



Seminarprogramm 2016

Expertenseminare für Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständige



Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen
Region Berlin-Brandenburg e. V.



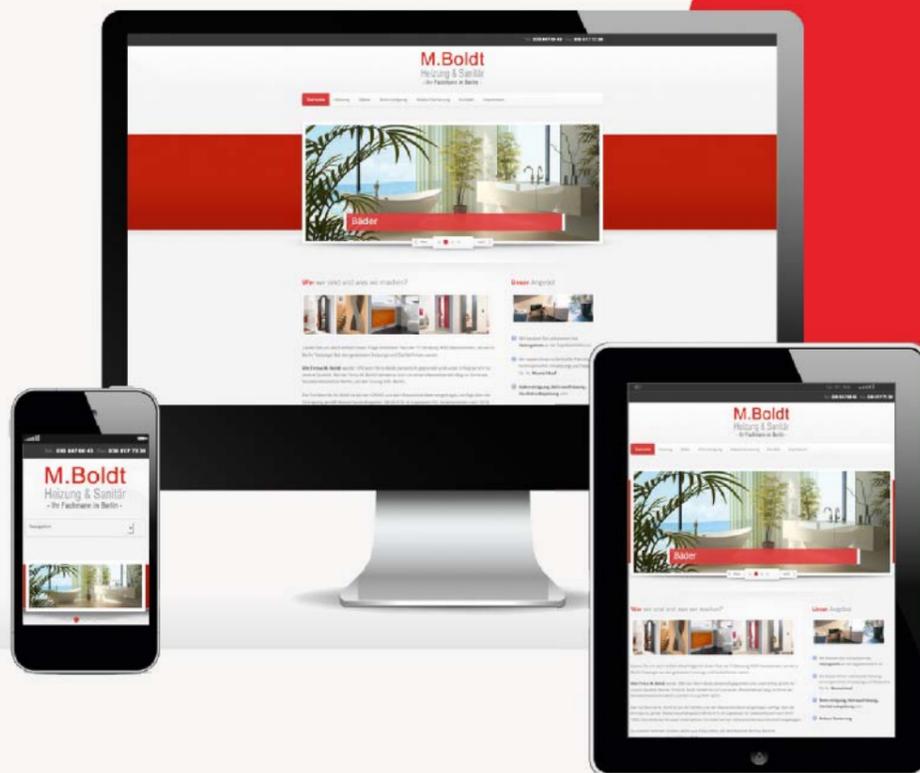
**Europäische
Immobilien
Akademie**

staatlich anerkannte Fachschule des ivd

Auffindbar im Web.

- [●] Websites & Mobile Websites
- [●] Business App
- [●] Suchmaschinenwerbung & -optimierung
- [●] Bewertungsmanagement mit ProvenExpert
- [●] Firmen-Video
- [●] .berlin Domains

Online-Services heißt: bedarfsorientiertes Online-Marketing für kleine und mittelständische Unternehmen – professionell, gezielt, bezahlbar.



Der Einsatz als Profi in der Immobilienwirtschaft fordert!

Neben der vermittelnden, verwaltenden und bewertenden Tätigkeit rund um die Immobilie sind Sie auch Seelsorger, Vermögensberater, Versicherungsexperte, Energieoptimierer, Bauleiter und vieles mehr. Es liegt an Ihnen, gegenüber allen beruflichen Herausforderungen – ob als Immobilienmakler, Verwalter oder Sachverständiger – stetig gewappnet zu sein. Wir im IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg stehen Ihnen seit mittlerweile mehr als 10 Jahren dabei zur Seite.

Wohin entwickeln sich gesellschaftliche Trends? Was verlangen Ihre Kunden heute von Ihnen? Welche Steine rollt Ihnen der Gesetzgeber aktuell und voraussichtlich in naher Zukunft in den Weg? Wie schnell schreitet die Digitalisierung der Branche voran und welche Kenntnisse und Fähigkeiten benötigen Sie, um weiterhin ganz vorne mit dabei zu sein? Diese und weitere Fragen stellen sich viele Unternehmer Tag für Tag und es gibt viele Antworten und Angebote des IVD Bildungsinstituts.

Unser Angebot ist ein Angebot von Praktikern für Praktiker mit einem starken Berufsverband im Hintergrund, der die Gesetze kennt und die Interessen der Immobilienprofis vertritt, lange bevor sich andere „Berater“ und Fortbildungsanbieter mit diesen Themen befassen. Im IVD Bildungsinstitut sichern Sie sich somit einen wichtigen Informationsvorsprung und das zu einem günstigen Preis, auch für Immobilienprofis, die bislang auf eine Mitgliedschaft im Berufsverband IVD verzichtet haben.

