentümern nach einer Kaskade von Restriktionen im Mietrecht teilweise gar keine andere Wahl bleibt, als Ihre (noch bestehenden) Eigentumsrechte wahrzunehmen und Miet- in Eigentumswohnungen umzuwandeln. Was zu beachten ist, erfahren Sie in diesem Seminar. Profitieren Sie dabei von der jahrzehntelangen Praxiserfahrung eines Finanzrichters, mehr „Tipps aus dem Nähkästchen“ gibt es nicht!

Seminarinhalte:

- Auswirkungen der Umwandlung – Veräußerungsgewinn, Schenkung, Erbfall
- Vorkaufsrecht und Eigenbedarfskündigung
- Grunderwerbsteuer
- Auswirkungen auf die Grundsteuer
- Umlegung auf die Mieter

Inhalte nach MaBV:

Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerb- und Grundsteuern), Vermietung

Termin:

Donnerstag, 22.04.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, InvestorInnen

**Referent:**

Michael Bröskamp
Leiter Privatimmobilien,
Rohrer Immobilien GmbH

Bieterverfahren als Akquise- und Vermarktungsinstrument für Immobilienmakler

2,0

Die Durchführung eines Bieterverfahrens beim Immobilienverkauf hat viele Vorteile – für Käufer, Verkäufer und Makler. Es handelt sich um einen klar strukturierten Prozess mit einem festen Zeitfenster. Die Preisfindung ist marktgerecht, die Arbeitsabläufe beim Makler verschlanken sich, die Mandatierung ist einseitig und die Neutralität nachweislich. In diesem Webseminar erfahren Sie, wie das Bieterverfahren geplant und durchgeführt wird.

Seminarinhalte:

- Warum die Durchführung eines Bieterverfahrens überhaupt anbieten?
- Wann eignet sich ein Bieterverfahren nicht?
- Vorteile des Bieterverfahrens aus Sicht des Immobilienmaklers
- Provisionsgestaltung
- Ablauf des Bieterverfahrens anhand verschiedener Praxisbeispiele

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Preisbildung am Immobilienmarkt, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Donnerstag, 22.04.2021, 15:00-18:30 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Ulrich Joerss
Rechtsanwalt und Notar

Geldwäschegesetz – Richtiger Umgang mit den gesetzlichen Pflichten

3,0

Geldwäsche geht alle an. Aus diesem Grund bestehen für Immobilienmakler wie für andere Branchen zahlreiche gesetzliche Pflichten, um die Verwendung von Geldern aus organisierter Kriminalität und Terrorismusfinanzierung sichtbar werden zu lassen. Flankiert werden diese gesetzlichen Pflichten durch erhebliche Bußgeldtatbestände. Gegenstand des Seminars sind die vom Makler jährlich durchzuführenden organisatorischen Maßnahmen, die von ihm für eine behördliche Prüfung vorzuhaltenden Dokumentationen über betrieblichen Maßnahmen sowie Vorgaben zur Prüfung der Kunden im täglichen Geschäftsablauf und die gegebenenfalls zu ziehenden Konsequenzen.

Seminarinhalte:

- Erfüllung bestehender Fortbildungspflicht
- Prüfungspflichten
- Dokumentationspflichten
- Organisationspflichten nach GWG

Inhalte nach MaBV:

Geldwäschegesetz, Datenschutz, rechtliche Grundlagen, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Montag, 26.04.2021, 10:00-14:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

ImmobiliendienstleisterInnen und deren
MitarbeiterInnen

**Referent:**

Jens Störmer
selbstständiger IT-Berater

Workshop Outlook – Sinnvoll nutzen

3,5

Lernen Sie in diesem Seminar mühelos mit Outlook umzugehen und damit die tägliche Informationsflut zu bewältigen. Mit einer professionellen e-Mail-Bearbeitung, Terminkoordination und Aufgabenplanung haben Sie nicht nur die Chance, Ihre Selbstorganisation zu optimieren, sondern auch Ihre Außenwirkung zu verbessern. **Bitte eigenen Laptop mitbringen. Wir empfehlen eine Office Version ab 2003.**

Begrenzte Teilnehmerzahl: 12

Seminarinhalte:

- Nachrichten verfassen und versenden
- Outlook-Ordner
- Termine planen und verwalten
- Suchfunktionen
- Aufgaben verwalten

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kaufmännische Grundlagen, Kundenbetreuung, Dokumentation

Termin:

Dienstag, 27.04.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	279,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige

**Referent:**

Bogislav Scheunemann
Sachverständiger zert. EIA,
Fachlehrer

Baumängel und Bauschäden an Bestandsgebäuden und an Wohnungen

6,0

Dieses Seminar dient dem Erkennen von Baumängeln und Bauschäden mittels Inaugenscheinnahme und einfacher Messmethodik während der Objektaufnahme. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse sind in der Vermarktungspräsentation zu berücksichtigen und den Interessenten zu vermitteln.

Seminarinhalte:

- Baumängel in der Planung und Ausführung an Wohngebäuden
- Küchen, Bädern, Balkonen, Terrassen und Loggien
- Bauschäden als offene und verdeckte Erscheinungen an
- Heizungs-, Sanitär- und Elektroanlagen
- Wänden, Decken, Treppen und Dächern

Inhalte nach MaBV:

Gebäudepläne, Baustoffe und Baustofftechnologie, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen, Wertermittlung, Erkennen von Mängeln



Sprengnetter unterstützt seine Kunden in der Immobilien- und Kreditwirtschaft durch innovative Softwarelösungen, umfassende und aktuelle Marktdaten, professionelle Dienstleistungen, Fachliteratur sowie vielfältige Angebote zur Aus- und Weiterbildung.

Zielgruppen

Mit den Lösungen von Sprengnetter arbeiten Sachverständige, Gutachter, Gutachterausschüsse, die großen deutschen Banken und Finanzierer, Immobilienmakler sowie andere Akteure der Immobilienbranche wie Architekten, Immobilienverwalter und Co.

Akademie

Darüber hinaus setzt sich Sprengnetter durch die hauseigene, zertifizierte Akademie für die Professionalisierung der Immobilienbranche ein. Von der Ausbildung zum Sachverständigen über zahlreiche Weiterbildungen für Immobilienmakler bis hin zu fachspezifischen Fortbildungen für Sachverständige und Gutachter werden Kurse, Seminare sowie Webinare angeboten.

IMMOBILIENBEWERTUNG AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Seminare 2021

(Auszug)

03.02. - 04.02.2021	Marktwertermittlung in der Praxis - Bewertungsfehler erkennen und vermeiden	Webinar
09.02. - 09.02.2021	Schäden an der Gebäudehülle und Balkonen sachverständig erkennen und bewerten	Webinar
23.02.2021	ImmoBesichtiger - Schadenerkennung	Hybrid
03.03. - 05.03.2021	MarktWertMakler	Webinar
04.03. - 06.03.2021	ImmoSchaden-Bewerter	Präsenz
26.04. - 28.04.2021	EnergieWert-Experte	Hybrid
06.05. - 08.05.2021	ImmoSchaden-Bewerter	Hybrid
30.06. - 02.07.2021	EnergieWert-Experte	Webinar
08.07. - 08.07.2021	Problemursachen bei Dachgeschossausbau und der Gebäudeabdichtung erkennen und bewerten	Webinar
12.07. - 14.07.2021	MarktWertMakler	Webinar
13.07.2021	ImmoBesichtiger - Schadenerkennung	Hybrid
03.08.2021	Schäden an der Gebäudehülle und Balkonen sachverständig erkennen und bewerten	Webinar
24.08. - 26.08.2021	ImmoMediator	Hybrid
06.09. - 08.09.2021	Feuchte- und Schimmel-Experte	Hybrid
21.09. - 23.09.2021	EnergieWert-Experte	Hybrid
21.10. - 22.10.2021	Marktwertermittlung in der Praxis - Bewertungsfehler erkennen und vermeiden	Webinar
26.10. - 27.10.2021	BrandSchutz-Experte	Hybrid
15.11. - 16.11.2021	ImmoBarrierefrei-Experte	Präsenz
13.12. - 15.12.2021	MarktWertMakler	Webinar



Die Sprengnetter GmbH ist langjähriger Kooperationspartner des IVD Berlin-Brandenburg

SPEZIAL

Weitere Infos und Buchung unter www.ivd-bildungsinstitut.de

Termin:

Donnerstag, 29.04.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt

Bewertungen und Referenzen – was müssen Immobilienfirmen wissen?

1,5

Die Bewertungen im Google Business-Account sind zu einer wichtigen Währung im Internet geworden. Das gilt genauso für die Bewertungen in Bewertungsportalen. Gleichzeitig sind Referenzen eine wichtige Währung zur Gewinnung neuer Kunden. Deshalb geht es in diesem Webinar um den richtigen Umgang mit Bewertungen und Referenzen im Internet. Wie können negative Bewertungen wirkungsvoll beseitigt werden? Wie können Referenzen eingesetzt werden? Welche Rechte haben die Referenzgeber, wenn die Referenz einmal abgegeben worden ist? Dürfen Fotos und Videoreferenzen verwendet werden? Und wenn ja, unter welchen Bedingungen?

Seminarinhalte:

- Bewertungen im Internet nutzen
- Referenzen einholen und nutzen
- Videos und Fotos in Referenzen verwenden
- Einwilligungen von Kunden

Inhalte nach MaBV:

4.1.2 unzulässige Werbung (Makler), 5.1.3. Datenschutz (Makler), 1.2. Besuchsvorbereitung/Gesprächsvorbereitung/Kundengespräch (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter), 7.1.2. unzulässige Werbung (Verwalter)

Termin:

Mittwoch, 05.05.2021, 17:00-18:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt

Die Käuferprovision und der Suchauftrag nach dem neuen Provisionsrecht

1,5

Der Suchauftrag mit Käuferkunden ist eine Möglichkeit, mit der Immobilienmakler auch bei Eigentumwohnungen und Einfamilienhäusern eine reine Außenprovision vereinbaren können. Dafür sind einige Bedingungen einzuhalten. Immobilienmakler sollten deshalb wissen, was erforderlich ist, um einen wirksamen Suchauftrag einzugehen. Im Lauf der Zusammenarbeit mit einem Käuferkunden kann aus einem Suchauftrag ein Maklervertrag werden, der die geteilte Provision erfordert. Auch diese Möglichkeit müssen Immobilienmakler im Auge behalten und schon bei Abschluss des Suchauftrages auf diese Variante vorbereitet sein. In diesem Webinar gehen wir alle Varianten der Vereinbarung des Suchauftrages mit Käuferkunden durch, so dass Immobilienmakler den Suchauftrag effektiv einsetzen können.

Seminarinhalte:

- Neue Provisionsvorschriften nach §§ 656 a ff. BGB
- Der Suchauftrag des Käufers
- Reine Außenprovision – auch bei EFH und ETW erlaubt?
- Wie weit geht der Suchauftrag?
- Vereinbarung mit Käuferkunden

Inhalte nach MaBV:

3.1.2 Maklervertragsrecht

Termin:

Donnerstag, 06.05.2021, 14:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	149,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	249,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referentin:**Katja Giller
Zertifizierte Sachverständige für
Immobilienbewertung**Rechte und Belastungen in der
Immobilienwertermittlung**

4,0

Das Seminar gibt Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten Rechte und Belastungen von bebauten und unbebauten Grundstücken, den jeweiligen rechtlichen Grundlagen und ihrer Berücksichtigung in der Wertermittlung. Dies soll Ihnen helfen den etwaigen Werteinfluss von Wege- und Leitungs-, aber auch Nießbrauch- und Wohnungsrechten besser einzuschätzen und damit in den letzten Jahren vermehrt auftretenden Verkaufsangebote, verbunden mit der Begründung von an die Lebenszeit der Verkäufer gebundenen Rechte auf ihre Angemessenheit zu prüfen bzw. mögliche Verkaufskonditionen einzuschätzen.

Seminarinhalte:

- Rechte und Belastungen von bebauten und unbebauten Grundstücken
- Berücksichtigung von Rechten und Belastungen in der Wertermittlung
- Diverse Bewertungsbeispiele von Rechten und Belastungen

Inhalte nach MaBV:

Bürgerliches Gesetzbuch, Preisbildung am Immobilienmarkt, Wertermittlung

Termin:

Freitag, 07.05.2021, 10:00-11:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	39,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	59,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen in Immobilienunternehmen

**Referent:**Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor**MitarbeiterInnenschulung zum
Thema Datenschutz**

1,0

Das Sensibilisieren aller Mitarbeiter zum Thema Datenschutz und Versorgen mit dem notwendigen Know-How ist von enormer Bedeutung. Nur so kann der Verantwortliche sicherstellen, dass die Vorgaben der DSGVO und andere gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz eingehalten werden. Das Kernthema dieses Webinars ist es, das Grundverständnis für den korrekten Umgang mit personenbezogenen Daten zu vermitteln und den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit zu geben. Das Webinar richtet sich daher gerade an die Unternehmen die keinen eigenen Datenschutzbeauftragten benannt haben, der diese Aufgabe gemäß Art. 39 (1) b DSGVO übernimmt und wir daher mehrfach jährlich durchgeführt um auch neuen Mitarbeitern schulen zu lassen.

Seminarinhalte:

- Grundlagen des Datenschutzes
- Umgang mit personenbezogenen Daten
- Betroffenenrechte
- Rechte und Pflichten für Verantwortliche und Mitarbeiter

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Dienstag, 11.05.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen sowie alle, die mit Erbbaurechten als wirtschaftliches Gestaltungsmerkmal umgehen müssen

**Referent:**

Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in der Immobilienwirtschaft

Gewerbeflächen als Erbbaurechte – die speziellen Anforderungen

5,5

Sie erlangen vertiefte Kenntnisse über das Erbbaurecht im Gewerbebereich. Die gesetzlichen und vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten des Erbbaurechtsvertrages im Gewerbebereich werden anschaulich dargestellt. Sie werden mit der besonderen Struktur der Erbbaurechte für gewerbliche Flächen vertraut gemacht. Nach dem Seminar verfügen Sie über die Fähigkeit, Erbbaurechte zur Regelung gewerbewirtschaftlicher Sachverhalte und zur Durchsetzung individueller Interessen zu konzipieren und einzusetzen.

Seminarinhalte:

- die Intension der Erbbaurechtsvergabe
- die Besonderheiten für Gewerbeflächen als Erbbaurechte
- die vertraglichen Regelungen des Heimfalls
- die besondere Gestaltung als Gesamt- und/oder Untererbbaurecht
- die speziellen Erbbauzinsmodelle und deren Bemessungsgrundlagen

Inhalte nach MaBV:

A.2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes, A.3.1.4 Grundstückskaufvertragsrecht, B.2.1.4 Grundstücksrecht

Termin:

Mittwoch, 12.05.2021, 18:00-20:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referent:**

Dr. Udo Felbinger
Kunsthistoriker und Spezialist für Architektur und Kunst des 19. Jh.

Intensivkurs Architekturgeschichte – Teil 2 Baukunst der Renaissance und des Barock

2,0

Dieser eigens für die Immobilienwirtschaft entwickelte Intensivkurs vermittelt Wissen über alle wichtigen Architekturepochen von der Antike bis zur Moderne. Ihre Kenntnisse über Baustile und ihre Ornamente können Sie gezielt als Vorteil bei Akquise und Vermarktung historischer Immobilien einsetzen. Das individuelle Potential eines Objekts kommt mit fundierten Informationen über seine Geschichte erst richtig zur Geltung. Ihre Kunden werden Ihre Fachkompetenz und den Mehrwert eines Altbaus zu schätzen wissen.

