

Immobilienkongress des IVD West

Ebenfalls in digitaler Form fand am 16. Juli der Immobilienkongress des IVD West statt. Via Zoomkonferenz waren mehr als 200 Teilnehmer pünktlich um 9:30 Uhr vor den Bildschirmen versammelt, um der Begrüßung durch den Vorsitzenden des IVD West, Burkhard Blandfort zu lauschen. Der legte einen eindeutigen politischen Schwerpunkt, wies ausführlich auf die anstehende Bundestagswahl hin und sensibilisierte die Zuhörer für die doch sehr unterschiedlichen Programme der Parteien.

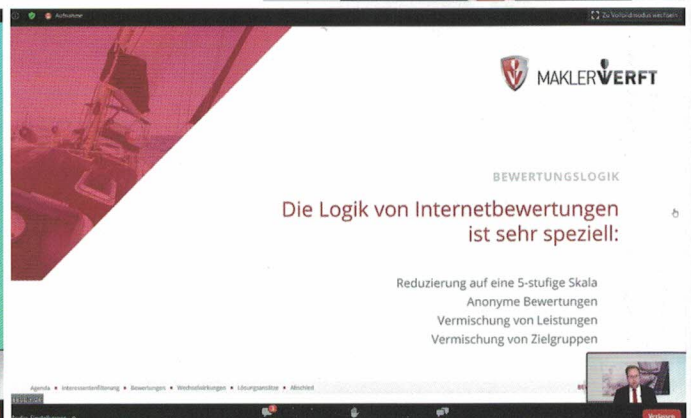


Megatrends, Robotik und Digitaler Transformation war ein echter Mehrwert für die Teilnehmer.

Nach einem umfänglichen Elevator Pitch, in dessen Rahmen sich Kooperationspartner des Verbands vorstellten und ihre Dienstleistungen erläuterten, war nach der Mittagspause die virtuelle Bühne für Matthias Sommer, Vertriebsleiter der ENGIE Deutschland, vorbereitet. Als Vertreter des Premiumpartners des Kongresses sprach er über Contracting im Zeitalter von Klimaschutz und Nachhaltigkeit. Immobilien- und Wohnungswirtschaft stehen laut Sommer mit dem verschärften Klima-

Moderator Marco Berndt freute sich im Anschluss, die NRW-Bauministerin Ina Scharrenbach begrüßen zu können. In ihrem Grußwort stellte sie die aktuellen wohnungspolitischen Vorhaben der Landesregierung vor und lobte die Zusammenarbeit mit dem IVD West. Der anschließende Bericht aus Berlin kam von Dr. Christian Osthus aus dem Hauptstadtstudio des IVD. Der Stellv. Geschäftsführer und Justiziar des Bundesverbands gab darin einen fundierten wie kurzweiligen Überblick über aktuelle Gesetzesvorhaben und rechtliche Rahmenbedingungen.

„Future Now – Die Zukunft ist jetzt“: So hatte der Topspeaker Frank Astor sein Bühnenprogramm überschrieben, das er im Anschluss exklusiv in einer Onlinevariante präsentierte. In seiner Keynote-Show zu digitalen Trends und Innovationen lieferte er Inspiration und Begeisterung auf höchstem Niveau. Astor äußerte sich zuversichtlich, dass die Zukunft großes Potenzial für Humor habe. Und genau dieser Humor sei wichtig, um einen klaren Blick zu behalten für die Chancen und Möglichkeiten im digitalen Zeitalter. Die wissenschaftlich fundierte Infotainment-Show zu technologischen Innovationen,