Mehr als 1.000 Teilnehmer – nur in unseren Seminaren im Jahr 2015 – sind ein großer Vertrauensbeweis. Dem wollen wir weiterhin gerecht werden und haben deshalb unser Angebot noch mal ausgeweitet. Im Jahr 2016 bieten wir Ihnen mehr als 70 Seminare an! Egal ob juristische Fachthemen, Expertenseminare für Verwalter, frisches innovatives Marketing, BWL, die Stärkung von Soft Skills oder, oder, oder. Was aktuell nachgefragt wird aber noch nicht Bestandteil unseres Angebotes ist konzipieren wir für Sie, versprochen!

Kontaktieren Sie uns gerne. Ausgewählte Highlights im Seminarbereich, die Sie nur bei uns finden sind z.B. Module zum Certified International Property Specialist (CIPS) oder Sprachzertifikate in Real Estate English der Londoner IHK. Besonders am Herzen liegt mir auch, Sie auf die neue Kooperation des IVD Berlin-Brandenburg im Intensivzertifikatsstudium „Immobilienberater IREBS/IVD“ hinzuweisen. Dieser hochprofessionelle Lehrgang startet erstmalig im September 2016.

Wir freuen uns, Sie 2016 im IVD Bildungsinstitut begrüßen zu können. Gelegenheit dazu gibt es reichlich, wie Sie dem Seminarprogramm entnehmen können.

Viel Spaß bei der Lektüre und Planung Ihres Fortbildungsjahres 2016.

Bester Gruß

Dirk Wohltorf
Vorstandsvorsitzender IVD Berlin-Brandenburg



Seminar 43	30.06.16	Geschäftlicher Auftritt bei Facebook für Immobilienexperten	32
Seminar 44	05.07.16	Grundlagen der Geschäftsraummieta	32
Seminar 45	06.07.16	Verwalterbestellung und Verwaltervertrag	34
Seminar 46	07.07.16	Zeitgemäße und vorschriftenkonforme Flächenberechnung	34
Seminar 47	12.07.16	Baumängel und Bauschäden und ihr Einfluss in der Immobilienbewertung	35
Seminar 48	14.07.16	Makler in der Zwangsversteigerung	35
Seminar 49	20.07.16	Ankauf und Finanzierung einer Immobilie	36
Seminar 50	07.09.16	Grundstückskaufvertrag: Wie berate ich als Makler Verkäufer und Käufer?	36
Seminar 51	09.09.16	Ziele setzen, Ziele erreichen – mit Pferdestärke trainieren	29
Seminar 52	13.09.16	Immobilienmarketing – Verkauf – Fragetechnik	38
Seminar 53	20.09.16	Sachkundenachweis: IVD Fitmacher für Immobilienmakler	20
Seminar 54	21.09.16	Workshop: Kundenorientiert telefonieren für Hausverwaltungen	38
Seminar 55	22.09. bis 08.12.16	English for Real Estate Beginners	39
Seminar 56	27.09.16	Datenschutzexperte im Immobilienunternehmen – Grundlagen	12
Seminar 57	28.09.16	Datenschutzexperte im Immobilienunternehmen – Vertiefung und Zertifikatsprüfung	13
Seminar 58	05.10.16	Chance WEG-Verwaltung	42
Seminar 59	11.10.16	Wie professionelle Immobilieninvestoren rechnen	42
Seminar 60	12.10.16	Hausaufgaben – von der Instandhaltung bis zur Sanierung	43
Seminar 61	13.10.16	Ohne Immobilienportal erfolgreich durch „die eigene Marke“ und „Google-Marketing“?	43
Seminar 62	03.11.16	Aktuelle Anforderungen an rechtssichere Geschäftsabläufe - Provisionssicherung	44
Seminar 63	08.11.16	Der Verkaufsabschluss als Krönung der Beratung	44
Seminar 64	09.11.16	Sachkundenachweis: IVD Fitmacher für Immobilienverwalter	27
Seminar 65	15.11.16	Verkauf einer Immobilie	45
Seminar 66	16.11.16	Verwalterintensivseminar: Rechtliche Standardfragen in der Mietverwaltung	46
Seminar 67	18.11.16	Marketing: Konzeption, Mix und Maßnahmen 	29
Seminar 68	22.11.16	Excel Grundlagen (Teil 1)	46
Seminar 69	23.11.16	Ixl der Immobilienwertermittlung für Immobilienmakler Teil 2 – Ein- und Zweifamilienhäuser	47
Seminar 70	29.11.16	Excel Grundlagen (Teil 2)	46
Seminar 71	30.11.16	Kundenveranstaltung als Einkaufsmöglichkeit	47
Seminar 72	07.12.16	Akquiseturbo Wertermittlung – die 5 besten Marketingwerkzeuge	49
Seminar 73	14.12.16	Die Rechtsthemen aus 2016 – erfolgreich umsetzen in 2017!	49
Teilnahmebedingungen			50