Seminarinhalte:

- Baustile von der Antike bis in die 1980er Jahre
- Historische Baumaterialien
- Ornamente und Stilelemente
- Hochwertige Seminarunterlage als Handbuch für den täglichen Gebrauch
- Sonderteil: Historische Wohnung 1891/92

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung

Termin:

Montag, 17.05.2021, 17:00-19:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:UnternehmerInnen, Führungskräfte,
TeamleiterInnen**Referent:**Normen Ulbrich
Führungsexperte, Speaker
und Autor**Auch kleine Teams brauchen Führung**

„Ein Team ist eine aktive Gruppe von Menschen, die sich auf gemeinsame Ziele verpflichtet haben, harmonisch zusammenarbeiten, Freude an der Arbeit haben und hervorragende Leistungen bringen.“ (nach Francis und Young) Wenn Sie wissen wollen, was Sie dafür tun können, dass die o.g. Beschreibung auch auf Ihr Team zutrifft, ist dieses webinar genau das richtige! Neben einigen Führungs-Lifehacks bietet sich auch die Möglichkeit, konkrete Fragen aus dem Alltag zu stellen.

Seminarinhalte:

- Was bedeutet Führung?
- Was ist digital Leadership?
- Warum ist ein klares Leitbild so wichtig?
- Wie entwickle ich mein Team?
- Zeit für Praxisfragen

Termin:

Dienstag, 18.05.2021, 10:00 -15:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referentin:**Antje Zierle-Kohlorgen
Kommunikations- & Business-
trainerin**Telefontraining: Objektakquise –
Leads in Kunden „umwandeln“**

4,5

Die Kunden- und Objektakquise gehört zum Berufsalltag von Maklern und Hausverwaltungen. Eine professionelle, gezielte und kundenorientierte Gesprächsführung ist ein wesentlicher Punkt für den Erfolg. Nach dem Seminar kennen Sie wirkungsvolle und kundenorientierte Techniken für eine effektive und erfolgreiche Objekt – und Kundenakquise und können diese gezielt einsetzen.

Seminarinhalte:

- Gesprächsebenen: wie der Mensch „tickt“
- Umgang mit Einwänden
- Vom Gesprächseinstieg zum Abschluss
- Nutzenargumentation

Inhalte nach MaBV:Kundenbetreuung, Serviceerwartungen des Kunden, Konflikt-, Beschwerde-
und Sozialmanagement

Termin:

Mittwoch, 19.05.2021, 10:00–11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referent:**

Thomas Brunner
Leader onOffice Academy

Suchmaschinenoptimierung „Do-It-Yourself“ – wie Ihre Webseite besser rankt!

1,5

Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist etwas für Profis – aber auch im Kleinen kann man Veränderungen und Optimierungen erreichen, die sich positiv auf das Google-Ranking auswirken. In diesem „Do-It-Yourself“ Seminar lernen Sie, was sich positiv auf Ihre Webseite auswirkt und wie Sie das selbst beeinflussen können. Außerdem klären wir die Frage, worauf Google in seinem Ranking besonderen Wert legt und warum Ihre Homepage nicht so erfolgreich ist, wie sie sein könnte.

Seminarinhalte:

- SEO
- SEM
- Google

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden

Termin:

Mittwoch, 19.05.2021, 14:00–18:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

**Referent:**

Sebastian Wörner
Rechtsanwalt

Spezialprobleme bei der WEG-Verwaltung

3,5

Wissen Sie, wer mit den Kosten für die Instandsetzung eines bestimmten Bauteiles zu belasten ist? Wenn Sie nicht wissen, ob das betreffende Bauteil ins Sondereigentum oder ins Gemeinschaftseigentum fällt, werden Sie diese Probleme nicht lösen können. Sind Ihnen die Regelungen bekannt, nach denen die Kosten einer Baumaßnahme durch das Gesetz verteilt werden und in welchem Umfang eine abweichende Regelung durch Beschluss geregelt werden kann? Wissen Sie, unter welchen Voraussetzungen Sie als Verwalter der Veräußerung einer Wohnung zustimmen dürfen bzw. müssen? Können Sie die Frage beantworten, wer im Falle eines Eigentümerwechsels im laufenden Wirtschaftsjahr für welche Wohngeldforderungen haftet? Nach unserem WEG-Spezialseminar werden Sie diese Fragen beantworten können!

Seminarinhalte:

- Zuordnung Sonder- und Gemeinschaftseigentum
- Kostenverteilung bei Baukosten
- Verwalterzustimmung zur Veräußerung einer Wohnung
- Wohngeldhaftung bei Eigentümerwechsel im Wirtschaftsjahr

Inhalte nach MaBV:

Wohnungseigentumsgesetz

Termin:

Mittwoch, 26.05.2021, 09:30-13:30 Uhr

Seminarort:Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Dr. Klaus Hildebrandt
Rechtsanwalt und Notar

Die Haftung des Maklers: Existenzvernichtung vermeiden!

3,5

Fälle, in denen Makler ihre Vermögen gegen Schadensersatzansprüche schützen müssen, nehmen ständig zu. Das ist zum einen Folge des erhöhten Dienstleistungsangebots von Maklerunternehmen, aber auch Folge von deutlich verändertem Verbraucherverhalten und -ansprüchen. Haftungsgefahren lauern oft dort, wo man sie am wenigsten vermutet. Die Größenordnung von Haftungsfällen ist kaum kalkulierbar. Sie können das gesamte erfolgreiche Berufsleben eines Maklers ruinieren. Das Seminar zeigt Haftungsgrundsätze auf und baut die neuesten höchstrichterlichen Entscheidungen zur Haftung des Maklers in den Geschäftsablauf ein. So werden Haftungsfälle erfolgreich vermieden! Sie erhalten konkrete Handlungshinweise, Formulare, etc.!

Seminarinhalte:

- Die höchstrichterliche Rechtsprechung zur Maklerhaftung
- Die Falle: umfassende Deinstleistungen = umfassende Haftung
- Vermeidung von Haftungsfällen
- Enthäftungsformulare in den Geschäftsablauf einbauen
- Das 10-Punkte-Programm zur Haftungsvermeidung

Inhalte nach MaBV:

Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Donnerstag, 27.05.2021, 16:00-19:15 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

**Referentin:**Dr. Joëlle Zimmerli
Soziologin, Geschäftsführerin
Zimraum GmbH

Senioren treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 2 von 4)

3,0

Gute Kenntnisse von Zielgruppenbedürfnissen tragen dazu bei, Angebote besser im Markt zu positionieren, Beratungsmandate zu erweitern oder neue Teilmärkte zu erschließen. In der Seminarreihe „Zielgruppenansprache“ wird entsprechendes Wissen vertieft. Sind die Kinder ausgezogen oder neigt sich die berufliche Karriere dem Ende zu, sind viele Personen 55plus offen, sich auch beim Wohnen umzuorientieren. Der Kurs vermittelt, auf welche Wohnlagen, Wohnungsangebote und Vermarktungsbotschaften die Generation 55plus anspricht und wie sich das Marktsegment von den Zielgruppen 65plus und 80plus abgrenzt. Der Kurs zeigt auf, wie der Markt heute für dieses Marktsegment aufgestellt ist und wie die Zielgruppen angesprochen werden können.

Seminarinhalte:

- Wer ist die Zielgruppe 55plus?
- Wie lassen sich Segmente innerhalb der Zielgruppe unterscheiden?
- Auf welche Wohnqualitäten/Angebote sprechen sie an?
- Welche Beratungsangebote ergeben sich daraus?
- Wie kann die Zielgruppe angesprochen werden?

Inhalte nach MaBV:

Teilmärkte des Immobilienmarktes, Objektmanagement, Kundenbetreuung, Mieterauswahl

Termin:

Freitag, 28.05.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**DSGVO für Firmeninhaber**

1,5

In diesem Seminar werden die Grundlagen des Datenschutzrechts für Immobilienfirmen erläutert. Was sind personenbezogene Daten? Wann erfolgt die Verarbeitung von Daten im Makler- und Verwalterbüro rechtmäßig? Wie werden Betroffenenrechte richtig beantwortet und was müssen Makler und Verwalter bei Anfragen von Kunden beachten? Was ist bei einer Löschungsanfrage zu beachten? Wann benötigen Makler-/Verwalterbüros eine Einwilligung von Kunden? Wie müssen Immobilienbüros mit dem Verarbeitungsverzeichnis richtig umgehen? Wann muss die Datenschutzerklärung auf der Webseite angepasst werden? Neuste Fragen zu Cookie-Banner, Facebook-Unternehmensseiten usw.

Seminarinhalte:

- Kunden- und Betroffenenrechte
- Informationspflichten nach DSGVO
- Einwilligung von Kunden
- Datenpannen und Umgang damit
- Technische und organisatorische Maßnahmen

Inhalte nach MaBV:

5.1.3. Datenschutz (Makler), , 8.1.3. Datenschutz (Verwalter)

Termin:

Mittwoch, 02.06.2021, 09:30-13:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

**Referent:**Frank Gülle
seit über 20 Jahren als Verwalter
selbstständig**Betriebskostenabrechnung kein Sorgenfall**

3,5

Stehen Sie alle Jahre wieder vor Problemen mit der Betriebskostenabrechnung? Was darf gegenüber dem Mieter abgerechnet werden? Wo müssen Vorwegabzüge gemacht werden? Wie ist mit Stellplätzen zu verfahren? Fragen über Fragen. Die Frage: Besteht wirklich ein Problem? Bei einer Betriebskostenabrechnung handelt es sich um ein einfaches Rechenwerk. Das glauben Sie nicht? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig.

Seminarinhalte:

- Rechtsquellen der Betriebskostenabrechnung
- Widerspruchsgründe und deren Behandlung
- Betriebskostenverordnung (umlegbare Kosten)
- Abrechnungsschlüssel
- Musterberechnung

Inhalte nach MaBV:

Betriebskostenverordnung, Bewirtschaftung von Mietobjekten, Erstellung von Betriebskostenabrechnungen, Kaufmännische Grundlagen

Termin:

Dienstag, 02.06.2021, 14:00-18:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

Heizkostenabrechnung

3,5

Neben den kalten Betriebskosten entstehen auch warme Kosten. Diese Kosten werden überwiegend durch eine Fremdfirma erstellt. Welche Vorbereitungen müssen Sie treffen? Was benötigt die Abrechnungsfirma von Ihnen als Verwalter? Was müssen Sie prüfen, wenn die Abrechnung vorliegt. Können Sie einem Mieter die teilweise kompliziert aussehenden Abrechnungen erläutern? Nein? Dann gönnen Sie sich die Zeit und nehmen an diesem Seminar teil.

Seminarinhalte:

- Heizkostenverordnung
- Umlageschlüssel
- Nebenkosten der Heizkostenabrechnung
- Berechnungsbeispiele
- Pflicht zur Verbrauchserfassung

Inhalte nach MaBV:

Haustechnik, Bewirtschaftung von Mietobjekten, Heizkostenverordnung, Kaufmännische Grundlagen



Referent:

Frank Gülle
seit 20 Jahren als Verwalter
selbstständig

PRIMUS INTER PARES

WERDE IMMOBILIENBERATER/IN REAL ESTATE CONSULTANT



Mit dem Zertifikatsstudiengang zum „Immobilienberater/in Real Estate Consultant (IREBS/IVD)“ können Sie Ihrer Kundschaft eine exklusive Fortbildung auf höchstem Niveau vorweisen und den entscheidenden Unterschied machen.

Termine und Preis

Der Lehrgang findet an folgenden Wochenenden (Freitag/Samstag) 2021 statt: 27./28.08., 10./11.09. (digital), 17./18.09., 29./30.10., 12./13.11. (digital), 19./20.11., 03.12. (Klausur). An vier Studientagen werden digitale Vorlesungen durchgeführt. **Der Lehrgangspreis liegt bei 3.950 Euro zzgl. MwSt.**

IMMOEBS

Dieser Abschluss öffnet Ihnen - wie alle Abschlüsse der ebs und IREBS - die Tür zum attraktiven und großen Netzwerk der IMMOEBS.

Studieninhalte und Anmeldeformular
ivd-plus.de/immobilienberater-irebs-ivd

Termin:

Donnerstag, 03.06.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referentin:**

Saskia Rutner
Kommunikationswissen-
schaftlerin (M.A.)/-trainerin,
SchauspielerIn, Sprecherin

Pimp your voice – Besser sprechen in 90 Minuten 1,5

Das professionelle Stimmtraining vermittelt Ihnen, wie Sie Ihre Stimme und Artikulation einsetzen können, um Ihre Gesprächspartner oder Hörer zu überzeugen – und wie Sie dabei authentisch bleiben. Vor allem für Menschen in redeintensiven Berufen wie Immobilienmakler oder Immobilienverwalter ist der wirksame Einsatz der Stimme ein Erfolgsfaktor. Wer die Vorzüge einer Immobilie mit Stimme und Sprechweise hervorzuheben versteht, kann ein gutes Objekt noch besser verkaufen. Doch nicht nur beim Präsentieren der Immobilie im Kundengespräch, sondern auch bei Verhandlungsführungen, dem Reden vor großen Gruppen, dem Anleiten von Teams, der Kundenbetreuung und der Akquise ist die Stimme das erste Arbeitswerkzeug. Lernen Sie, den Spielraum Ihrer Stimme souverän und wirkungsvoll zu nutzen.

Seminarinhalte:

- Sprechdynamik und Stimmklang
- Artikulation, Betonung und Tempo
- Die richtige Sprechatmung
- Engagiertes Sprechen: Aufmerksamkeit erzeugen und halten
- Stimmhygiene und Umgang mit Lampenfieber

Inhalte nach MaBV:

Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Besuchsvorbereitung / Kundengespräch / Kundensituation, Kundenbetreuung

Termin:

Dienstag, 08.06.2021, 17:00-20:15 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

InvestorInnen, MaklerInnen

**Referent:**

Dr. rer. soz. Marco Gutekunst

Immobilieninvestitionen über die Börse 3,0

Physische Immobilieninvestitionen benötigen einen hohen Kapitaleinsatz und stellen damit ein Klumpenrisiko bei der Geldanlage dar. Anders an der Börse: Hier können Sie auch mit kleineren Beträgen ein globales Immobilienportfolio aufbauen. In diesem Seminar lernen Sie die Möglichkeiten von Immobilieninvestitionen über die Börse kennen. Ein besonderer Fokus liegt auf sogenannten Real Estate Investment Trusts (REITs): börsennotierten Unternehmen, die im Bereich der Erschließung, Finanzierung, Verwaltung und Bewirtschaftung von Immobilien tätig sind.

Seminarinhalte:

- Was sind offene Immobilienfonds?
- Was gibt es für ETFs für die Baubranche?
- Welche börsennotierten Immobilienunternehmen gibt es?
- Was ist ein REIT?
- Wie wähle ich den für mich richtigen REIT aus?

Inhalte nach MaBV:

Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrechnung, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Montag, 14.06.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 49,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**(Un)wirksame AGB von ImmobilienmaklerInnen**

1,5

Die rechtlich erlaubten AGB, die unzulässigen AGB und der Umgang mit rechtlich unzulässigen AGB

- Ab wann sind AGB als AGB einzustufen?
- Wo kommen AGB bei Immobilienmaklern vor?
- Sind Exposees auch AGB?
- Wirksame Klauseln nach der Rechtsprechung
- Die Hinzuziehungsklausel
- Vorkennnisklausel
- Was sollte in den AGB vereinbart werden und was nicht?
- Abmahnfähigkeit unwirksamer AGB
- AGB auf die Webseite?