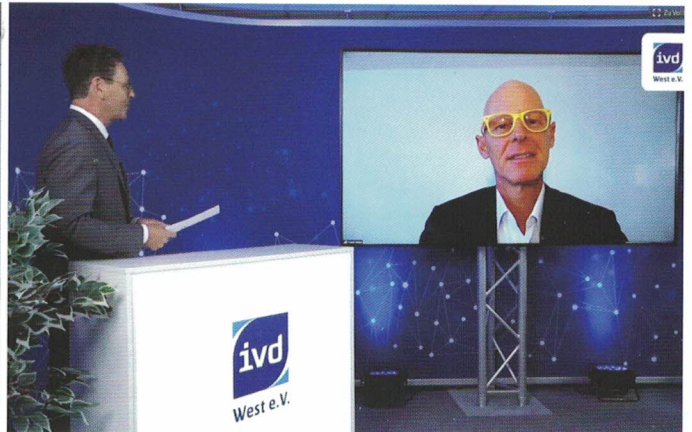
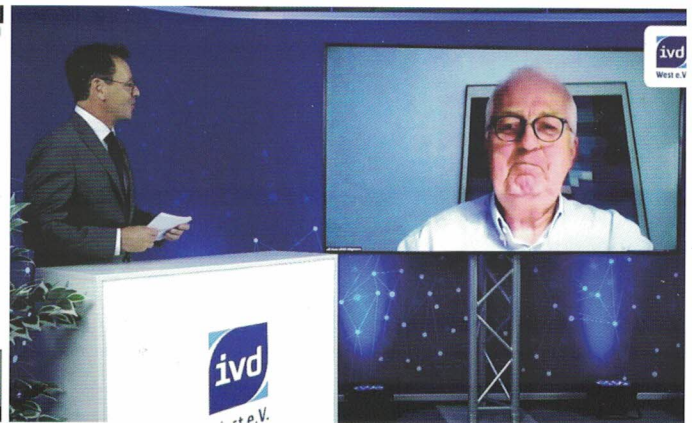
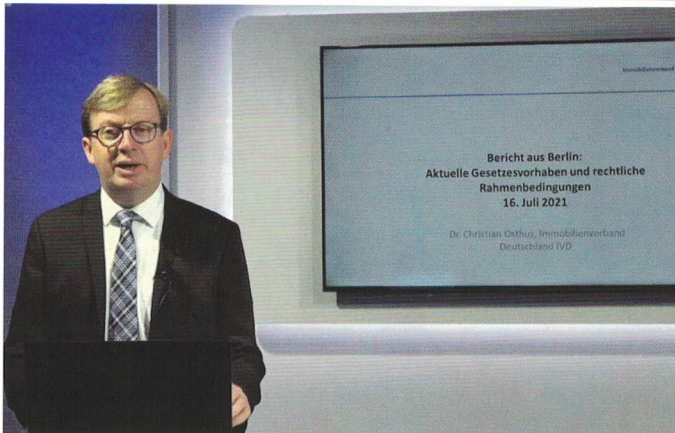


IVD-West Immobilienkongress
2021

Ausgewählte Praxisprobleme nach dem
neuen WEG- Recht

Referent: RA Hans-Ulrich Niepmann, Bonn

ivd Hans-Ulrich Niepmann
Verbandsjurist IVD West



schutzgesetz vor großen Herausforderungen. Neben dem oft fehlenden Know-how in den eigenen Reihen in puncto Planung und Betrieb von Energieeffizienzmaßnahmen und dem Durchblick im Förderdschungel, stelle der Einsatz erneuerbarer Energien und die energetische Sanierung auch einen hohen Kostenfaktor für Verwalter, Eigentümer und Mieter dar. Was Contracting in diesem Bereich leistet und wie alle Beteiligten davon profitieren können, erklärte er verständlich und präzise.

Weiter ging es danach mit Lars Loppe, dem Geschäftsführer der MaklerWerft Beratungsgesellschaft. Er erläuterte, dass die aktuelle Marktlage häufig die „Filterung“ von Interessenten erfordert. Nicht selten seien diese dann enttäuscht und „bedankten“ sich mit schlechten Bewertungen. Im Vortrag zeigte Loppe auf, wie eine Filterung möglich ist und die Bewertungen trotzdem gut bleiben.

Abschließend stellte Verbandsjurist Hans-Ulrich Niepmann ausgewählte Praxisprobleme nach dem neuen WEG-Recht vor.

Der Bonner Rechtsanwalt und ausgewiesene Experte für WEG-Recht setzte sich in seinem Vortrag mit den wichtigsten Änderungen des neuen Wohnungseigentumsrechts aus praxisorientierter Sicht und ersten Erfahrungen in der Umsetzung auseinander. Im Einzelnen kamen folgende Punkte zur Sprache: Die Stellung des Verwalters, Umlaufbeschlüsse, Vorbereitung und Durchführung der Eigentümerversammlung, Beschlüsse, digitale Teilnahme/Abstimmung sowie bauliche Veränderungen im Überblick. Im Anschluss an die Ausführungen stand RA Niepmann – wie alle anderen Referenten zuvor auch – für Fragen der Teilnehmer zur Verfügung. ■

BRUNATA METRONA
Einfach. Mehr. Qualität.