IMPRESSUM

Herausgeber: IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH, Amtsgericht Charlottenburg HRB 110929 B, Geschäftsführer: Dirk Wohltorf und Harriet Wollenberg, Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin, Tel.: 030/89 73 53 64, Fax: 030/89 73 53 68, Für den IVD Berlin-Brandenburg e. V., Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin, E-Mail: info@ivd-berlin-brandenburg.de, Homepage: www.ivd-berlin-brandenburg.de

Layout: unit ZURN Werbeagentur GmbH, Ackerstraße 3 b, 10115 Berlin
Druck: Messner Medien GmbH, Von-Wrangell-Straße 6, 53359 Rheinbach

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

Termin:

Mittwoch, 27.01.2016, 09.30-13.30 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Makler

**Referent:**

Dr. Klaus F. Hildebrandt,
Rechtsanwalt und Notar in
Berlin, Experte im Grund-
stücks- und Maklerrecht,
seit rund 20 Jahren auf die-
sen Rechtsgebieten tätig

Termin:

Donnerstag, 11.02.2016, 09.30–17.30 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 299,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Immobilienmakler, die mit Substanz
akquirieren wollen

**Referent:**

Andreas Habath, Diplom
Immobilienwirt (EIA),
Zertifizierter Sachverständi-
ger und Dozent mit über
18 Jahren Marktkenntnis

**Provisionssicherung und Haftungsvermeidung:
Die 50 wichtigsten Praxisfälle mit Lösungen**

In insgesamt 50 Fällen aus der Rechtsprechung und der Praxis werden das gesamte Provisionssicherungsrecht und die Haftungsvermeidung des Maklers abgearbeitet.

Dabei werden die Fallgruppen systematisch erarbeitet und aufbereitet. Neben den Problemfällen und deren Lösungen werden umfangreiche Übersichten besprochen, Checklisten verteilt und entsprechende Muster für die Praxis. Das Seminar ist äußerst praxisnah und mit vielen Tipps für den täglichen Geschäftsablauf versehen.

Seminarinhalte

- Maklervertrag in den verschiedenen Fallkonstellationen, Suchaufträge als Hilfe, Zeitpunkt des Zustandekommens
- Die neue Widerrufsbelehrung, wann entbehrlich, wann erforderlich?
- Zur Vollständigkeit des „Nachweises“, Vermittlungstätigkeit als Alternative
- Hauptvertrag als Provisionsproblem
- Vorkennntnisprobleme einfach lösen
- Systematische Enthftung des Maklers im Geschäftsablauf

**Schritt für Schritt zum Kurzgutachten –
Echte Eigentümergebung**

Den Kaufpreis richtig einzuschätzen gehört nach einschlägiger Rechtsprechung zu den Kernaufgaben eines Immobilienmaklers. Mit jedem Tag verliert eine auf dem Markt angebotene Immobilie an Wert. Das muss dem Eigentümer überzeugend dargelegt werden. Zudem ist Preiskompetenz eines der wirkungsvollsten Akquisemittel. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie eine überzeugende Wertexpertise mit nur 5 Seiten erstellen. Nach dem Tag wird Wertermittlung zum unverzichtbaren Einkaufsinstrument in Ihrem Büro.

Seminarinhalte

- Auftrags-Akquise: kostenpflichtig oder kostenlos?
- Die Gestaltung des Deckblatts: Was muss dort stehen?
- Inhalt und Struktur: Welche Daten werden benötigt und wie beschaffe ich diese?
- Darstellung der Marktentwicklung: Wie komme ich einfach und schnell an die Marktdaten?
- Wertermittlung: Welches Verfahren ist für welche Objektart am besten geeignet?
- Stärken-/Schwächen-Analyse mittels SWOT-Verfahren
- Ergebnis: Marktwert oder Kaufpreis? Fixwert oder Preisspanne?
- Nicht vergessen: Haftungsausschluss richtig formulieren
- Marketing: Wie stelle ich die Leistung Online/Offline einkaufsfördernd dar?

Boost Excellence in International Real Estate Business Londoner IHK-Abschluss (LCCI)

(With LCCI-London Chamber of Commerce and Industry graduation)

In Zusammenarbeit mit der EforP GmbH wird erstmalig ein kompaktes Trainingsprogramm angeboten, das individuell auf die Bedürfnisse der Berufstätigen im Bereich der Immobilienbranche abgestimmt und mit einem LCCI-Test* abgeschlossen wird. Das Programm ist individuell maßgeschneidert für Immobilienprofis und in dieser Art neu- und einzigartig. Die Trainingsinhalte werden an die Leistungsniveaus der Teilnehmer angepasst.