Seminarinhalte:

- Alleinauftrag und AGB
- Welche Regelungen Makler am liebsten in AGB unterbringen
- Unerlaubte AGB
- Erforderliche Einwilligungen
- Verwahrung und Digitalisierung von Akten

Inhalte nach MaBV:

3.1.2. Maklervertragsrecht, 3.1.1. Allgemeines Vertragsrecht

Termin:

Dienstag, 15.06.2021, 15:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Ulrich Joers
Rechtsanwalt und Notar**Bieterverfahren durch ImmobilienmaklerInnen – Preisfindung für spezielle Immobilien**

3,0

Sich dynamische entwickelnde Kaufpreise sind oft schwer zu bestimmen. Bieterverfahren sind in vielen Fällen die richtige Lösung zur Ermittlung des angemessenen Preises. Hierbei sind unbedingt die Anpassungen der Provisionssicherung nach dem neuen Maklerrecht zu berücksichtigen ebenso die Haftungsvermeidung durch transparente Verfahrensgestaltung und wettbewerbsrechtliche Aspekte. Das Seminar stellt die Gestaltung, den Ablauf und die Fallstricke im Bieterverfahren dar.

Seminarinhalte:

- Bieterverfahren, Ablauf und Durchführung
- Preisdarstellung im Inserat/Exposé
- Provisionsregelung
- Wettbewerbsrechtliche Vorgaben
- Teilnahmebedingungen für Verkäufer und Käufer

Inhalte nach MaBV:

Maklervertragsrecht, Rechtliche Grundlagen, Informationspflichten des Maklers, Wettbewerbsrecht

Termin:

Mittwoch, 16.06.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referentin:**

Saskia Rutner
Kommunikationswissen-
schaftlerin (M.A.)/-trainerin,
SchauspielerIn, Sprecherin

Elevator Pitch – die erfolgreiche Selbstpräsentation in 60 Sekunden

1,5

Das Selbstmarketing beginnt für Immobilienvermittler bereits im Alltag, beruflich und privat. Die erste Begegnung mit potenziellen Kunden oder Geschäftspartnern entscheidet oft über die Sympathie und die Einschätzung der Kompetenz. Wie schaffen Sie es, Gesprächspartner in kurzer Zeit für sich, Ihr Business oder Ihre Idee zu begeistern? Der Elevator Pitch ist eine prägnante Kurzvorstellung, mit der man in jedem Kennenlern-Gespräch während der Dauer einer Aufzugfahrt erklären kann, wer man ist und was man beruflich macht. Der Pitch sollte zwischen 30 und 60 Sekunden dauern und gut strukturiert sein. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie mit einer klaren Strategie in kurzer Zeit Ihre Gesprächspartner von einem Projekt oder Ihrer Person überzeugen können.

Seminarinhalte:

- Warum Elevator Pitch? Sinn und Zweck der Präsentations- und Verkaufstechnik
- Eine Botschaft haben und eine Gesprächsstruktur verfolgen
- Wie man komplexe Sachverhalte auf das Wesentliche reduziert
- Stimme und Körpersprache positiv einsetzen
- Mit Authentizität überzeugen

Inhalte nach MaBV:

Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kundensituation, Kundenbetreuung

Termin:

Donnerstag, 17.06.2021, 12:30-16:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, EigentümerInnen, ArchitektInnen

**Referent:**

Jörg Rauch
Dipl.-Bauing. und
Energieberater

GEG – das neue Gebäudeenergiegesetz

3,5

Friday for future und die Auswirkungen – Die Energieeinsparverordnung ist abgelöst – Lernen Sie das neue Gebäudeenergiegesetz GEG kennen. Was ändert sich bei den Energieausweisen? Welche Energieausweisart ist dann die richtige für meine zu vermakelnde oder zu vermietende Immobilie? Welche Nachrüstverpflichtungen gibt es seitens GEG? Energetische Gebäudesanierung wie und was für neue Möglichkeiten stehen zur Verfügung im Bezug auf Fördermittel. Fördermittel sind sehr unübersichtlich. In diesem Seminar wird explizit auf mögliche Förderungen, administrativer Ablauf, Bedingungen und Konditionen eingegangen. Weiterhin: CO₂-Bepreisung – wie und was ändert sich und auch steuerliche Abschreibemöglichkeiten für energetische Maßnahmen.

Seminarinhalte:

- Gebäudeenergiegesetz (GEG)
- Energieausweise im GEG
- Fördermittel für energetische Modernisierung
- Heizanlagentechnik und Fördermöglichkeiten
- Hintergrund Energiethemen im GEG

Inhalte nach MaBV:

3.8.4 Energieeinsparverordnung jetzt GEG, 2.7 Umwelt und Energiethemen, 7.6 Förderprogramme, 6.2 Haustechnik, 6.6 Energetische Gebäudesanierung

Termin:

Montag, 21.06.2021, 18:00-19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Mythos „Wohnfläche“: Gibt es sie überhaupt und wenn ja, wie viele?

1,5

Wurde die Wohnfläche nach DIN ermittelt? Eine Frage, die häufig von Kunden gestellt wird. Es wird geschätzt, dass rd. 80 % aller Wohnflächenangaben in Deutschland falsch sind. Doch wie kommt es eigentlich zu einer so hohen Dunkelziffer? Stimmen die Größenverhältnisse wirklich nicht oder liegt es vielleicht auch an der Definition der sagenumwobenen Wohnfläche. Was ist eigentlich Wohnfläche und wer entscheidet das? Unter Berücksichtigung aktueller Wohnflächenurteile wird Ihnen hier ein völlig neues Bild von der Wohnfläche vorgestellt. Damit werden Sie u.a. Ihr Vermarktungsrepertoire deutlich steigern.

Seminarinhalte:

- Verordnungen und Normen zur Wohnflächenberechnung
- Was bedeutet „Wohnfläche“ überhaupt?
- Toleranz der Wohnflächenangabe
- Die Wohnfläche in der Rechtsprechung
- Hobbyräume, Wohnküchen & Co: Wohnfläche ja oder nein?

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation, Kundenbetreuung, Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen, Preisbildung am Immobilienmarkt

Termin:

Dienstag, 22.06.2021, 10:00-14:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, EigentümerInnen und InvestorInnen

**Referentin:**

Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin

Immobilienmarketing: das Haus als Marke

3,5

„Marina Flair“, „WOODIE“, „Ostseequartier“ – immer häufiger sind Immobilien nicht nur Häuser, sondern auch Marken. Damit werden Imageeffekte erzielt und bestimmte Zielgruppen besser angesprochen. Dieses Seminar erklärt, was Marken sind, welchen Nutzen sie für Immobilienprojekte haben und wie Markenführung in der Praxis aussehen kann.

Seminarinhalte:

- Marketing und Markenführung
- Vom Haus zur Marke: die Konzeption
- Instrumente der Markenführung

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Objektmanagement

Termin:

Mittwoch, 23.06.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Unternehmer*innen und Mitarbeiter*innen der Immobilienbranche

**Referentin:**

Fluky
Referent*in für politische
Bildung

Hate Speech – Was tun, wenn der Shitstrom kommt?

1,5

Elektronische Medien und soziale Netzwerke sind zu einem festen Bestandteil unseres privaten und beruflichen Lebens geworden. Neben wertschätzendem Austausch, Kontakt und Kund:innenbindung findet auf den verschiedenen Plattformen aber auch Hassrede und Herabwürdigung statt – mit weitreichenden Folgen. Dieses Online-Seminar beschäftigt sich mit den rechtlichen Grenzen von Hate Speech und gibt konkrete Handlungsoptionen, wie man mit toxischer Kommunikation auf den eigenen Profilen umgehen kann bzw. ihr vorbeugen kann.

Seminarinhalte:

- Was ist Hate Speech?
- (gesetzliche) Grenzen der Meinungsfreiheit
- Handlungsoptionen im Shitstorm
- Über gute Moderation (und praktische Übungen dazu)

Inhalte nach MaBV:

Kundenbetreuung, Konflikt-Beschwerde und Sozialmanagement

Termin:

Dienstag, 29.06.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**

Sven Johns
Rechtsanwalt

Mitarbeiterdaten und DSGVO in Immobilienfirmen

1,5

Eines der höchsten Bußgelder in Deutschland ist von den Aufsichtsbehörden im Datenschutz gegen ein Unternehmen wegen des datenschutzrechtlich nicht einwandfreien Umgangs mit Mitarbeiterdaten verhängt worden. Aus diesem Bußgeld können auch Immobilienfirmen viel für den richtigen Umgang mit Mitarbeiterdaten lernen. Es geht in diesem Webinar um die Informationspflichten gegenüber Mitarbeiterdaten und um die Fragen des Datenschutzes im Zusammenhang mit dem Ausscheiden von Mitarbeitern. Außerdem werfen wir auch einen Blick auf die Daten von freien Mitarbeitern, die im Unternehmen verarbeitet werden. Viele Fälle der Verarbeitung von Daten sollten beachtet werden. Auch in Zeiten, in denen die Arbeit im Home-Office immer häufiger ermöglicht wird, sollte die DSGVO beachtet werden.

Seminarinhalte:

- Mitarbeiterdaten und DSGVO
- Rechte von Mitarbeitern
- Einwilligung von Mitarbeitern erforderlich?
- Informationspflichten gegenüber Mitarbeitern
- Aufsicht und Mitarbeiterdaten

Inhalte nach MaBV:

5.1.3. Datenschutz (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter)



MAKLER SPRECHSTUNDE ZU AKTUELLEN THEMEN

Sonderpreis
für
IVD-Mitglieder

Die Innenprovision richtig vereinbaren - Praktische Tipps und Rechtsfragen Digitales Training für Immobilienmakler

In dieser Veranstaltung geht es um die Vereinbarung der Innenprovision mit dem Verkäufer. Die vielen praktischen Ansatzpunkte für einen überzeugenden Auftritt beim Verkäufer und rechtliche Hintergründe bei der Vereinbarung der Innenprovision präsentieren Verhandlungs-Profi Georg Ortner und Rechtsanwalt Sven Johns in insgesamt 4 Stunden. Damit die Verhandlungen mit dem Verkäufer in 2021 und unter dem neuen Provisionsrecht für alle Immobilienmakler richtig gut laufen.

Termine:

29.01.2021, 26.02.2021, 23.04.2021 und 31.05.2021
zwischen 09.00 Uhr und 13.00 Uhr usw.

Eine digitale Veranstaltung der Johns Datenschutz UG in Kooperation mit der Maklersprechstunde.com

Weitere Infos und Buchung unter www.ivd-bildungsinstitut.de

www.digikonreal.de

digiKonREAL
Die digitale Immobilienkonferenz

Ort: am eigenen Rechner

Preis: 149,- € für IVD Mitglieder, 229,- € für Nichtmitglieder

digiKonReal 3 vom 16. – 18.3.2021

digiKonRecht vom 22. – 23.6.2021

digiKonReal 4 vom 14. – 16.9.2021



Termin:

Mittwoch, 30.06.2021, 14:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	149,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	249,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referent:**Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Die Berliner Marktanpassungsfaktoren richtig und zielgerichtet nutzen

4,0

Um den wahrscheinlichsten Kaufpreis = Marktwert abzuleiten, werden Marktfaktoren benötigt. Vorzugweise sollten diese Daten aus dem regionalen Immobilienmarkt stammen. Der Berliner Gutachterausschuss stellt eine Fülle an Bewertungsparametern zur Verfügung. Durch die hohe Anzahl an ausgewerteten Kauffällen ist die Handhabung komplex. Lernen Sie, wie Sie zukünftig Daten richtig ableiten, um in Zukunft noch marktnäher zu bewerten. Machen Sie sich unabhängig von aussageschwachen Onlinebewertungen. Außerdem werden praktische Tipps bei fehlenden Daten gegeben und weitere Marktberichte als Plausibilitätskontrolle vorgestellt. Ein weiterer wichtiger Inhalt ist die richtige Anpassung der Vergangenheitsdaten auf den Wertermittlungsstichtag.

Seminarinhalte:

- Grundstücksmarktbericht: Welche Geheimnisse sind dort versteckt?
- Vergleichsfaktoren: Auch für den Makler geeignet?
- Ertragsfaktoren: Komme ich damit zum Marktwert?
- Sachwertfaktoren: Wie leite ich den Sachwertfaktor für mein Objekt ab?
- Liegenschaftszinssätze für Renditeimmobilien: Welcher Zinssatz?

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Wertermittlung, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Donnerstag, 01.07.2021, 9:30-17:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	349,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referentin:**Saskia Rutner
Kommunikationswissen-
schaftlerin (M.A.)/-trainerin,
SchauspielerIn

Der überzeugende Auftritt – Mehr Präsenz für Makler und Verwalter

6,5

Die Marke „Persönlichkeit“ spielt bei Auftritten aller Art eine entscheidende Rolle. Die Arbeit an dem eigenen Auftritt beginnt für Makler bereits im Alltag, beruflich wie privat. Ob beim Erstkontakt mit einem potenziellen Kunden, bei der Provisionsverhandlung mit dem Eigentümer oder bei der Moderation von Eigentümerversammlungen: Die Wirkung Ihrer Botschaft hängt nicht nur von ihrem Inhalt ab, sondern maßgeblich von Ihrer Präsenz. Diese individuelle Ausstrahlung wird von vielerlei Faktoren bestimmt, die sich trainieren lassen. Anhand praktischer Übungen, die mit der Kamera aufgezeichnet und analysiert werden, erhalten Sie das Handwerkszeug für Ihren persönlichen, souveränen und authentischen Auftritt. Sie lernen, Ihre Präsenz zu stärken und gezielt einzusetzen.

Seminarinhalte:

- Kommunikation und Persönlichkeit
- Innere Haltung und Außenwirkung
- Rhetorik: Überzeugen statt Überreden
- Körperliche Präsenz: Haltung - Gestik - Mimik - Stimme
- Moderation, Interaktion und Timing

Inhalte nach MaBV:Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Kundengespräch/
Kundensituation

Termin:

Montag, 05.07.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Diese 10 Einwilligungen nach DSGVO sollten Immobilienfirmen kennen und nutzen**

1,5

Die Einwilligung von Kunden im Hinblick auf die Verarbeitung personenbezogener Daten sorgt immer wieder für Verunsicherungen bei Immobilienfirmen. Wann muss eine Einwilligung eingeholt werden? Wann darf keine Einwilligung verwendet werden? Im Maklervertrag, im Mietvertrag und im Verhältnis des Verwalters zu seinen Kunden gibt es immer wieder die Frage, welche Daten verarbeitet oder an Dritte übertragen werden dürfen. Bei einigen Verarbeitungsvorgängen ist die Einwilligung von Kunden erforderlich, um nicht gegen die Vorgaben der DSGVO zu verstoßen. In diesem Webinar geht es um diese Fragen und darum, Sicherheit im Umgang mit Kundendaten zu erhalten.

Seminarinhalte:

- Einwilligung innerhalb eines Vertrages?
- Die wichtigsten Einwilligungen
- Mietvertrag und Einwilligungen
- Cookies, Newsletter und andere Einwilligungen
- Aufsicht und Mitarbeiterdaten

Inhalte nach MaBV:

5.1.3. Datenschutz (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter)

Termin:

Mittwoch, 14.07.2021, 09:30-13:30 Uhr

Seminarort:Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Dr. Klaus Hildebrandt
Rechtsanwalt und Notar**Formulare für Makler 2021/2022: Die wichtigsten Musterschreiben und Musterformulierungen**

3,5

Das Seminar fasst alle gängigen erforderlichen Muster in einer kurzweiligen Präsentation zusammen. Es wird erläutert, warum in welcher Situation welches Muster Verwendung finden sollte. Selbstverständlich sind eingearbeitet die Regelungen zur neuen üblichen „Doppelprovision“ in Berlin und Brandenburg. Das Seminar wird begleitet von einem umfassenden Skript mit allen Formularen, auch in digitaler Form. Alleinauftrag, Dienstleistungsvertrag, Verkäuferprovision, Mehrerlösvereinbarung, Provisionsklauseln nach neuem Recht, Provisionsvereinbarungen, Widerrufsbelehrung, Suchaufträge, Sicherung vor Weitergabe des Objektes, Gemeinschaftsgeschäftsvereinbarung, Schutz des Objekt, Abmahnung, Maklerklausel, Vorfälligkeitsregelungen, Nachweisbestätigung, Reservierungsvereinbarung und vieles mehr.