Bester Service für Ihre Immobilie

Technisches Know-how

Energieeffizienz

Qualität und Kompetenz

Digitale Dienstleistungen

Sicherheit und Gesundheit

www.brunata-metrona.de



Verbandsschiffahrt digital

Burkhard Blandfort begrüßte am 3. September knapp 200 Teilnehmer zur digitalen Verbandsschiffahrt – und stellte Folgendes fest: „Diese Veranstaltung ist nicht einfach nur ein weiteres Digital-Event, wie wir es in Coronazeiten inzwischen gewohnt sind. Denn heute ist eigentlich der Tag, an dem wir zum 33. Mal Leinen los machen und auf große Rheinschiffahrt gehen wollten. Nun ist aber Zoom nicht die MS RheinEnergie und – auch wenn heute die Sonne scheint vor meinem Büfenster – der Strom digitaler Daten nicht dasselbe wie das vorbeigleitende Panorama von Köln, Bonn und Linz am Rhein.“

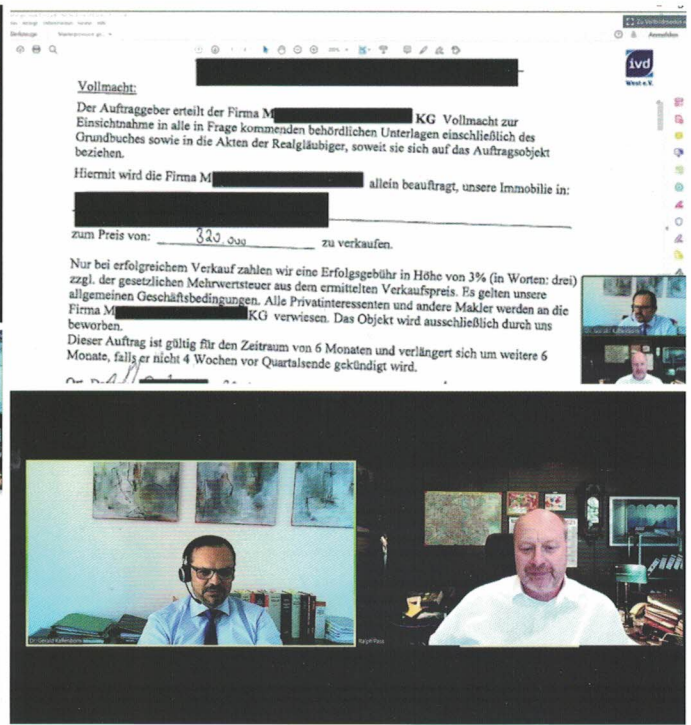
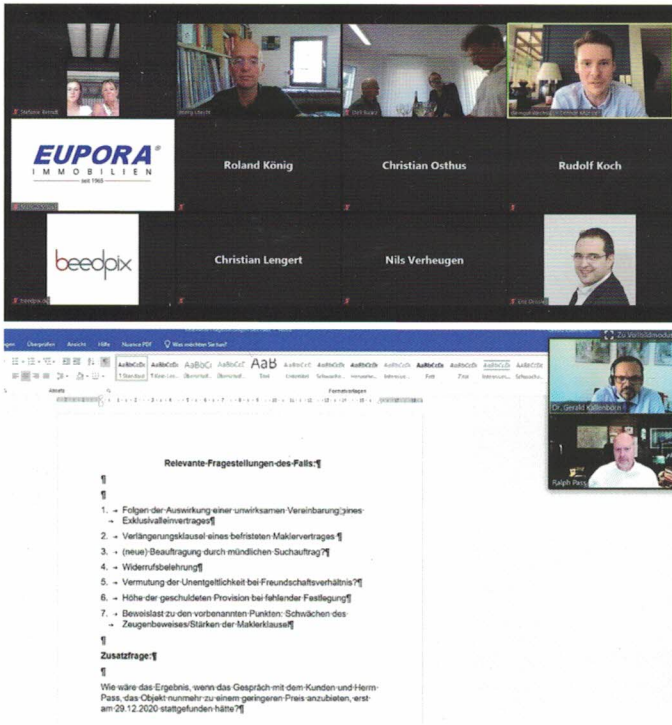
Wir werden das alles aber zusammen wieder live und in Farbe erleben dürfen – und zwar im kommenden Jahr. Ich bin mir sicher: Am 2. September 2022 werden wir wieder mit mehreren hundert Kolleginnen und Kollegen an Bord gehen können und einen tollen Tag zusammen erleben.“