Level Check Test

Der Level Check Test dient dazu, das vorhandene Leistungsniveau der Trainingsteilnehmer herauszuarbeiten (IST-Analyse). Der Test beinhaltet Fragen zum Vokabular und zur Grammatik. Die Bearbeitung und Auswertung des Level Check Tests ist selbstverständlich ein kostenloser Service der EforP GmbH. Nutzen Sie gerne folgenden Link, um den Online Level Check Test von EforP durchzuführen: <http://eforp.poll daddy.com/s/lct-eforp>

Was ist der LCCI-Test?

Die London Chamber of Commerce and Industry ist eine weltweit anerkannte Einrichtung, u.a. für fremdsprachliche Qualifikationen. Die Prüfungen der Londoner IHK werden für unterschiedliche Leistungsstufen angeboten und sind ausgerichtet auf Wirtschaftsenglisch. Ein LCCI-Zertifikat ist die optimale Möglichkeit, Ihre Sprachkompetenz nachzuweisen.

Training

Alle EforP Trainer (überwiegend englische Muttersprachler) weisen mehrjährige Berufs- und Trainingserfahrungen nach und haben ein CELTA bzw. TESOL oder ein äquivalentes Zertifikat für das Unterrichten von Erwachsenen in der englischen Sprache. Während des Trainings wird für eine Stunde zusätzlich ein Gast-Trainer (Immobilien-spezialist) anwesend sein, um die Fragen der Teilnehmer zu beantworten.

EforP legt großen Wert auf die Auswahl der Trainer und stellt hohe Anforderungen an sie, damit wir Ihnen ein Maximum an Qualität und Service bieten können. Unsere Trainer gehen auf Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse ein – Wir liefern stets Maßarbeit – und das macht den Unterschied!

Schwerpunkte

- Adäquate Kundenansprache (28 UST)
- Business Etikette und die Regeln des Small Talks (8 UST)
- Präsentationen erstellen und vortragen (16 UST)
- Schreiben von Angeboten (12 UST)
- Formulieren von Teasern für das Portfolio (8 UST)
- Simulation einer LCCI-Testsituation (8 UST)

Termine:

Das Seminar umfasst 80 Unterrichtsstunden (UST) à 45 Minuten, die in 13 Blöcken zusammengefasst werden:

4 UST à 45 Minuten	8 UST à 45 Minuten
08.04.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	09.04.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
15.04.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	16.04.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
22.04.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	23.04.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
29.04.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	30.04.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
20.05.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	21.05.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
27.05.2016, Freitag 13.00–16.00 Uhr	28.05.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr
	04.06.2016, Samstag 10.00–16.30 Uhr

Seminarort:

Das Training findet in den Räumlichkeiten der EforP GmbH, Lynarstr.13 a, 14193 Berlin statt.

Teilnahmegebühr:

80 Trainingseinheiten	bis 12 Teilnehmer
IVD-Mitglieder	660,00 €
Nicht-Mitglieder	810,00 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen USt. (derzeit 19%). Rechnungslegung im Voraus, zahlbar 14 Tage nach Rechnungseingang. In den Preisen sind sämtliche speziell für Sie konzipierte Materialien bereits enthalten, inkl. Handouts.

Termin:

Mittwoch, 17.02.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Makler, die über die Erweiterung ihres Geschäftsfeldes nachdenken



Referentin:

Kerstin Huth, Dipl. Kommunikationswirtin und Fachwirtin der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, Geschäftsführerin der Hausverwaltung Renger

Schnupperkurs Hausverwaltung

Sie denken darüber nach einen kleinen Bestand selbst zu verwalten? Sie wollen sich eventuell mit der Verwaltung von Immobilien ein zweites Standbein aufbauen? Sie erwägen den Aufbau einer professionellen Hausverwaltung, haben aber noch keine Erfahrung damit?

In diesem Seminar werden ein paar Grundlagen zur Miethausverwaltung vermittelt, um die ersten Schritte überschauen und gehen zu können. Man wird in die Lage versetzt, den Aufwand einzuschätzen, der für die Tätigkeiten, für die Anbahnung und für die Weiterbildung nötig wird, um in diesem Bereich professionell arbeiten zu können.

Seminarinhalte

- Arten und Aufgaben der Hausverwaltung
- Vertrags- und Preisgestaltung
- Organisation und Grundlagen im Verwalterbüro
- Abrechnungen mit Eigentümern und Mietern
- Mietverträge und Mieterhöhungsmöglichkeiten
- Mieterrechte und -pflichten
- Durchsetzung von Ansprüchen

Aufmerksamkeitsmanagement

Ein typisches Problem in der Arbeitswelt von heute: Ständige Störungen, Ablenkungen und Unterbrechungen sorgen dafür, dass es kaum noch möglich ist, sich konzentriert mit einer Aufgabe oder einem Kunden zu beschäftigen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie fremdbestimmte Reaktionsmuster durchbrechen und zu einem selbstgesteuerten Verhalten gelangen können, das es Ihnen ermöglicht, die eigene Aufmerksamkeit bewusst und gezielt einzusetzen. Sie lernen, wie äußere und innere Ablenkungen reduziert werden können und erfahren, wie Achtsamkeit dabei hilft, bewusster zu leben und konzentrierter zu arbeiten. So sind Sie nicht nur produktiver in Ihrer Arbeit, sondern erleben auch eine bessere Qualität in Ihren Kontakten und Beziehungen.