Seminarinhalte:

- Formulare bei der Akquisition des Objekts beim Verkäufer
- Formulare zur Sicherung der Käuferprovision
- Formulare für den Maklerkollegen
- Formulare für das „Vorkenntnis-Problem“

Inhalte nach MaBV:

Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Donnerstag, 15.07.2021, 10:00-16:00 Uhr

Seminarort:

Wird noch bekannt gegeben

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	399,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Alle mit Kundenkontakt

**Referentin:**

Britta Balogh
Karriere Coach, Speakerin,
Autorin

Erfolgsfaktor Business-Etikette – Sind Sie sattelfest auf dem Business-Parkour?

5,5

Sie denken Knigge und die Business Etikette sind etwas für die ewig Gestrigen? Weit gefehlt. Rolli, Jeans und Turnschuhe machen aus Ihnen noch keinen erfolgreichen Konzernlenker und Verkäufer a la Steve Jobs. Den richtigen Ton und Umgang zu treffen ist eine Herausforderung für alle die im Kundenkontakt stehen und ist ein Alleinstellungsmerkmal erfolgreicher und überzeugender Makler. Die Fähigkeit, auf andere richtig zu- und einzugehen, gibt Ihnen Sicherheit und bringt Sie ganz weit nach vorn. Sie haben repräsentative Aufgaben zu übernehmen: Kundenkontakte pflegen, Geschäftsessen, gesellschaftliche Einladungen, Vorträge. Auch intern möchten Sie eine überzeugende und erfolgreiche Führungspersönlichkeit sein. **Mittagessen im gehobenen Restaurant preislich inkludiert!**

Seminarinhalte:

- Kommunikation und Körpersprache
- Begrüßung, sich und andere vorstellen
- Anrede und Smalltalk
- Visitenkarten
- Gastgeberrolle und Tischgepflogenheit

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Kundenbetreuung, Kundengespräch/Kundensituation

Termin:

Mittwoch, 21.07.2021, 10:00-18:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	189,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	289,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referentin:**

Katja Giller
Zertifizierte Sachverständige für
Immobilienbewertung

1 x 1 der Immobilienwertermittlung

6,5

Das Seminar vermittelt Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten Begriffe und Grundlagen der Immobilienwertermittlung und behandelt das Sachwert- und das Ertragswertverfahren mit dem Schwerpunkt auf der Bewertung von Ein- und Zweifamilienhäusern sowie das Vergleichswertverfahren mit dem Schwerpunkt auf der Bewertung von Eigentumswohnungen. Darüber hinaus erhalten Sie übersichtliche Formulare für eigene Berechnungen und nützliche Tipps zum sicheren Umgang mit den regionalen Daten. Die praktische Anwendung kann in ergänzend angebotenen Workshops mit Beispielbewertungen weiter vertieft werden.

Seminarinhalte:

- Grundlagen der Immobilienwertermittlung
- Überblick Sach-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren
- Erforderliche Daten für die Wertermittlung
- Beispiele aus der Praxis

Inhalte nach MaBV:

Wertermittlung, Teilmärkte des Immobilienmarktes, Preisbildung am Immobilienmarkt, Objektangebot und Objektanalyse, Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Baubeschreibungen

Termin:

Donnerstag, 22.07.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 49,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Smart Home in der Hausverwaltung, Vermietung und Verkauf von Immobilien**

1,5

Anfangen von der Projektentwicklung über die Erstellung der Teilungserklärung, den notariellen Kaufvertrag bis hin zum Mietvertrag erfordern Smart Home Anwendungen unter Umständen die Absicherung in den Verträgen, die geschlossen werden. Anderenfalls kann es sein, dass gegen die DSGVO Verstöße und Daten unberechtigt an Dritte übertragen werden. Wie kann diese Absicherung der Erhebung und Verarbeitung der Daten abgesichert werden? Welche Kostenregelungen sind wichtig? Wie kann abgesichert werden, dass Kunden nicht in bestehende Systeme eingreifen? Wie kann verhindert werden, dass Kunden aus zentralen Systemen das Opt-Out erklären und diese wieder ausgebaut werden müssen?

Seminarinhalte:

- Smart Home Daten im Miet- und im Kaufvertrag
- Einwilligungen von Mietern einholen
- Kostenverteilung und Absicherung
- Welche Smart Home Anwendungen erfordern welche Datenweitergabe?
- DSGVO und Smart Home

Inhalte nach MaBV:

5.1.3. Datenschutz (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter)

Termin:

Donnerstag, 05.08.2021, 17:00-18:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 49,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen und VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Unerlaubte Rechts- und Steuerberatung durch Immobilienfirmen**

1,5

Sind „schlaue und gut informierte Immobilienmakler“ immer die besten Ratgeber? Ja, das ist unbestreitbar so. Es sei denn, sie überschreiten die rechtlichen Grenzen der Beratung. Das ist vor allem bei unerlaubter Rechts- und Steuerberatung der Fall. Die Rechtsanwaltskammern mahnen häufig Verstöße ab, in denen die Anbieter von Dienstleistungen – auch Immobilienfirmen – zu weit gehen. Auch bei Verwaltern kann es zu unerlaubter Rechtsberatung kommen, wie die Rechtsprechung der letzten Jahre gezeigt hat. Der Mietvertrag – wir beraten gern. Wir beraten beim Abschluss des Notarvertrages. Ab wann geht die Rechtsberatung zu weit? Darum geht es in diesem Webinar.

Seminarinhalte:

- Urteile zu unerlaubter Rechtsberatung
- Die unüberlegten Briefe an Kunden oder Kunden von Kunden
- Rechtsberatung im Einzelfall – wo ist die Grenze?
- Weitere Beratungsthemen
- Unerlaubte Steuerberatung

Inhalte nach MaBV:

1.1. Serviceerwartung des Kunden (Makler), 3.1.1. Allgemeines Vertragsrecht (Makler), 3.8. Informationspflichten des Maklers (Makler), 2.1.1. Allgemeines Vertragsrecht (Verwalter), 2.12. Informationspflichten des Verwalters (Verwalter)

Termin:

Montag, 09.08.2021, 18:00-19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Die 5 besten Akquise-Strategien für Immobilienmakler

1,5

Das Makler-Zauberwort seit Jahren: Objektakquise. Dabei steht Makler ein riesiger Strauß an Marketingwerkzeugen zur Verfügung. Virtuelle Objektbegehungen, Postkarten, Magazine, Wertermittlung etc. Bei so viel Auswahl fällt nicht nur die Entscheidung schwer, auch die Beurteilung des Nutzens wird dadurch nahezu unmöglich. Gibt es überhaupt „todsichere“ Akquisestrategien? Nein! Das Marketing muss zum Makler passen. Nur mit einem individuellen Marketingkonzept gewinnen Sie sicher neue Eigentümer. Hier lernen Sie nicht nur die besten Akquiseinstrumente kennen, sondern auch deren Anwendungszweck und für wen

Seminarinhalte:

- Wie der Makler von alleine zum Makler kommt
- Mit Persönlichkeit zum Eigentümerliebling
- Die 3 Akquise-Elemente
- Die 5 W's der Akquisestrategien nach Habath
- Wissen schafft Umsatz

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kundensituation

Termin:

Dienstag, 10.08.2021, 14:00-18:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen und weitere Immobilienprofis

**Referentin:**

Jennifer Beal
Rechtsanwältin, Geschäftsführerin der Wettbewerbszentrale Berlin

Rechtssicher werben und Abmahnungen vermeiden

3,5

Immobilienprofis unterliegen sowohl dem allgemeinen Wettbewerbsrecht als auch zahlreichen immobilien-spezifischen Vorschriften. Zu nennen sind insbesondere die Regeln zum Widerrufsrecht, zum Energieausweis und zum Bestellerprinzip – all diese Bestimmungen wirken sich unmittelbar auf das Werbehaltens aus und sollten unbedingt beachtet werden – auch im Interesse der Sicherung der Provision! Die meisten Rechtsstreitigkeiten und Abmahnungen, die nicht nur Zeit, sondern auch Geld kosten können allerdings vermieden werden, wenn die Grundlagen des Werberechts berücksichtigt werden. Ziel des Seminars ist, die wichtigsten aktuellen Wettbewerbsregeln verständlich zu vermitteln, um Streitigkeiten zu vermeiden. Die Themen werden anhand von Beispielfällen aus der Praxis anschaulich dargestellt.

Seminarinhalte:

- UWG allgemein
- Preiswerbung, Informationspflichten und Abmahnungen
- Kundenakquise

Inhalte nach MaBV:

Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung, Telemediengesetz, Informationspflichten des Maklers und Verwalters (EnEV, WoVermRG, Impressum, Preisangabenverordnung)

Termin:

Donnerstag, 12.08.2021, 14:00-18:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen, VermieterInnen

Rechtliche Standardfragen in der Mietverwaltung 3,5

Sie stehen als Mietverwalter täglich vielfältigen rechtlichen Problemen gegenüber. Wir wollen regelmäßig auftretende Fragen mit Ihnen besprechen und Sie damit in die Lage versetzen, Ihre Verwaltungsarbeit rechtssicher zu erledigen. Sie erhalten Musterformulierungen und Arbeitshilfen.

Seminarinhalte:

- Mieterhöhung nach dem Mietspiegel
- Mieterhöhung wegen gestiegener Betriebskosten
- Kündigung des Mietvertrages, speziell Zahlungsverzug
- Wirksame Abgabe von Erklärungen
- Tod des Mieters

Inhalte nach MaBV:

Mietrecht

**Referent:**Sebastian Wörner
Rechtsanwalt**Termin:**

Dienstag, 17.08.2021, 10:00-16:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	279,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen

Das Forderungsmanagement in der Immobilienwirtschaft 5,5

Ein strukturiertes Forderungsmanagement mit allen seinen Möglichkeiten, ist eine notwendige Maßnahme. Die notwendigen Werkzeuge des Forderungsmanagements werden so dargestellt, dass die Etablierung des Forderungsmanagements mit Leichtigkeit und kurzfristig umgesetzt werden kann. Gerade mit der betriebswirtschaftlichen Führung von Immobilien im Zeitalter der knappen Kassen wird eine konsequente Steuerung der Liquiditätsströme zur nachhaltigen Immobilienbewirtschaftung zwingend notwendig.

Seminarinhalte:

- Präventive Maßnahmen
- ausgewählte Maßnahmen des Forderungsmanagement
- das außergerichtliche Verfahren
- das gerichtliche Mahn- und Klageverfahren
- die Vollstreckung (Auszüge)

Inhalte nach MaBV:

A.3.1.1 Allg. Vertragsrecht, B.3.3 Spezielle kaufmännische Grundlagen des Mietverwalters, B.5.1 Bewirtschaftung von Mietobjekten

**Referent:**Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in
der Immobilienwirtschaft

Termin:

Donnerstag, 19.08.2021, 15:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Ulrich Joerss
Rechtsanwalt und Notar

Grundbuch und andere Register für den Verkauf der Immobilie richtig auswerten

3,0

Jede Immobilie ist ein Unikat – leider auch mit ihren problematischen Seiten. Damit Makler und ihre Kunden keine Überraschungen erleben, ist eine rechtzeitige und sorgfältige Prüfung der Immobilie und deren rechtlicher Rahmenbedingungen für den professionellen Immobilienmakler unerlässlich. Wenn bei schwierigen Immobilien alles wie am Schnürchen läuft, liegt dies an der sorgfältigen Vorbereitung. Die Prüfung der verschiedenen Verzeichnisse, Register und rechtlichen Rahmenbedingungen der Immobilien und die vom Makler zur Vorbereitung des Verkaufs zu ergreifenden Maßnahmen sind Gegenstand des Seminars.

Seminarinhalte:

- Analyse des Grundbuchs
- Auswertung Kataster
- Dienstbarkeiten
- Baulastenverzeichnis
- Vertragsverhältnisse

Inhalte nach MaBV:

Rechtliche Grundlagen, Informationspflichten des Maklers, Grundbuchrecht, Grundstücksrecht, Lebenszyklus der Immobilie

Termin:

Freitag, 20.08.2021, 10:00-11:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	39,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	59,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen in Immobilienunternehmen

**Referent:**Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor

MitarbeiterInnenschulung zum Thema Datenschutz 1,0

Das Sensibilisieren aller Mitarbeiter zum Thema Datenschutz und Versorgen mit dem notwendigen Know-How ist von enormer Bedeutung. Nur so kann der Verantwortliche sicherstellen, dass die Vorgaben der DSGVO und andere gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz eingehalten werden. Das Kernthema dieses Webinars ist es, das Grundverständnis für den korrekten Umgang mit personenbezogenen Daten zu vermitteln und den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit zu geben. Das Webinar richtet sich daher gerade an die Unternehmen die keinen eigenen Datenschutzbeauftragten benannt haben, der diese Aufgabe gemäß Art. 39 (1) b DSGVO übernimmt und wir daher mehrfach jährlich durchgeführt um auch neuen Mitarbeitern schulen zu lassen.

Seminarinhalte:

- Grundlagen des Datenschutzes
- Umgang mit personenbezogenen Daten
- Betroffenenrechte
- Rechte und Pflichten für Verantwortliche und Mitarbeiter

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Dienstag, 24.08.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die lernen möchten, ihre Aufmerksamkeit bewusster zu steuern und sich durch Störungen weniger ablenken zu lassen

**Konzentrierter arbeiten mit
Aufmerksamkeitsmanagement**

Ein typisches Problem in der modernen digitalisierten Arbeitswelt sind die permanenten Störungen, Ablenkungen und Unterbrechungen. Vielfach ist es kaum noch möglich, sich konzentriert mit einer Aufgabe zu beschäftigen. Dieses Thema wird um so wichtiger, weil zunehmend mehr Menschen in einem räumlich und zeitlich wechselnden Umfeld arbeiten. In diesem Live-Online-Training lernen Sie, wie Sie sich besser konzentrieren und fokussieren und zugleich effektiver gegen Einwirkungen von außen schützen können. Das Training wird mit Zoom durchgeführt. Technische Voraussetzungen sind ein Laptop oder Computer mit Kamera und Mikrofon sowie eine stabile Internet-Verbindung. Die Teilnehmenden erhalten vorab per E-Mail einen Einladungslink. Dokumente werden digital bereitgestellt.

Seminarinhalte:

- Was ist Aufmerksamkeitsmanagement?
- Aufmerksamkeit, Konzentration und Fokus
- Achtsamkeit als Schlüsselkompetenz
- Das Reiz-Reaktionsmuster durchbrechen
- Multitasking vs. Monotasking



Referent:

Lars Baus
Autor, Trainer und Berater

**SAVE
THE
DATE**

**BERLIN-
BRANDENBURGER
IMMOBILIENTAG**

**26. OKTOBER 2021
IHK POTSDAM**

immoblientag.ivd-plus.de

Foto: © istreaming - stock.adobe.com

Termin:

Dienstag, 24.08.2021, 18:00-20:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referent:**

Dr. Udo Felbinger
Kunsthistoriker und Spezialist
für Architektur und Kunst
des 19. Jh.

Intensivkurs Architekturgeschichte – Teil 3 Baukunst des Klassizismus und des Historismus

2,0

Dieser eigens für die Immobilienwirtschaft entwickelte Intensivkurs vermittelt Wissen über alle wichtigen Architekturepochen von der Antike bis zur Moderne. Ihre Kenntnisse über Baustile und ihre Ornamente können Sie gezielt als Vorteil bei Akquise und Vermarktung historischer Immobilien einsetzen. Das individuelle Potential eines Objekts kommt mit fundierten Informationen über seine Geschichte erst richtig zur Geltung. Ihre Kunden werden Ihre Fachkompetenz und den Mehrwert eines Altbaus zu schätzen wissen.