Blandfort betonte aber, dass auch die digitale Variante ein hochinteressantes Programm zu bieten hatte. Und so war es dann auch: Direkt nach der Begrüßung leitete Moderator Marco Berndt – der mit seinem BEEDPIX-Team auch für die technische Real-

sation verantwortlich zeichnete – zu Marius Siegmund über. Der Manager von onOffice – dem Premiumpartner des Tages – gab in seinem Vortrag viele gute Hinweise, wie Makler und Verwalter die alltägliche Arbeit in ihren Immobilienbüros digital noch weiter optimieren können.

Anschließend übernahm Georg Ortner, allseits bekannter Marketingtrainer und Topspeaker. Sein Thema lautete: »Warum Makler besser verkaufen«. In gewohnt lebhafter wie fachlich fundierte Form, gab Ortner viele motivationale Anstöße zum Thema.





Einen ersten Hinweis auf die nachmittägliche Online-Weinprobe, die im Anschluss an das Vortragsprogramm stattfinden sollte, gab danach Tom Brunner. Sein „Tasting“ hatte er folgendermaßen überschrieben: „Mit diesen 5 Weinen zur Online-Marketing-Spitzencuvée für Immobilienprofis!“ Tipps und Tricks zur Optimierung des Markenauftritts im Internet standen dabei im Mittelpunkt der Ausführungen.

Nach dem Elevator Pitch, bei dem einige Kooperationspartner sich und ihre Produkte vorstellen konnten und der anschließenden Mittagspause hatten sich die Programmplaner noch ein besonderes Highlight überlegt. Angelehnt an die auf der realen Schiffsfahrt übliche virtuelle Gerichtsverhandlung wurde ein simuliertes Beratungsgespräch zwischen einem Makler und seinem Anwalt zu einer immobilienrechtlichen Frage präsentiert. Ganz konkret ging es bei der Beratung, die Verbandsjurist Dr. Gerald Kallenborn dem Makler (und Ehrenvorsitzenden des IVD West) Ralph Pass angedeihen lässt, um einen Kunden, der sich weigert, die für eine Vermittlung fällige Provision zu zahlen.

Folgende für alle Immobilienmakler wichtigen Fragen wurden dabei u.a. erörtert: Welche Auswirkungen hat die unwirksame Vereinbarung eines Exklusivvertrages? Wie steht es mit der Fortgeltung eines befristeten Maklervertrages? Ist eine Widerrufsbelehrung bei Beauftragung in Geschäftsräumen vonnöten? Wie steht es mit der Entgeltlichkeit bei einem bestehenden Freundschaftsverhältnis zwischen Makler und Maklerkunde? Wie ist die Höhe der geschuldeten Provision bei fehlender Festlegung?

Kallenborn und Pass diskutierten lebhaft und anschaulich, die Teilnehmer konnten mittels Chat partizipieren – und taten dies auch umfangreich. So war dieses Format schlussendlich außerordentlich gelungen.

Um 16:00 Uhr stand dann die schon angesprochene virtuelle Weinprobe mit dem Weingut Katharina Wechsler aus Rhein-

hessen auf dem Programm. Mit diesem gelungenen After-Work-Event fand die „Verbandsschiffsfahrt digital“ einen gelungenen, informativen und wohlmündenden Abschluss.

Mehr Infos: **Blieben Sie zu 100% portalunabhängig!**

Wechseln Sie jetzt!

Attraktive Sonderkonditionen

Profitieren Sie von unserer Wechsleraktion:
Bei einem Wechsel von Ihrer alten Software zu onOffice enterprise übernehmen wir für 12 Monate die Kosten Ihrer bestehenden Softwarelösung.

Kontaktieren Sie uns jetzt:
[+49 \(0\)241 44 686-151](tel:+49024144686151) | sales@onOffice.de

onOffice.com