Seminarinhalte

- Was ist Aufmerksamkeitsmanagement?
- Ziele setzen und bewusst machen
- Das Reiz-Reaktionsmuster durchbrechen
- Äußere und innere Ablenkungen reduzieren
- Achtsamkeit als Schlüsselkompetenz
- Vergessen Sie Multitasking
- Prioritäten – Konzentration auf das Wesentliche
- Nein-Sagen und Grenzen setzen
- Work is a river – Die Arbeit als Prozess verstehen
- Neue Kommunikationsstrategien entwickeln



Referent:

Lars Baus, Gründer von Personal Business Training, arbeitet bundesweit als Führungskräfte-Trainer, Coach, Berater und Autor, 16 Jahre Erfahrung

Termin:

Dienstag, 23.02.2016, 10.00–17.30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Hausverwalter, Sachverständige

Informationsflut und Termine effizient mit Outlook managen

Der Umgang vor allem mit den digitalen Medien verändert nachweislich die Arbeitsweise unseres Gehirns und damit unsere Leistungskapazität. In Gesprächen, Besprechungen, durch E-Mails, Telefon, Handy, SMS, Briefe und in sozialen Netzwerken stehen wir jederzeit mit jedem in Kontakt. Das fordert neue Arbeitsformen. Multitasking und Informationsmanagement werden zu Kompetenzen im Arbeitsleben.

Seminarinhalte

Das richtige Handling mit Outlook und das notwendige Selektieren von Informationen sind die Bestandteile dieses Seminars. Die Teilnehmenden sind danach in der Lage, durch effizientes Management der eigenen Ablaufstrukturen, die Herausforderungen mithilfe von Outlook zu bewältigen.

- Informationen organisieren, verarbeiten und nutzen
- Regeln, Quickstepps, Kennzeichnungen,
- Kategorisieren, ...
- Zeit- und Arbeitsplanung
- Kalender
- Outlook individuell einrichten
- Sicherheitsoptionen/Backstagebereich

Bitte eigenen Laptop mitbringen!**Referentin:**

Andrea Tag, Trainerin, syst. Coach, Mediatorin. Seit 2003 als Dozentin in der Erwachsenenbildung tätig

Termin:

Mittwoch, 24.02.2016, 10.00–15.00 Uhr

Seminarort:Otto Richter GmbH – Kundenzentrum
Seelenbinderstraße 80, 12555 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 59,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter, Makler, Architekten, Immobilienbesitzer

Schimmelpilze in Immobilien: Ursachen erkennen, sinnvolle Lösungen erarbeiten, nachhaltig sanieren

Die Problematik von Schimmelpilzen in Immobilien hat in den letzten Jahren akut zugenommen. Gerade auch bei vermieteten Immobilien stellt sich die Frage, wer eventuelle Sanierungskosten trägt, denn Schimmelpilzschäden sind nur selten von Versicherungen gedeckt. Nur wenn die tatsächliche Ursache erkannt wird, kann auch nachhaltig saniert werden.

Seminarinhalte

Das Praxisseminar gibt einen Überblick über mögliche Ursachen des Befalls von Schimmelpilzen an zahlreichen Beispielen. Gleichmaßen wird eine Systematik in der Herangehensweise dargestellt, die dem Teilnehmer hilft, geeignete Methoden und Verfahren auszuwählen, um das Thema Schimmel dauerhaft von der Immobilie fernzuhalten. Besonders interessant sollte die Zusammenstellung innovativer Verfahren und Methoden sein, Schimmel vorsorglich zu vermeiden.

**Referent:**

Ingo Thümler, Sachverständiger für Feuchte- und Wasserschäden, GF Otto Richter GmbH Gründer „Die Feuchteklinik®“ – Trocken und gesund wohnen.

Termin:

Donnerstag, 25.02.2016, 13.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienmakler, Hausverwalter

**Referent:**

Rudolf Koch, IVD Wettbewerbs hotline und seit 39 Jahren Immobilienmakler

Wettbewerbsrecht für Immobilienprofis – (Neue) abmahnbare Informationspflichten

Werbung von Immobilienmaklern und Verwaltern wird immer wieder gerne abgemahnt. Deshalb ist es wichtig die Hauptfehler zu vermeiden und dies ist nur durch Kenntnis der wichtigsten Gesetze möglich. An Beispielen wird gezeigt, welche Fehler gemacht werden und wie man diese vermeidet aber auch wie man sich im Fall einer bereits erfolgten Abmahnung richtig verhält.