Seminarinhalte:

- Baustile von der Antike bis in die 1980er Jahre
- Historische Baumaterialien
- Ornamente und Stilelemente
- Hochwertige Seminarunterlage als Handbuch für den täglichen Gebrauch
- Sonderteil: Historische Wohnung 1891/92

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenberatung

Termin:

Mittwoch, 25.08.2021, 14:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	149,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	249,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Die 7 Todsünden in der Immobilienbewertung

4,0

Die marktkonforme Kaufpreiseinschätzung ist die Paradedisziplin des erfolgreichen Immobilienmaklers. Zudem sehen die Gerichte den Makler bei der „richtigen“ Marktpreiseinschätzung in der Pflicht. Vermeiden Sie daher die Todsünden in der Wertermittlung und minimieren Sie Ihr Haftungsrisiko. Das Themengebiet der Bewertung ist sehr umfassend mit über 10.000 Seiten an Literatur. Da sind Fehler vorprogrammiert. Hinzukommen unzählige Bewertungstools und Preisdatenbanken, die dem Makler viel versprechen und meist wenig halten. Lernen Sie anhand der „Todsünden“ die Gesamtsystematik der Wertermittlung kennen und ermitteln Sie zukünftig selbstständig marktrealistischen Kaufpreise.

Seminarinhalte:

- Modellkonformität § Marktanpassung: Mit System zum Wert
- Bodenrichtwert § Bodenwert: Die Ausgangsbasis
- Miete § Rendite: Gegenseitiger Austausch
- Beschreibung § Bewertung: Immer im Gleichklang
- Kosten § Wert: Passen nicht zusammen

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt

Termin:

Mittwoch, 25.08.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Webseiten und Social Media Seiten
rechtlich einwandfrei gestalten**

1,5

Die Informationspflichten, die Immobilienfirmen nach den allgemeinen Vorschriften treffen, müssen auch in den Sozialen Netzwerken eingehalten und beachtet werden. Das gilt für TMG, DLInfov genauso wie für DSGVO, EnEV und UWG. Um die vielfältigen Anwendungsbereiche dieser Informationspflichten und die richtige rechtliche Umsetzung geht es in diesem Seminar mit den Inhalten: Impressumspflicht richtig umsetzen auf der Webseite und in den einzelnen Social Media Kanälen, Facebook persönliche Seite vs. Facebook Unternehmensseite – was ist für Immobilienfirmen richtig, Unternehmensseite auf Facebook und DSGVO, Datenschutzerklärung und Datenschutzhinweise richtig einsetzen und platzieren, Unternehmensseiten auf LinkedIn und anderen Kanälen richtig aufbauen.

Seminarinhalte:

- Impressumspflicht und Neue Tools auf Webseiten integrieren
- Leads über die Webseite generieren – was muss beachtet werden?
- Datenschutzerklärung und Cookie-Hinweis
- Unternehmensseiten in sozialen Netzwerken

Inhalte nach MaBV:

4.1.2 unzulässige Werbung (Makler), 5.1.3. Datenschutz (Makler), 1.2. Besuchsvorbereitung/Gesprächsvorbereitung/Kundengespräch (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter), 7.1.2. unzulässige Werbung (Verwalter)

Termin:

Donnerstag, 26.08.2021, 10:00-13:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, EigentümerInnen, InvestorInnen

**Referent:**Hans-Joachim Beck
ehemaliger Vorsitzender Richter
am Finanzgericht Berlin-
Brandenburg**Verkauf einer Immobilie aus steuerlicher Sicht –
Einkommen-, Umsatz- und Grunderwerbsteuer**

2,5

Muss ich Steuern bezahlen, wenn ich mein Grundstück verkaufe? Wann ist der Verkauf meiner Eigentumswohnung steuerfrei? Ihre Kunden haben viele steuerliche Fragen rund um ihre Immobilie. Wie sattelfest sind Sie in diesem Themenbereich? Anhand von greifbaren Beispielen wird die steuerliche Behandlung der Veräußerung einer Immobilie nachvollziehbar dargestellt. Sie profitieren in diesem Seminar von der jahrzehntelangen Praxiserfahrung eines Finanzrichters, mehr „Tipps aus dem Nähkästchen“ gibt es nicht!

Seminarinhalte:

- Steuerpflicht Veräußerungsgewinn
- Spekulationsgewinn
- Steuerfreiheit Selbstnutzung
- Gewerblicher Grundstückshandel
- Vorfälligkeitsentschädigung, Veräußerungsverlust und Umschuldung

Inhalte nach MaBV:

Einkommenssteuer, Umsatzsteuer, Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerb- und Grundsteuern)

Termin:

Dienstag, 31.08.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	349,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen und deren MitarbeiterInnen

**Referent:**Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor

DISG – Streuverluste vermeiden im Immobilieneinkauf

5,5

Wir können nicht nachhalten, wie viele Kundenkontakte abgebrochen wurden, ob im Immobilieneinkauf oder im Verkauf, ohne dass wir den Grund für den Verlust des Geschäftes je erfahren. Wir vermuten, dass wir einen Fehler im fachlichen Sinne begangen haben. In Wirklichkeit sind hier zwei Menschen auf einander getroffen, die durch unterschiedliche Verhaltensweisen nie zusammen finden konnten. In diesem Seminar werden wir beleuchten, wie Sie selbst „ticken“, wie der Andere tickt, und wie Sie damit den Grundstein legen für eine harmonische und damit letztlich für beide Seiten erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Sie werden mit einer lizenzierten Arbeitsunterlage auf wissenschaftlicher Grundlage selbst ermitteln, welche Türen Sie in Zukunft nicht mehr zuschlagen.

Seminarinhalte:

- Die vier Grundverhaltensweisen nach DISG
- Typgenau auf dem erfolgreichen Weg zum Notar
- Neue Erkenntnisse über mich selbst und über meine Kunden
- Möglichkeiten, den Weg zum Abschluss und zur Empfehlung zu verkürzen
- Typenorientierte Einwandbehandlung und Abschlussformulkerungen

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch, Kundensituation, Kundenbetreuung

Termin:

Mittwoch, 01.09.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt

Die Akquisition neuer Aufträge aus rechtlicher Sicht

1,5

Rechtsfragen, Urteile, richtige Verhaltensweise von Immobilienbüros in der Akquisition. Wie werben Sie um neue Verkäuferaufträge? Welche Maßnahmen haben sich am effektivsten herausgestellt. Damit Sie bei der Werbung um neue Verkäuferaufträge keine bösen Überraschungen oder Abmahnungen erleben, haben wir in diesem Webinar die wichtigsten Fragen zusammengestellt. Es geht auch um die Durchführung von eigenen Webinaren und den richtigen Einsatz von E-Mail-Werbung, die in der Akquisition neuer Aufträge immer wichtiger werden.

Seminarinhalte:

- Mailings planen
- Leads einkaufen und DSGVO
- Online-Werbung rechtlich betrachtet
- Eigene Webinare erfolgreich durchführen
- E-Mail-Marketing richtig einsetzen

Inhalte nach MaBV:

4.1.2 unzulässige Werbung (Makler), 5.1.3. Datenschutz (Makler), 1.2. Besuchsvorbereitung/Gesprächsvorbereitung/Kundengespräch (Makler), 3.1.2. Maklervertragsrecht

Termin:

Mittwoch, 08.09.2021, 9:30-13:30 Uhr

Seminarort:Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Dr. Klaus Hildebrandt
Rechtsanwalt und Notar**Die 30 wichtigsten Rechtstipps für Maklerunternehmen**

3,5

Das Seminar gibt Gelegenheit, alle für Makler relevanten Rechtstipps in einem Seminar vereinigen zu können. Inhaltlich geht es um Provisionsicherung, Haftungsvermeidung und die Provisionshöhe unter Einbeziehung der neuen seit 23. Dezember 2020 geltenden Regelung zur Doppelprovision. Bei jedem der Themen werden die „Basics“ als Grundlage für Einsteiger vorgestellt und dann weiterführende wichtige Praxishinweise für Fortgeschrittene und Profis gegeben. Zu jedem Thema gibt es eine Fülle von Praxistipps, Ablaufplänen, sofort verwendbaren Mustern etc. mit einem umfassenden Seminarskript. In jedem Bereich ist das Seminar hochaktuell und auf dem neuesten Stand.

Seminarinhalte:

- Provisionsicherung klassisch und einfach halten, typischer Geschäftsablauf
- Fortgeschrittene: Vorkaufsrecht Mieter, Maklerklauseln, Preisänderungen
- Alles zur zulässigen Höhe der „Doppelprovision“, exotische Falllösungen
- Alleinauftrag als Haftungsfalle, Verhinderung der Beraterhaftung
- Wann muss ich über Mängel aufklären?

Inhalte nach MaBV:

Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Informationspflichten des Maklers

Termin:

Donnerstag, 09.09.2021, 16:00-19:15 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

**Referentin:**Dr. Joëlle Zimmerli
Soziologin, Geschäftsführerin
Zimraum GmbH**„Nomaden“ treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 3 von 4)**

3,0

Gute Kenntnisse von Zielgruppenbedürfnissen tragen dazu bei, Angebote besser im Markt zu positionieren, Beratungsmandate zu erweitern oder neue Teilmärkte zu erschließen. In der Seminarreihe „Zielgruppenansprache“ wird entsprechendes Wissen vertieft. Mobilitätsorientierte – oder „Nomaden“ – schaffen sich eine „Homebase“, von der aus sie sich in der ganzen Stadt, im Land oder international bewegen. Der Kurs vermittelt, welche Typen von Mobilitätsorientierten es gibt, nach welchen Kriterien sich diese ihren Standort aussuchen, was ihnen an der Wohnung wichtig ist und welche Erwartungen sie an Zusatzangebote im Wohnumfeld oder an die Nachbarschaft haben. Der Kurs zeigt auf, wie Mobilitätsorientierte auch Angebote vermittelt werden können.

Seminarinhalte:

- Wer ist die Zielgruppe „Mobilitätsorientierte“?
- Wie lassen sich Segmente innerhalb der Zielgruppe unterscheiden?
- Auf welche Lagen/Angebote sprechen sie an?
- Welche Vermarktungsbotschaften ergeben sich daraus?
- Wie kann die Zielgruppe besser angesprochen werden?

Inhalte nach MaBV:

Teilmärkte des Immobilienmarktes, Objektmanagement, Kundenbetreuung, Mieterauswahl

Termin:

Dienstag, 14.09.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	179,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, WEG-VerwalterInnen und Architekten

**Referent:**

Bernd Lemke
Dozent und Fachautor in der
Immobilienwirtschaft

Eigentumswohnung im Erbbaurecht – das Wohnungserbbaurecht nach Bruchteilen

5,5

Gerade im Hinblick auf den wirtschaftlichen Aspekt und die Besonderheiten der „Eigentumswohnung im Erbbaurecht“, ist ein fundiertes Wissen notwendig. Die gesetzlichen und vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten des Wohnungserbbaurechts nach Bruchteilen werden differenziert und anschaulich dargestellt. Sie werden mit der besonderen Struktur der Wohnungserbbaurechte für die Wohnungswirtschaft vertraut gemacht.

Seminarinhalte:

- die Besonderheiten des Wohnungserbbaurecht
- die gesetzlichen und vertraglichen Regelungen
- die Besonderheit des Heimfalls im Wohnungserbbaurecht
- die besondere Gestaltung als Gesamt- oder Untererbbaurecht
- der indizierte Erbbauzins als Bestandteil des Erbbaurechtsvertrages

Inhalte nach MaBV:

A.2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes, B.2.1.1 Allgemeines Vertragsrecht, B.4.1 Begründung von Wohnungs- und Teileigentum, B.4.2 Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung, B.4.3 Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer

Termin:

Donnerstag, 16.09.2021, 14:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	149,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	249,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referentin:**

Katja Giller
Zertifizierte Sachverständige für
Immobilienbewertung

Workshop Bewertung von Eigentumswohnungen

4,0

Der Workshop ist eine praktische Ergänzung des Seminars 1x1 der Immobilienwertermittlung. Um den angemessenen Verkaufspreis besser einschätzen zu können, lernen Sie in diesem Workshop die preisbildenden Mechanismen zu erkennen und sicher nachzuvollziehen. Wir werden im Workshop eine Beispielbewertung einer Eigentumswohnung im Vergleichswert- und im Ertragswertverfahren durchführen. Ein Schwerpunkt hierbei liegt in der Beschaffung und im richtigen Umgang mit den verfügbaren Daten. Im Anschluss haben Sie Gelegenheit eigene Praxisfälle und Bewertungsprobleme anzubringen und Anwendungsfragen zu erforderlichen Daten für die Wertermittlung zu stellen.

Seminarinhalte:

- Beispielbewertung einer Eigentumswohnung
- Praxisfälle und Bewertungsprobleme der Workshopteilnehmer
- Anwendungsfragen zu den Daten für die Wertermittlung

Inhalte nach MaBV:

Die Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Objektangebot und Objektanalyse

Termin:

Dienstag, 21.09.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 179,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 279,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Alle, die im beruflichen Kontext Texte verfassen

Besser schreiben: Internettex-te, Briefe, E-Mails

5,5

Im beruflichen Alltag in der Immobilienwirtschaft fallen immer wieder Aufgaben an, die das Verfassen von Texten erfordern. Dazu gehören die geschäftliche Korrespondenz in Form von Briefen und E-Mails, Website-Inhalte oder Texte für den Newsletter. Das Seminar vermittelt die Grundsätze guten Schreibens.

Seminarinhalte:

- Das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Schreiben für das Internet
- Briefe und E-Mails

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung



Referentin:

Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin



Expertenwissen für
Immobilienprofis

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH

Qualifizierung für größere Gruppen

Sie möchten eine größere Gruppe von Mitarbeitern zu uns schicken oder eine Schulung in Ihren Räumlichkeiten, gegebenenfalls individuell inhaltlich zurecht-geschnitten? **Benennen Sie uns das Thema und wir machen Ihnen ein Angebot**, übernehmen die Rücksprache mit passenden Trainern und Dozenten und stellen als anerkanntes Institut die erforderlichen Zertifikate aus.

Legen Sie die Weiterbildungsverpflichtung Ihrer Mitarbeiter in unsere Hände!

Kontakt idealerweise per E-Mail an info@ivd-bildungsinstitut.de.

Wir rufen Sie an.

TEAM
FORTBILDUNG

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH

Tel.: 030 - 89 73 53 64 | info@ivd-bildungsinstitut.de | www.ivd-bildungsinstitut.de

Termin:

Donnerstag, 23.09.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige

**Referent:**

Thomas Brunner
Leader onOffice Academy

Neue Business-Modelle für Google – wie Sie Google abseits vom Suchergebnis für sich nutzen

1,5

Google hat einen Marktanteil von ca. 98 % auf den Smartphones. Dabei ist es heute weit mehr als „nur“ eine Suchmaschine: es entwickelt sich zu einer Portal-Lösung mit einer sehr hohen Akzeptanz auch bei den Interessenten und Immobilien-Suchenden. Nahezu jede Suche wird auf dieser Suchmaschine gestartet, deshalb ist es umso wichtiger, dass Unternehmen sich entsprechend positionieren und sich finden lassen. Das gelingt durch die Präsentation im Bereich „Google My Business“ und „Local Guide“.