Seminarinhalte

- UWG (Neueste Gesetzesänderungen, Irreführung, Email-Werbung)
- PAngV (Preisangaben bei Immobilien und Provisionen)
- WoVermRG (Pflichtangaben von Mietwohnungsanzeigen)
- TMG (Impressum), UrhG, BGB (AGB, Widerrufsrecht)
- ENeV

Termin:

Mittwoch, 02.03.2015, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienprofis und Marketingbeauftragte, Immobilienmakler, Hausverwalter, Architekten, Sachverständige

**Referentin:**

Susanne Rodeck, Dipl.-Kaufrau, nach internationaler Konzernkarriere als selbstständige Unternehmerin mit avidere | Filmportraits

Mit Videomarketing den Mitbewerbern einen Schritt voraus

Online Marketing ist in aller Munde. Jedes Unternehmen, jede Marke und jedes Produkt profitiert von einer gekonnten Außendarstellung. Unabhängig davon, welche unternehmerischen Ziele Sie verfolgen – beispielsweise höhere Verkaufszahlen, mehr Umsatz oder bessere Sichtbarkeit – ein Video sagt mehr als tausend Worte. Wie aber machen Sie dieses Video möglichst vielen Menschen zugänglich, wie erreichen Sie größtmögliche Verbreitung? Diesen Themen widmet sich das Seminar und zeigt durch praktische Beispiele, wie Sie eine Videomarketing Strategie aufbauen können.

Seminarinhalte

- Welches Videoformat eignet sich für mein Anliegen?
- Wie baue ich ein Storyboard auf?
- Wo setze ich mein Video ein?
- Welche Schritte muss ich bei der Veröffentlichung beachten?
- Wie baue ich einen professionellen YouTube Kanal auf?
- Was ist eine Call-to-Action?

Termin:

Donnerstag, 03.03.2016, 14.00–17.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Immobilienmakler mit dem Schwerpunkt Verkauf

Bieterverfahren nutzen und umsetzen

Wenn in der Abstimmung mit dem Verkäufer kein verbindlicher Angebotspreis festgelegt werden soll/kann, stellt das Bieterverfahren oftmals den Ausweg dar.

Das Seminar stellt die Gestaltung, den Ablauf und die Fallstricke im Bieterverfahren dar. Das Seminar richtet sich an Immobilienmakler mit dem Schwerpunkt Verkauf.

Seminarinhalte

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

**Referent:**

Ulrich Joerss, Rechtsanwalt
und Notar in Berlin

Termine:

Dienstag, 08.03.2016, 10.00–18.00 Uhr oder
Dienstag, 27.09.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 249,00 € (449 € im Doppelpack mit Vertiefungsseminar) zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € (599 € im Doppelpack mit Vertiefungsseminar) zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Inhaber/Geschäftsführer & interne Datenschutzkoordinatoren & interne Datenschutzbeauftragte von Immobilienunternehmen

Datenschutzexperte im Immobilienunternehmen – Grundlagen

Dieser Kurs vermittelt das Grundwissen über Art und Umfang der rechtlichen Verpflichtungen zum Datenschutz im Bereich der privaten Wirtschaft. Der Schwerpunkt wird dabei auf die Belange kleiner und mittelständischer Unternehmen der Immobilienwirtschaft gelegt, für welche die Implementierung eines den gesetzlichen Anforderungen entsprechenden Datenschutzes einen nicht unerheblichen Kostenfaktor darstellen kann. Entscheidend ist zunächst, dass der Chef und der verantwortliche Mitarbeiter weiß, wum es geht und was auf ihn zukommt, um zumindest der Pflicht jenseits der Kür gerecht zu werden. Mit einem Teilnahmezertifikat an diesem Seminar haben Sie eine wichtige Grundlage Ihrer Datenschutzarbeit im Unternehmen gelegt und können entscheiden, welche Relevanz Sie dem Thema in Ihrem Unternehmen einräumen wollen.

Seminarinhalte

- personenbezogene und personenbeziehbare Daten und sonstige Begriffe
- andere relevante Gesetze neben dem BDSG
- die „Giftküche“ des BDSG mit den besonderen Daten
- Datenvermeidung und Datensparsamkeit
- Anonymisierung und Pseudonymisierung
- Aufgaben, Rechte und Pflichten des Datenschutzbeauftragten
- Rechtsgrundlagen der Datenverarbeitung
- Lösch- und Sperrpflichten

- Verpflichtung auf das Datengeheimnis
- technische und organisatorische Maßnahmen
- Auftragsdatenverarbeitung und Verfahrensverzeichnis
- Auskunftersuchen
- Meldepflichten bei Vorgängen
- Bußgeld, Strafvorschriften und Schadensersatzpunkte

Datenschutzexperte im Immobilienunternehmen – Vertiefung und Zertifikatsprüfung

Die allgemeinen Anforderungen des Datenschutzrechts sind den Verantwortlichen im Unternehmen meist bekannt, spätestens nach dem Besuch des Grundlagenseminars beim IVD. Schwer ist es, die Tätigkeit als Datenschutzexperte im Maklerbüro oder dem Verwaltungsbetrieb auch so zu erledigen, dass man die Standardanforderungen erfüllt. Wir wollen Sie frei machen von Vorwürfen, Sie hätten Ihre Hausaufgaben nicht gemacht. Das Vertiefungsseminar unterstützt Sie als verantwortlicher Mitarbeiter für den Datenschutz bei Ihrer Tätigkeit, da Sie im Alltag immer wieder mit Einzelfragen bei der gesetzkonformen Umsetzung konfrontiert sind. Sie erhalten praktische Ratschläge und Checklisten für Ihre Praxis. Vergleichbare Zertifikate von TÜV, GDD oder Aufsichtsbehörden erfordern deutlich höhere finanzielle Investitionen und das ohne einen Immobilienwirtschaftlichen Schwerpunkt.

Termine:

Mittwoch, 09.03.2016, 10.00–18.00 Uhr oder
Mittwoch, 28.09.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 449,00 € im Doppelpack mit Grundlagenseminar zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 599,00 € im Doppelpack mit Grundlagenseminar zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

interne Datenschutzbeauftragte

Voraussetzung: Teilnahme am Grundlagenseminar

Seminarinhalte

- Vertiefung Stoffinhalts des Grundlagenseminars
- Konkrete Aufgaben und ToDos des Datenschutzbeauftragten
- Aufbau einer Verpflichtungserklärung auf das Datengeheimnis
- Erstellung von technischen und organisatorischen Maßnahmen
- Auftragsdatenverarbeitung inkl. Datentransfer innerhalb der EU und Drittländer
- Aufbau und Erstellung eines Verfahrensverzeichnisses
- Erstellung eines Schemata zu Meldepflichten
- Abschlussprüfung

**Referent:**

Eric Drissler,
Datenschutzauditor (TÜV)



Termin:

Montag, 14. 03.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Immobilien-Treuhänder

Vermietung im Zeitalter des Bestellerprinzips

Der deutsche Immobilienmarkt erlebte eine tiefgreifende Veränderung, vor allem in der Vermietung von Immobilien. Durch das nun bestehende Bestellerprinzip verändert sich das Berufsbild des Maklers hin zum einseitigen Interessensvertreter, der auch in der Regel seine Honorare vom Vermieter überwiesen bekommt. Der Makler muss besser als bisher seine Dienstleistungen in den Vordergrund stellen und echten Nutzen für den Vermieter erzeugen, sowie Abgrenzungen zum Mitbewerber finden, um in dieser neuen Welt zu bestehen. Dieses Seminar richtet sich an diejenigen, die ihr Verhältnis zum Eigentümer verändern möchten, um in Zukunft von diesem bezahlt zu werden. Im Vordergrund stehen Techniken und Argumentationshilfen zur Akquirierung von Mietobjekten.

Seminarinhalte

- Der private Eigentümer
- Nutzen des Immobilienmaklers als einseitiger Interessensvertreter
- Produkte und Dienstleistungen für den Makler
- Die Einkaufspräsentation
- Leistungsgarantie für den Vermieter
- Mietausfallsversicherungen/Kautionsbürgschaften
- Kommunikationsdienstleistungen
- Das richtige Honorar – Einmalprovision oder laufende Zahlungen
- Vertragsgestaltungen und Möglichkeiten
- Abschluss und Einwände

**Referent:**Georg Ortner, Trainer,
Buchautor, GO Immobilien
Consulting GmbH**Termin:**

Mittwoch, 16.03.2016, 14.00–19.00 Uhr

Seminarort:Kanzlei RA Wörner
Martin-Hoffmann-Straße 13, 12435 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter, Vermieter

Hausverwalterworkshop: Effektiver Umgang mit Teilungserklärungen

Jede Teilungserklärung enthält Besonderheiten. Dies macht es erforderlich, bei Auftreten bestimmter Fragen bzw. bei der Vorbereitung einer Eigentümersammlung die Teilungserklärung immer wieder zu überprüfen. Sie können viel Zeit sparen, wenn Sie jeweils bei Übernahme der Verwaltungstätigkeit aus der jeweiligen Teilungserklärung die Besonderheiten systematisch herausarbeiten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich ein Formularblatt anlegen, das Ihnen auf einen Blick die für die Verwaltungspraxis wesentlichen Regelungen präsentiert.