Seminarinhalte:

- Google Suche
- Google Local Guide
- Google My Business

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Vermietung

Termin:

Dienstag, 28.09.2021, 10:00 -15:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referentin:**

Antje Zierle-Kohlmorgen
Kommunikations- & Business-trainerin

Telefontraining: Umgang mit Beschwerden – schwierigen Situationen

4,5

Es gibt kaum ein Unternehmen, in dem es nicht auch mal zu schwierigen Gesprächen mit Kunden kommt. Solche Beschwerden und schwierige Situationen im Berufsalltag können nervenaufreibend und stressig sein. Ein professioneller und kundenorientierter Umgang mit Beschwerden entschärft selbst heikelste Situationen im Kundengespräch, hilft Ihnen souverän und gelassen auf jede Situation zu reagieren und ist ein wesentlicher Punkt für die Kundenzufriedenheit und den Gesprächserfolg. Nach dem Telefontraining kennen Sie wirkungsvolle und kundenorientierte Techniken zum Umgang mit schwierigen Situationen und Beschwerden und können diese gezielt einsetzen.

Seminarinhalte:

- Gesprächsebenen: wie der Mensch „tickt“
- Positive Sprache: verärgemde Sprache und Eskalationen vermeiden
- Technik zum Umgang mit schwierigen Situationen und Beschwerden

Inhalte nach MaBV:

Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung

Termin:

Mittwoch, 29.09.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	349,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

UnternehmerInnen, Führungskräfte, TeamleiterInnen

**Referent:**Normen Ulbrich
Führungsexperte, Speaker
und Autor**Kleine Teams erfolgreich führen**

Laut einer aktuellen Gallup-Studie sind nur 15 % aller deutschen Arbeitnehmer emotional stark an ihr Unternehmen gebunden. Dadurch lassen Unternehmer und Führungskräfte Qualität, Produktivität und auch monetäre Ressourcen in großem Maße ungenutzt. Wir wissen, dass zufriedene Mitarbeiter die Rendite und das Wachstum verdreifachen. Bauen Sie an diesem Tag Ihre Führungskompetenz aus: verstehen Sie Ihre Rolle, reflektieren Sie Ihr Verhalten und lernen Sie die 5 wichtigsten Führungswerkzeuge kennen. Nutzen Sie die Zeit, um anhand Ihrer Praxisfragen konkrete ToDos für Ihren Alltag mitzunehmen. Erhalten Sie zusätzlich ein Jahr lang exklusive Impulse und Führungstools in Ihrer persönlichen Online Akademie.

Seminarinhalte:

- Meine Rolle als Führungskraft verstehen
- Phasen der Teamentwicklung
- Die 5 wichtigsten Führungswerkzeuge
- Kommunikation im Team gestalten
- Zeit für Praxisfragen

Termin:

Donnerstag, 30.09.2021, 17:00-20:15 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Menschen, die sich für Vermögensaufbau in verschiedenen Anlageklassen interessieren

**Referent:**

Dr. rer. soz. Marco Gutekunst

Investieren an der Börse

In diesem Seminar lernen sie die Möglichkeiten eines Vermögensaufbaus oder Altersvorsorge über die Börse kennen. Sie lernen die Funktionsweise einer Börse kennen und welche Möglichkeiten sich für den Privatanleger für eine Investition bieten: ob Aktien, Anleihen oder Zertifikate, Aktienfonds oder ETFs. Sie lernen einige Strategien kennen, die sich auf Ihre ganz persönliche Situation anwenden lassen.

Seminarinhalte:

- Wie funktioniert eine Börse?
- Was sind Aktien?
- Anleihen und Zertifikate
- Fonds und ETFs
- Anlagestrategien

Termin:

Dienstag, 05.10.2021, 18:00–20:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referent:**

Dr. Udo Felbinger
Kunsthistoriker und Spezialist
für Architektur und Kunst
des 19. Jh.

Intensivkurs Architekturgeschichte – Teil 4 Baukunst vom Jugendstil bis zur Postmoderne

2,0

Dieser eigens für die Immobilienwirtschaft entwickelte Intensivkurs vermittelt Wissen über alle wichtigen Architekturepochen von der Antike bis zur Moderne. Ihre Kenntnisse über Baustile und ihre Ornamente können Sie gezielt als Vorteil bei Akquise und Vermarktung historischer Immobilien einsetzen. Das individuelle Potential eines Objekts kommt mit fundierten Informationen über seine Geschichte erst richtig zur Geltung. Ihre Kunden werden Ihre Fachkompetenz und den Mehrwert eines Altbaus zu schätzen wissen.

Seminarinhalte:

- Baustile von der Antike bis in die 1980er Jahre
- Historische Baumaterialien
- Ornamente und Stilelemente
- Hochwertige Seminarunterlage als Handbuch für den täglichen Gebrauch
- Sonderteil: Historische Wohnung 1891/92

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenberatung

Termin:

Mittwoch, 06.10.2021, 10:00–11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, sonstige Immobilienprofis

**Referentin:**

Saskia Rutner
Kommunikationswissen-
schaftlerin (M.A.)/-trainerin,
SchauspielerIn, Sprecherin

Komm' auf den Punkt: Wirkungsvoll argumentieren

1,5

Um zu überzeugen brauchen Sie gute und schlüssige Argumente. Kundengespräche, Verhandlungen, Präsentationen und Besprechungen laufen erfolgreicher, wenn Sie Ihre Argumente klar und souverän darstellen können. Das Kommunikationstraining vermittelt Ihnen, wie sich überzeugende Argumentationen in unterschiedlichen Situationen aufbauen lassen und wie Sie Ihren Standpunkt wirksam vertreten, indem Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren. Steigern Sie Ihre Argumentationskompetenz und punkten Sie mit den Mitteln der angewandten Rhetorik.

Seminarinhalte:

- Die Grundlagen des Argumentierens
- Argumentationsmuster: Glasklar und pointiert
- Emotionale und sachliche Argumentation
- Argumentationsziele und Strategien
- Der Körper argumentiert mit: Einsatz von Stimme, Mimik und Gestik

Inhalte nach MaBV:

Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/Kundensituation, Kundenbetreuung

Termin:

Donnerstag, 07.10.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	349,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen und deren MitarbeiterInnen

**Referent:**Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor**Immobilienkauf in Bestform –
bewährte und neue Strategien**

5,5

Wenn wir Fehler machen, dann meistens sehr früh, nämlich beim Immobilienkauf. Außerdem sind viele von uns lethargisch. Wir behalten alte Methoden bei und erwarten trotzdem andere Ergebnisse. Wir sprechen heute über abgewandelte Methoden, die auf den bewährten aufbauen, nähern uns aber auch neuen Möglichkeiten und beachten dabei die USPs, also die Alleinstellungsmerkmale, die uns aus der Masse der Kollegen herausragen lassen. Wir reden über Helfer, die unsere Ressourcen schonen. Wenn wir das bewahren, was uns gestern erfolgreich machte, trotzdem aber das Auge für neue Wege schärfen, werden sich schon sehr kurzfristig überdurchschnittliche Akquisitionserfolge einstellen. Außerdem öffnen wir uns der Erkenntnis, dass nicht der Kollege um die Ecke unser größter Konkurrent ist.

Seminarinhalte:

- Passiv oder aktiv einkaufen, in welchem Verhältnis?
- Wie werden wir zum Synonym für alle Immobilienthemen?
- Akquise alt und neu/Akquise analog und digital
- Die Löwenaufgaben im Einkaufsgespräch
- Kurze Wege zum Notar und zum Empfehlungsmanagement

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundengespräche, Kundenbetreuung

Termin:

Donnerstag, 14.10.2021, 14:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referentin:**Katja Giller
Zertifizierte Sachverständige für
Immobilienbewertung**Workshop Bewertung von
Ein- und Zweifamilienhäuser**

4,0

Der Workshop ist eine praktische Ergänzung des Seminars 1x1 der Immobilienwertermittlung. Um den angemessenen Verkaufspreis besser einschätzen zu können, lernen Sie in diesem Workshop die preisbildenden Mechanismen zu erkennen und sicher nachzuvollziehen. Wir werden im Workshop eine Beispielbewertung eines Einfamilienhauses im Sach- und im Ertragswertverfahren durchführen. Ein Schwerpunkt hierbei liegt im richtigen Umgang mit den verfügbaren Daten sowie der Ermittlung der wertrelevanten Flächen wie Bruttogrundfläche, Geschossfläche und Wohnfläche. Im Anschluss haben Sie Gelegenheit eigene Praxisfälle und Bewertungsprobleme anzubringen und Anwendungsfragen zu erforderlichen Daten für die Wertermittlung zu stellen.

Seminarinhalte:

- Beispielbewertung eines Einfamilienhauses
- Praxisfälle und Bewertungsprobleme der Workshopteilnehmer
- Anwendungsfragen zu den Daten für die Wertermittlung

Inhalte nach MaBV:

Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Objektangebot und Objektanalyse

Termin:

Montag, 18.10.2021, 18:00-19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, WertermittlerInnen

**Referent:**

Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger

Die marktkonforme Bewertung von Renditeimmobilien

1,5

Der Markt der Investmentimmobilien ist seit Jahren prosperierend. Die Renditen sind in Ballungszentren stark geschrumpft. Kann man in diesem Marktumfeld mit der Wertermittlung die Kaufpreise noch erklären? Zudem ist die Bewertung von Mehrfamilienhäusern, Geschäftshäusern, Logistikimmobilien und Managementobjekten eine eigene Bewertungsdisziplin. Lernen Sie in diesem Seminar die Besonderheiten der Wertermittlung kennen und überzeugen Sie Ihre Investoren mit fundierter Preiskompetenz. Das Seminar wird durch zahlreiche Praxisbeispiele begleitet, so dass auch Neueinsteiger in diesem Segment die wichtigsten Grundlagen lernen können.

Seminarinhalte:

- Datenanalyse: Woher bekomme ich verlässliche Zahlen?
- Mietbegriffe im Zeichen politischer Restriktionen
- Liegenschaftszinssätze: Das Herz der Ertragswertermittlung
- Das vereinfachte Ertragswertverfahren versus internationaler Methodik
- Over-/Underrent sachgemäß berücksichtigen

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Dienstag, 19.10.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Sven Johns
Rechtsanwalt

Kleine, teure Fehler – die Verwirkung der Maklerprovision

1,5

Die Rechtsprechung hat die Verwirkung der Maklerprovision in den vergangenen Jahren ganz besonders aufs Korn genommen. Es ist deshalb sehr wichtig, diese wichtigen Tendenzen der Rechtsprechung zu kennen. Als Immobilienmakler haben Sie alles richtig gemacht und bekommen am Ende die Provision nicht! Wo gibt es denn so etwas? Dann muss es sich um einen Fall der „Verwirkung der Maklerprovision“ handeln. In diesem Webinar geht es um viele verschiedene Urteile aus der Rechtsprechung, die zu einem späteren Verlust des Provisionanspruchs geführt haben. Aus diesen Urteilen lernen Sie, wie Sie sich schon im Vorfeld, also während der Vermarktung einer Immobilie, am besten verhalten und was die Gründe für eine mögliche Verwirkung der Provision sein können.

Seminarinhalte:

- Exposeangaben und Haftung
- Qualifizierte Haftungsfreizeichnung für Makler
- Baujahr, Zustandsangaben, Größe
- Rückabwicklung von Notarverträgen wegen falscher Exposéangaben
- Wofür haftet der Makler?

Inhalte nach MaBV:

3.1.2 Maklervertragsrecht

Termin:

Mittwoch, 27.10.2021, 9:30-17:30 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	399,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die sich selbst besser organisieren und strukturieren möchten.

Effektives Selbstmanagement

Sie lernen in diesem Training, mit dem stetig steigenden Workload in einer zunehmend digitalisierten Arbeitswelt umzugehen und Ihre Zeit zur Aufgabebewältigung sinnvoll und effektiv zu nutzen – auch im Home Office. Dabei geht es in erster Linie um eine gute Selbstorganisation, mehr Flexibilität und einen sinnvollen Umgang mit den individuellen Ressourcen. Ziel ist es dabei, Druck abzubauen und mehr Qualität in Arbeit und Privatleben zu erfahren. So lassen sich auch permanente Veränderungen und spontane Herausforderungen besser bewältigen.

Seminarinhalte:

- Work is a river – der neue Arbeitsstil
- Ziele, Aufgaben und Prioritäten
- Realistische Zeitplanung
- Umgang mit Störungen und Unterbrechungen
- Grenzen setzen und Nein-Sagen



Referent:

Lars Baus
Autor, Trainer und Berater

Bis zum
31.01.2021
buchen und

10% RABATT

erhalten.

Rabattcode: **EarlyBird21**

 **Expertenwissen für Immobilienprofis**
IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH

www.ivd-bildungsinstitut.de

Photo © Brand Fot - stock.adobe.com

Termin:

Donnerstag, 28.10.2021, 16:30–20:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	229,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Oliver Hennig
Dipl. Kfm. (FH) mit Schwerpunkt
Immobilien**Grundlagen der Geschäftsraummiete**

3,5

Das Seminar verschafft ein Verständnis für Mietverhältnisse über Geschäftsräume. Dabei erlangen Sie Kenntnisse im Umgang mit Geschäftsraummietverhältnissen, auch im Unterschied zu Wohnraummietverhältnissen und werden sicherer im Umgang mit Mietern und Interessenten. Ziel des Seminars ist, durch eine solide Basis an Kenntnissen über das Gewerberaummietrecht ein kompetenter Gesprächspartner für Mieter, Interessent und Vermieter zu sein. Behandelt werden die Themen: gewerbliche Immobilie (Arten, Flächenberechnungen), Abschluss und Form des Gewerberaummietvertrages, vorvertragliche Absprachen, Vertragspartner, vertragliche Rechte & Pflichten, Vereinbarungen zur Umsatzsteuer, Mietvereinbarung in Form von Preisklauseln und Umsatzmieten, Betriebskosten und Nebenkosten, Beendigung von Geschäftsraummietverhältnissen

Seminarinhalte:

- Abschluss der Geschäftsraummietvertrages
- Rechte und Pflichten von Mieter und Vermieter
- Mietgestaltungen und Betriebskosten
- Umsatzsteueroption
- Befristung und Beendigung von Geschäftsraummietverträgen

Inhalte nach MaBV:

3.1 Bürgerliches Gesetzbuch, 3.1.3 Mietrecht, 6.4 Umsatzsteuer, B 2.1.2 Mietrecht, B 5 Verwaltung von Mietobjekten (5.4.1 bis 5.4.2)

Termin:

Donnerstag, 28.10.2021, 10:00–11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Immobilienwerbung und DSGVO – Was dürfen Immobilienfirmen aus datenschutzrechtlicher Sicht?**

1,5

Alles safe und sound in der Immobilienwerbung? Wenn nicht, dann droht eine Abmahnung. Wir blicken in diesem Webinar auf einige neuere Urteile, die es in der Immobilienwerbung zu beachten gilt. Die DSGVO bringt nun neue Verpflichtungen mit sich, die von den Immobilienfirmen zu berücksichtigen sind. In diesem Webinar erläutert Sven R. Johns die Vorgaben für Mailings, Farming-Aktionen, Flyer, Verwendung von Adressdaten aus dem eigenen Datenbestand, Newsletter und Werbemaßnahmen in den sozialen Netzwerken. Außerdem wird geklärt, wann Immobilienfirmen eine datenschutzrechtliche Einwilligung von Kunden vor der werblichen Ansprache benötigen und wann dies nicht der Fall ist.

Seminarinhalte:

- Urteile Immobilienwerbung aktuell
- Provisionsforderung richtig bezeichnen
- Mailing, Farming und Co
- Umgang mit Daten von Bestandskunden
- Die Einwilligung zur Werbung

Inhalte nach MaBV:

3.1.2 Maklervertragsrecht, 4.1.2. unerlaubte Werbung, 5.1.3. Datenschutz

Termin:

Dienstag, 02.11.2021, 10:00-12:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Das Training wendet sich an alle Betroffenen, die akute Stressbelastungen reduzieren und ihren Stress wirksam bewältigen möchten.

**Referent:**

Lars Baus
Autor, Trainer und Berater

Aktive Stressbewältigung bei Herausforderungen

In diesem Live-Online-Training erfahren Sie, wie Sie besser mit akuten Stressbelastungen in herausfordernden Situationen umgehen können. Sie lernen die Zusammenhänge zwischen Stressreizen und Stressreaktionen kennen, entwickeln ein Bewusstsein für Ihre persönlichen Stressoren und erfahren, was Sie selbst tun können, um Ihren Stress erfolgreich zu bewältigen. Das Training wird mit Zoom durchgeführt. Technische Voraussetzungen sind ein Laptop oder Computer mit Kamera und Mikrofon sowie eine stabile Internet-Verbindung. Die Teilnehmenden erhalten vorab per E-Mail einen Einladungslink. Dokumente werden digital bereitgestellt.

Seminarinhalte:

- Die Stressreaktion: Biologisches Verteidigungssystem
- Stress-Verhalten: Denken, Fühlen und Handeln
- Stress-Symptome: Wie wir Stress erleben
- Basisfaktoren für Stressresistenz
- Aktiver und passiver Stressabbau

Termin:

Mittwoch, 03.11.2021, 14:00-18:00 Uhr

Seminarort:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen, VermieterInnen

**Referent:**

Sebastian Wörner
Rechtsanwalt

Kündigung durch die Vermieter - Abwicklung des beendeten Mietvertrages

3,5

Kennen Sie die Voraussetzungen, die Sie als Vermieter oder Verwalter berechtigen, ein Mietverhältnis fristlos zu kündigen? Wissen Sie, ob Sie eine Kündigung aussprechen können, auch wenn weniger als 2 Monatsmieten Rückstand bestehen? Wissen Sie, wie Sie gegenüber einem Mieter eine formell wirksame Abmahnung aussprechen? Kennen Sie die Voraussetzung für eine ordentliche Kündigung insbesondere wegen Eigenbedarfs oder Hinderung einer angemessenen wirtschaftlichen Verwertung der vermieteten Immobilie? Sind Sie sicher, wie Sie vorgehen, wenn Ihr Mieter Ihnen die Wohnung nicht in ordnungsgemäßem Zustand zurückgibt, um Schadensersatz zu erhalten? Wir zeigen Ihnen, unter welchen Voraussetzungen Sie ein Mietverhältnis kündigen können und wie Sie ein beendetes Mietverhältnis rechtssicher abwickeln.

Seminarinhalte:

- Zahlungsverzugskündigung
- Eigenbedarfskündigung
- Formelle Anforderungen an Kündigungen
- Inhaltliche Anforderungen an Kündigungen
- Abwicklung des beendeten Mietvertrags

Inhalte nach MaBV:

Mietrecht

Termin:

Donnerstag, 04.11.2021, 9:30-17:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, weitere Immobilienprofis

**Referentin:**Saskia Rutner
Kommunikationswissen-
schaftlerin (M.A.)/-trainerin,
SchauspielerIn

Kommunikationstraining: Erfolgreiche Gesprächsführung sichert Ihren Umsatz!

6,5

Woran liegt es, wenn Gespräche nicht so verlaufen, wie wir uns das wünschen? Was kann ich tun, um effektiv und konstruktiv mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern zu kommunizieren? Wie sende ich meine Botschaften und strukturiere meine Argumentation? Häufig erschweren unterschiedliche Haltungen oder Missverständnisse das Miteinander und den Austausch. Kommunikation ist ein zentraler Erfolgsfaktor. Sie sichert Ihren Umsatz! In diesem Seminar lernen Sie, Ihr Kommunikationsverhalten in unterschiedlichen Gesprächssituationen aus Ihrer Immobilienpraxis wahrzunehmen und zu optimieren. Mit Hilfe von Kameraübungen und Analysen trainieren und verfeinern Sie ganz praktisch Ihre Fähigkeiten, um Gespräche effizienter und erfolgreicher zu führen.

Seminarinhalte:

- Grundlagen der Gesprächsführung – Verstehen und verstanden werden
- Kommunikationsmuster - Kommunikationsrollen - Kommunikationskompetenz
- Den eigenen Kommunikationsfundus erweitern
- Konfliktgespräche: Gesprächstechniken entwickeln und wirkungsvoll argumentieren
- Mit Körpersprache und Stimme überzeugen

Inhalte nach MaBV:Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Besuchsvorbereitung/
Kundengespräch/Kundensituation, Kundenbetreuung**Termin:**

Dienstag, 09.11.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Alle, die im beruflichen Kontext Briefe und E-Mails verfassen

**Referentin:**Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin

Besser schreiben: Briefe und E-Mails

1,5

Im beruflichen Alltag in der Immobilienwirtschaft fallen immer wieder Aufgaben an, die das Verfassen von Texten erfordern. Ein wichtiger Teil davon ist die geschäftliche Korrespondenz in Form von Briefen und E-Mails. Das Seminar vermittelt die Grundsätze guten Schreibens.

Seminarinhalte:

- Das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Briefe und E-Mails

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung

Termin:

Dienstag, 09.11.2021, 16:30-20:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

WEG-VerwalterInnen, MaklerInnen

**Referent:**Oliver Hennig
Dipl. Kfm. (FH) mit Schwerpunkt
Immobilien**Die Wohnungseigentümerversammlung**

3,5

Mindestens einmal im Jahr steht Sie an: die Versammlung der Wohnungseigentümer. Machen Sie sich fit in Ihrer Rolle als Verwalter für 2022. Die Eigentümerversammlung ist das wichtigste Organ der Wohnungseigentümergeinschaft. Hier wird diskutiert und beschlossen. An den VerwalterInnen werden vielfältige Ansprüche aus den gesetzlichen Grundlagen und der Rechtsprechung gestellt. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie sich effizient vorbereiten und die Versammlung souverän führen.

Seminarinhalte:

- Die Vorbereitung der Eigentümerversammlung
- Der Ablauf der Eigentümerversammlung
- Die Nachbereitung der Eigentümerversammlung
- Wissenswertes zu Beschlüssen

Inhalte nach MaBV:

A 3.3 Wohnungseigentumsgesetz, B 4.2 Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung, B 4.4.1 Durchführung von Eigentümerversammlungen, B 4.4.2 Beschlussfassung, B 4.4.3 Umsetzung von Beschlüssen der ETV

Termin:

Mittwoch, 10.11.2021, 10:00-18:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, Sachverständige

**Referent:**Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger**Wertermittlung mit Excel – So erstellen Sie Ihr eigenes Kaufpreistool**

6,5

Die Kaufpreiseinschätzung ist mit vielen zeitraubenden Rechenschritten verbunden. Mit Excel bekommen auch EDV-Laien schnell wirkungsvolle und überzeugende Berechnungen erstellt. Nur wer dem Eigentümer den Kaufpreis „schwarz auf weiß“ belegen kann, hat Chancen mit marktgerechten Angeboten auf dem Immobilienmarkt zu werben. Das spart nicht nur Zeit und Geld, sondern bringt auch höhere Kaufpreise! Den Programmumfang von speziellen und teuren Softwareprogrammen nutzen nur wenige Anwender aus. Für einfache Kaufpreisanalysen oder Kurzgutachten (max. 5 Seiten) reicht ein durchdachtes Excel-Tool aus. In diesem Praxis-Workshop erstellen Sie selbständig Bewertungsformulare auf Ihrem Laptop. Am Ende des Seminars haben Sie so ein fertiges Bewertungs-Tool.

Seminarinhalte:

- Formatierungen von Zellen, für ein ansprechendes Layout
- Einfügen einfacher Formeln. Nur einmal eingeben, automatisch rechnen lassen
- Hinzufügen von Funktionen (Wenn, Verweis, etc.)
- Erstellen von Makros zum schnellen und einfachen Navigieren
- Bodenwert-, Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertformular

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Kundenbetreuung, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Donnerstag, 11.11.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	349,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Werner Schölgens
Seminarleiter, Trainer, Coach,
Fachbuchautor

Erfolgreiche Abschlusstechniken im Immobilienein- und verkauf

5,5

Ist es nicht zum Verrücktwerden? Sie haben Geld ausgegeben für Adressen aus Käuferportalen. Sie haben Werbung betrieben. Sie haben Telefongespräche geführt, haben E-Mails beantwortet, haben -zig Termine wahrgenommen, Objekt-aufnahmegespräche geführt, Besichtigungen hinter sich gebracht, Hunderte von Argumente platziert, sich Einwände angehört über Ihr Unternehmen, Ihre Objekte, Ihre Marktpreise und diese aus der Welt geschafft. Sie waren sicher, alles getan zu haben, um das jeweilige Geschäft „einzutüten“. Aber jetzt entscheiden Hundertstelsekunden über Erfolg oder Misserfolg. Es sind Kleinigkeiten, die darüber entscheiden, ob Ihr Honorar, das ja ein „Erfolgshonorar“ ist, gesichert ist oder ein Streuverlust entsteht. Reden wir über die richtigen Werkzeuge.

Seminarinhalte:

- Atemtechnik zum Angstabbau/Das Prinzip „Selbstverständlichkeit“
- Streuverluste im Immobilienein- und -verkauf/Warum Geschäftsverluste?
- Abschlussformulierungen für alle Situationen/Reaktion auf Abschlusseinwände
- Abschlusstechniken für alle Kundentypen/Abschlusstechniken bei KD-Gruppen
- „Abschluss nach dem Abschluss/Empfehlungsmanagement/Restfragen“

Inhalte nach MaBV:

Kundengespräch/Kundensituation, Besuchsvorbereitung/Erwartungen des Kunden

Termin:

Dienstag, 16.11.2021, 17:00-20:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, EigentümerInnen, InvestorInnen

**Referent:**Hans-Joachim Beck
ehemaliger Vorsitzender Richter
am Finanzgericht Berlin-
Brandenburg

Ankauf und Finanzierung einer Immobilie aus steuerlicher Sicht

2,5

Steuerliche Knackpunkte beim Kauf und der Finanzierung einer Immobilie gibt es reichlich und eine Immobilieninvestition ist in jedem Fall eine langfristige Kapitalanlage, die sorgfältig geplant sein will. Um Ihre Kunden bei der Entscheidung für oder gegen eine Immobilie beraten zu können, müssen Sie diese Knackpunkte kennen. Fühlen Sie sich fit in dem Themenbereich? Wenn nein, dann haben wir eine passende Fortbildung für Sie. Anhand von greifbaren Beispielen wird die steuerliche Behandlung des Ankaufs einer Immobilie nachvollziehbar dargestellt. Sie profitieren in diesem Seminar von der jahrzehntelangen Praxiserfahrung eines Finanzrichters, mehr „Tipps aus dem Nähkästchen“ gibt es nicht.

Seminarinhalte:

- Aufteilung der Anschaffungskosten in Boden- und Gebäudewertanteil
- Berechnung der Gebäudeabschreibung
- Bedeutung des Lastenwechsels
- Modernisierung und Nachträgliche Herstellungskosten
- Vermeidung der Doppelbelastung mit Grunderwerb- und Umsatzsteuer

Inhalte nach MaBV:

Steuerliche Aspekte der Finanzierung, Umsatzsteuer, Spezielle Verkehrssteuern (Grunderwerb- und Grundsteuern)

Termin:

Mittwoch, 17.11.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Die Fristen zur Aufbewahrung und die Löschung von Kundendaten**

1,5

Wie werden Immobilienfirmen die vielen Daten, die sie verarbeiten wieder los? Welche Daten dürfen gelöscht werden und welche müssen gelöscht werden? Welche Aufbewahrungsfristen bestehen? Vorschriften aus MaBV, DSGVO und GwG sowie Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung. Die Organisation der Aufbewahrung und Löschung von Daten steht jedes Jahr zum Jahresende erneut auf dem Prüfstand, wenn es in den Immobilienfirmen darum geht, die richtigen Daten zu löschen.

Seminarinhalte:

- Löschfristen
- Aufbewahrungsfristen
- Wann müssen Immobilienfirmen Daten löschen?
- Welche Bußgelder drohen nach DSGVO bei Verstößen?

Inhalte nach MaBV:

5.1.3. Datenschutz (Makler), 8.1.3. Datenschutz (Verwalter)

Termin:

Donnerstag, 18.11.2021, 10:00-17:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	149,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	249,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

VerwalterInnen, MaklerInnen

**Referent:**Oliver Hennig
Dipl. Kfm. (FH) mit Schwerpunkt
Immobilien**Grundlagen des Wohnungseigentums**

5,5

Als Eigentumsform erlangt das Wohnungseigentum sowohl für Selbstnutzer, wie auch für Kapitalanleger eine immer stärkere Bedeutung. Dabei weist Wohnungseigentum eine Reihe von Besonderheiten auf. Das Seminar gibt hierzu einen kompakten Überblick und vermittelt wichtige Kenntnisse für Verwalter und Makler. Ziel des Seminars ist es, ein Verständnis für die Besonderheiten, Abläufe und Regelhierarchien des Wohnungseigentums zu schaffen und die unterschiedlichen Rollen von Eigentümern, Verwaltern und Maklern zu vermitteln.

Seminarinhalte:

- Eigentumsstrukturen, Begründung von Wohnungseigentum
- Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- Beschlusskompetenzen, Eigentümerversammlung
- Verwalter; Verwaltungsbeirat
- Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung

Inhalte nach MaBV:

A 3.1 Bürgerliches Gesetzbuch, A 3.3 Wohnungseigentumsgesetz, B 2.1 Bürgerliches Gesetzbuch, B 2.3 Wohnungseigentumsgesetz, B 4 Verwaltung von Wohnungseigentumsobjekten (4.1 bis 4.5.2)

Termin:

Dienstag, 23.11.2021, 15:00-18:30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Ulrich Joerss
Rechtsanwalt und Notar

Provisionssicherung 2021 für ImmobilienmaklerInnen

3,0

Die sich laufend durch Gesetzgebung („Maklerrecht 2021“) und Rechtsprechung (vor allem des I. Zivilsenats des BGH) ändernde Rechtslage zum Provisionsrecht führt zu neuen Anforderungen an das tägliche Maklergeschäft. Gegenstand des Seminars sind die aktuell daraus folgenden Anpassungen von Maklerverträgen mit Musterformularen und Pflichtinformationen gegenüber dem Kunden.

Seminarinhalte:

- Sicherung der Innenprovision
- Sicherung der Außenprovision
- Rechts- und formsichere Maklerverträge
- Haftungsvermeidung
- Widerrufsrechte sicher handhaben

Inhalte nach MaBV:

Maklervertragsrecht, Bürgerliches Gesetzbuch, Rechtliche Grundlagen, Allgemeines Vertragsrecht, Besonderes Vertragsrecht

Termin:

Mittwoch, 24.11.2021, 16:00-19:15 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	129,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, InvestorInnen

**Referentin:**Dr. Joëlle Zimmerli
Soziologin, Geschäftsführerin
Zimraum GmbH i

Singles treffsicher ansprechen bei der Akquise und im Verkauf (Teil 4 von 4)

3,0

Gute Kenntnisse von Zielgruppenbedürfnissen tragen dazu bei, Angebote besser im Markt zu positionieren, Beratungsmandate zu erweitern oder neue Teilmärkte zu erschließen. In der Seminarreihe „Zielgruppenansprache“ wird entsprechendes Wissen vertieft. Singles entscheiden bei der Wohnungssuche allein und sind unabhängig. Weil sie ihre Entscheidungen nicht in einer Partnerschaft abstützen können, suchen sie eher professionellen Rat – zu Finanzierungsfragen, dem passenden Wohnungsangebot der Wohnumfeld. Singles finden sich in allen Altersgruppen und Lebensphasen. Der Kurs vermittelt die Bedürfnisse unterschiedlicher Single-Zielgruppen, von Eigenbrötler über Anschlussuchende. Er vermittelt, welche Beratungsangebote sich für die Single-Zielgruppen ergeben.

Seminarinhalte:

- Wer ist die Zielgruppe „Singles“?
- Wie lassen sich Segmente innerhalb der Zielgruppe unterscheiden?
- Auf welche Lagen/Angebote sprechen sie an?
- Welche Vermarktungsbotschaften ergeben sich daraus?
- Wie kann die Zielgruppe besser angesprochen werden?

Inhalte nach MaBV:

Teilmärkte des Immobilienmarktes, Objektmanagement, Kundenbetreuung, Mieterauswahl

Termin:

Freitag, 26.11.2021, 10:00-11:00 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 39,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 59,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen in Immobilienunternehmen

**Referent:**

Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor

**MitarbeiterInnenschulung zum
Thema Datenschutz**

1,0

Das Sensibilisieren aller Mitarbeiter zum Thema Datenschutz und Versorgen mit dem notwendigen Know-How ist von enormer Bedeutung. Nur so kann der Verantwortliche sicherstellen, dass die Vorgaben der DSGVO und andere gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz eingehalten werden. Das Kernthema dieses Webinars ist es, das Grundverständnis für den korrekten Umgang mit personenbezogenen Daten zu vermitteln und den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit zu geben. Das Webinar richtet sich daher gerade an die Unternehmen die keinen eigenen Datenschutzbeauftragten benannt haben, der diese Aufgabe gemäß Art. 39 (1) b DSGVO übernimmt und wir daher mehrfach jährlich durchgeführt um auch neuen Mitarbeitern schulen zu lassen.

Seminarinhalte:

- Grundlagen des Datenschutzes
- Umgang mit personenbezogenen Daten
- Betroffenenrechte
- Rechte und Pflichten für Verantwortliche und Mitarbeiter

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Montag, 29.11.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 49,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Nichtmitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**

Sven Johns
Rechtsanwalt

**Die Sittenwidrige Maklerprovision –
wann ist die Grenze erreicht?**

1,5

Was erlaubt die Rechtsprechung bei der Vereinbarung der Provision? Und womit dürfen Immobilienmakler im Hinblick auf die Provision werben? Festpreisprovisionen und die neue geteilte Provision – was ist erlaubt? Welcher Provisionssatz darf bei niedrigen Grundstückspreisen vereinbart werden? Und hinter allem steht die Drohung, dass eine sittenwidrige Provisionsvereinbarung dazu führt, dass der Maklervertrag nichtig ist. Es lohnt sich, immer mal wieder auf diese Vorschriften und Regelungen zu schauen, um keinen Fehler zu machen. In diesem Webinar haben Immobilienmakler die Gelegenheit dazu.

Seminarinhalte:

- Grenze der Provisionsvereinbarung
- Was ist erlaubt bei geteilter Provision?
- Mehrlösvereinbarungen und Bieterverfahren
- Vertriebsprovisionen im Maklerrecht

Inhalte nach MaBV:

3.1.2. Maklervertragsrecht

Termin:

Donnerstag, 02.12.2021, 10:00-18:00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg
Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	299,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, VerwalterInnen, Sachverständige

**Referent:**Eric Drissler
Geschäftsführer, externer
Datenschutzbeauftragter,
Datenschutzauditor

Umsetzungsstand zur Datenschutzgrundverordnung – Abgleich IST-SOLL

6,5

Viele Vorträge helfen, sich Informationen zum Thema Datenschutz zu beschaffen, doch die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen ist für Nichtfachleute sowie Fachleute nicht einfach. Wir möchten Ihnen in diesem Workshop die Möglichkeit bieten, Ihr Datenschutzkonzept einem IST-SOLL Abgleich zu unterziehen. Nutzen Sie die Chance Ihre Unterlagen mitzubringen und gemeinsam erarbeiten wir die notwendigen Unterlagen. Sie gleichen diese mit den Ihrigen ab und sehen, wo es gegebenenfalls noch Lücken oder Nachbesserungsbedarf gibt.

Seminarinhalte:

- Inhalte und erforderliche Auftragsverarbeitungsverträge
- Technische und organisatorische Maßnahmen und deren Umsetzung
- Verzeichnis der Verarbeitungsvorgänge
- Transparenzinformationen und die Prozesse dazu

Inhalte nach MaBV:

Datenschutz

Termin:

Dienstag, 07.12.2021, 10:00-11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Alle, die im beruflichen Kontext Texte für das Internet verfassen

**Referentin:**Dr. Cathrin Christoph
PR-Beraterin

Besser schreiben: Internettexpte

1,5

Im beruflichen Alltag in der Immobilienwirtschaft fallen immer wieder Aufgaben an, die das Verfassen von Texten erfordern. Ein wichtiger Teil davon ist die Online-Kommunikation. Das Seminar vermittelt die Grundsätze guten Schreibens und geht auf die Besonderheiten von Texten für das Internet ein.

Seminarinhalte:

- Das Hamburger Verständlichkeitsmodell
- Schreiben für das Internet
- Zielgruppe Google

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung

Termin:

Mittwoch, 08.12.2021, 10:00–11:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Sven Johns
Rechtsanwalt**Die Haftung des Immobilienmaklers
in der Wertermittlung**

1,5

In der Wertermittlung liegen auch Haftungsfallen für Immobilienmakler. Jedenfalls sieht die Rechtsprechung dies so. In diesem Webinar werfen wir einen Blick auf die Grundsätze zur Haftung der Immobilienmakler bei der Erstellung von Verkehrswertgutachten, Beleihungswertgutachten, Marktwertermittlungen und Kurzugutachten. Welchen Preis schuldet eigentlich der Immobilienmakler? Diese Frage gilt es zum Einen aus der Sicht der Wertermittlung zum Anderen aber auch aus der Sicht der Kaufpreisverhandlungen zu untersuchen.

Seminarinhalte:

- Welchen Preis „schuldet“ der Immobilienmakler?
- Kurzugutachten = geringere Haftung?
- Qualifizierte Haftungsfreizeichnung
- Rechtsprechung zur Wertermittlung

Inhalte nach MaBV:

3.1.2. Maklervertragsrecht, 2.4. Die Wertermittlung

Termin:

Montag, 13.12.2021, 18:00–19:30 Uhr

Seminarort:

Ihr Schreibtisch

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder:	49,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	79,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen, WertermittlerInnen

**Referent:**Andreas Habath
Zertifizierter Sachverständiger**Modernisierungskosten einfach
als Makler kalkulieren**

1,5

Bei nahezu jeder Immobilie gibt es Schadensbilder wahlweise in Kombination mit Modernisierungsbesonderheiten. Dazu gesellen sich noch die Umbau- und Änderungswünsche der Käufer. Und immer wieder die Frage an den Makler: „Was kostet das“? Auch Banken benötigen zur finalen Kreditentscheidung Aufstellungen zu bereits getätigten Modernisierungen, den aktuellen Zustand des Hauses sowie Kostenkalkulationen über geplante Investitionen. Nur selten wird ein Bauschadenssachverständiger mit einem differenzierten Angebot je Gewerk beauftragt. Der Makler benötigt schnell und unkompliziert einen Überblick über die zu erwartenden Kosten. Und genau das lernen Sie in diesem Webinar: Zustandserfassung und Kostenschätzung so einfach wie bei einem Auto.

Seminarinhalte:

- Bauschaden, Baumangel, Modernisierung, etc. einfach erklärt
- Ein Blick hinter Gutachterkulissen: Herstellungskosten, Restnutzungsdauer
- Die 3 Arten der Kostenschätzung in der Immobilienbewertung
- Pauschale Modernisierungskosten für Gebäude insgesamt
- Wertspezifische Berücksichtigung der Investitionskosten (NHK 2010)

Inhalte nach MaBV:

Serviceerwartungen des Kunden, Kundenbetreuung, Wertermittlung, Preisbildung am Immobilienmarkt, Teilmärkte des Immobilienmarktes

Termin:

Mittwoch, 15.12.2021, 9:30-13:30 Uhr

Seminarort:Hollywood Media Hotel
Kurfürstendamm 202, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

IVD-Mitglieder:	99,00 €	zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder:	199,00 €	zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

MaklerInnen

**Referent:**Dr. Klaus Hildebrandt
Rechtsanwalt und Notar

Die Rechtsthemen aus 2021 – erfolgreich umsetzen in 2022

3,5

Reagieren Sie sofort! Rechtsthemen rund um die Maklerprovision, die Höhe der Provision, die Provisionssicherung und Haftungsvermeidung sowie die Rechtsthemen rund um den Grundstückskaufvertrag sind in diesem Seminar zusammengefasst. Die Erfahrungen des gesamten Jahres mit der neuen gesetzlichen Regelung („Doppelprovision“) sind eingearbeitet und Probleme gelöst. Die Themen sind systematisch aufbereitet in zahlreichen Übersichten, Musterformulierungen, Praxishinweisen und Fallbeispielen. Profitieren Sie von dieser Zusammenfassung und starten Sie gut vorbereitet in das Jahr 2022.

Seminarinhalte:

- Provisionssicherung bei Doppelprovision, Gemeinschaftsgeschäften
- Neue Formulare, aufgetretene Zweifelsfragen
- Neues aus der Beurkundungspraxis zum Kaufvertrag
- Welche Beratungsschwerpunkte kann ich als Makler setzen?
- Welche Tipps kann ich als Makler Verkäufer und Käufer geben?

Inhalte nach MaBV:

Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Grundstückskaufvertragsrecht, Informationspflichten des Maklers

Teilnahmebedingungen

1. Veranstalter

Veranstalter ist die IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Geschäftsführer Nils Werner
Knesebeckstraße 59–61
10719 Berlin
Telefon: 030 / 897 353 64,
Fax: 030 / 897 353 68
E-Mail: info@ivd-bildungsinstitut.de
Web: www.ivd-bildungsinstitut.de

2. Anmeldung

Anmeldungen sind bevorzugt im Onlineshop, in jedem anderen Fall aber in Textform vorzunehmen. Nach erfolgreicher Anmeldung zu einer Seminarveranstaltung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte geben Sie bei der Anmeldung die korrekte Rechnungsadresse an. Das nicht von uns verursachte Umschreiben von Rechnungen wird mit € 5 zzgl. MwSt. berechnet. Die Rechnungstellung erfolgt im Regelfall nach dem Seminartermin.

3. Gebühren

Die Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Die Seminargebühr ist mit Rechnungserhalt fällig. IVD-Mitgliedsunternehmen erhalten grundsätzlich speziell vergünstigte Teilnahmegebühren. Sonderrabatte, z. B. für Frühbucher oder für hohe Buchungszahlen sind gesondert zu erfragen. In der Seminargebühr sind Seminarunterlagen (ausgedruckt oder digital) und bei Präsenzveranstaltungen ausgewählte Tagungsgetränke enthalten. Onlineseminare werden in der Regel aufgezeichnet. Videomitschnitte werden den Teilnehmern auf der Webinarplattform temporär zur Verfügung gestellt.

4. Rücktritt

TeilnehmerInnen können ihre Anmeldung bis zu 14 Tage vor Seminarbeginn ohne Kosten stornieren. Bei einer späteren Stornierung bis zu 7 Tage vor dem Seminar sind 50 % der Seminargebühren fällig. Bei einer Stornierung innerhalb von 7 Tagen vor Seminarbeginn oder Nichterscheinen des gemeldeten Teilnehmers wird die gesamte Seminargebühr fällig. Die Vertretung des gemeldeten Teilnehmers durch eine Ersatzperson ist möglich. Eine Abmeldung ist dem Veranstalter stets in Textform mitzuteilen. Der Veranstalter behält sich in begründeten Ausnahmefällen Orts- und Referentenwechsel sowie inhaltliche Änderungen vor. Ein Wechsel der Referenten berechtigt den Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag, noch zur Minderung des Entgeltes.

5. Absage durch den Veranstalter

Der Veranstalter behält sich vor, Seminare abzusagen, wenn wichtige Gründe vorliegen, die er nicht zu vertreten hat, z. B. nicht ausreichende Teilnehmerzahl, Erkrankung von Referenten, höhere Gewalt etc. Die Benachrichtigung der TeilnehmerInnen erfolgt unverzüglich. Die Teilnahmegebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche der TeilnehmerInnen bestehen nicht.

6. Zertifikat

TeilnehmerInnen erhalten eine Teilnahmebestätigung eine Woche nach der Veranstaltung per E-Mail an die bei der Anmeldung angegebene E-Mail-Adresse.

7. Haftung

Der Veranstalter übernimmt keinerlei Haftung bei Unfällen oder Eigentumsverlusten während der Seminare oder der damit in Zusammenhang stehenden Reisen. Der Veranstalter haftet nach den gesetzlichen Bestimmungen

für Schäden an Leben, Körper und Gesundheit, die auf seiner fahrlässigen oder vorsätzlichen Pflichtverletzung, der seiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen, sowie für Schäden, die nach der Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz bestehen, sowie Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Vertragsverletzung oder Arglist des Veranstalters, seiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Der Veranstalter haftet auch für Schäden, die durch einfache Fahrlässigkeit verursacht werden, wenn es Vertragspflichten betrifft, deren Einhaltung für die Erreichung des Vertragszweckes von besonderer Bedeutung ist. Eine weitergehende Haftung ist ausgeschlossen.

8. Urheberrechte

Das Urheberrecht für die Seminarunterlagen liegt bei den jeweiligen Referenten. Nachdruck und Vervielfältigung sind nur mit deren Einwilligung zulässig.

9. Fotodokumentation

Unsere Veranstaltungen werden teilweise fotodokumentiert. Das Bildmaterial wird gegebenenfalls für Dokumentationszwecke sowie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des IVD Bildungsinstituts eingesetzt.

10. Salvatorische Klausel

Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Seminarbedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

11. Gerichtsstand

Ist der Vertragspartner des Veranstalters Kaufmann oder unterhält er keinen Wohnsitz in Deutschland, ist der Gerichtsstand Berlin.

Studieren bei den Immobilienprofis praxisnah & modular



BERUFSINTEGRIERTES UND BERUFSBEGLEITENDES STUDIUM:

PRÄSENZ-LEHRGÄNGE

- Immobilienmakler/-in
- Miet- und WEG-Verwalter/-in
- Immobilien-Projektentwickler/-in
- Immobilienbewerter/-in
- Gewerbeimmobilien-Berater/-in
- Berater/-in Intern. Immobiliengeschäfte

ONLINE-LEHRGÄNGE

- Immobilienmakler/-in
- Immobilienbewerter/-in
- Mietverwaltung von Wohnimmobilien
- Verwaltung von Wohnungseigentum
- Verwaltung von Gewerbeimmobilien
- Technische Verwaltung

STUDIENORTE: SAARBRÜCKEN | BERLIN | LEIPZIG/HALLE | KÖLN | HAMBURG

➔ Infos zu Fördermöglichkeiten und alle Weiterbildungsangebote 2021 auf www.eia-akademie.de!



**SONDERPREIS FÜR
IVD-MITGLIEDER**

DATENSCHUTZ- POLICE

Sicherheit beim Umgang
im DATENSCHUTZ
für IMMOBILIENFIRMEN

**DIE DATENSCHUTZ-POLICE
IST GENAU
DAS RICHTIGE FÜR SIE!**

Auch als Begleiter Ihres betrieblichen Datenschutzbeauftragten oder für die vielen Unternehmen in der Immobilienwirtschaft, die keinen Datenschutzbeauftragten benötigen, ist die DATENSCHUTZ-POLICE der ideale Begleiter, weil Sie Zeit sparen, sichere Texte für die Kundenansprache und Werbung erhalten und von ausgewiesenen Experten für den Datenschutz in Immobilienbüros Rat erhalten. Wenn Sie mehr erfahren wollen, schreiben Sie uns.



Ein Angebot der
Johns Datenschutz UG (haftungsbeschränkt)
Tel.: 030 - 20 63 07 94 | E-Mail: office@datenschutz-immobilien

www.datenschutz-immobilien