Seminarinhalte

- Praxisrelevante gesetzliche Regelungen
- Mögliche Abweichungen durch Teilungserklärungen
- Mögliche Abweichungen durch Beschlüsse
- Erstellung einer Arbeitshilfe anhand der Praxiserfordernisse
- Einladung/Durchführung Eigentümersammlung
- Stimmrechtsprinzip
- Teilnahmebefugnis
- Beschlussfähigkeit
- Zuordnung Sondereigentum/Gemeinschaftseigentum
- Kostenverteilung in der Jahresabrechnung
- Zuständigkeit Instandhaltung/Instandsetzung

**Referent:**Rechtsanwalt Sebastian
Wörner, seit mehr als
10 Jahren zugelassener
Rechtsanwalt in Berlin,
spezialisiert auf Mietrecht
und WEG-Recht**Termin:**

Donnerstag, 17.03.2016, 09.30–17.30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 299,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Immobilienmakler aus Berlin, die bereits
bewerten, Sachverständige, Investoren**Referent:**Andreas Habath, Diplom
Immobilienwirt (EIA),
Zertifizierter Sachverständiger
und Dozent mit über
18 Jahren Marktcompetenz**Immobilienmarkt Berlin: Wie wende ich die Daten des Gutachterausschusses richtig an?**

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 aber komplex. Lernen Sie, wie Sie zukünftig die Daten richtig ableiten, um in Zukunft noch marktnäher zu bewerten. Machen Sie sich unabhängig von aussageschwachen Onlinebewertungen.

Seminarinhalte

- Bodenrichtwerte: Wie komme ich in Berlin zum individuellen Bodenwert?
- Preisdynamik: Wie bleibe ich mit meinem Bodenrichtwert immer stichtagsnah?
- 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: Welchen Zinssatz nehme ich?
- Fehlende Daten: Wie kompensiere ich das?
- Plausibilitätskontrolle IVD-Preisservice: Wie interpretiere ich das Zahlenwerk richtig?

Ein 1x1 für Immobilienmakler

Dieses Seminar bietet allen Berufseinsteigern eine Übersicht über die vielfältigen Tätigkeitsgebiete und Herausforderungen des Immobilienmaklers. Das Seminar legt Ihnen den „langen Weg“ von der Beantragung der Gewerbe-erlaubnis bis zum ersten Notartermin verständlich und nachvollziehbar dar. Hierbei fließen persönliche Erfahrungen ein, die in Jahrzehnten erfolgreicher Maklertätigkeit gesammelt wurden. Sichern Sie sich diese wichtige Perspektive des Praktikers. Es wird Ihnen helfen, unnötige Fehler zu vermeiden.

Seminarinhalte

- Was muss ich machen, um Makler zu werden?
- Welche Voraussetzungen benötige ich?
- Wie komme ich an Aufträge oder Kunden?
- Wie sollte ein Exposé aufgebaut sein und welche Angaben muss es enthalten?
- Welche Möglichkeiten gibt es, den marktgerechten Preis schnell zu recherchieren?
- Welche Arten von Aufträgen gibt es?
- Welche Marketingmöglichkeiten gibt es?
- Wie überzeuge ich den Kunden, dass ein Makler mehr bringt als er kostet?

**Referent:**Dirk Wohltorf, Vorstands-
vorsitzender des IVD Berlin-
Brandenburg, Immobilien-
ökonom (ebs), Zertifizierter
Immobilienmakler (DIN EN
15733)

Termin:

Donnerstag, 07.04.2016, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**Sonderpreis im Rahmen der
Existenzgründerwoche: 69,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Hausverwalter und solche die es werden
wollen!**Akquise von Verwaltungsobjekten
– Wenn nicht jetzt, wann dann?**

Die Erweiterung des Verwaltungsbestandes erfordert nicht nur reine Akquise, vielmehr ist zu überlegen, ob der erhöhte Arbeitsaufwand mit dem vorhandenen Personalstamm oder der eigenen WoMan-Power zu bewältigen ist. Wie werbe ich wo und wo liegen meine Stärken, die ich den potenziellen Neukunden offerieren kann? Wie präsentiere ich mich und mein Unternehmen um, mich von den Mitbewerbern abzuheben?

Viele Fragen und noch mehr Antworten bietet dieser Exkurs in die verschiedenen Bereiche der Akquise für Verwalter.

Seminarinhalte

- Wo liegen die Stärken Ihres Unternehmens und wohin soll die Reise gehen?
- Ein guter Außenauftritt ist die halbe Miete und wo kann Werbung gezielt eingesetzt werden?
- Was erwarten Eigentümer von ihren Verwaltern und wie zeigen Sie, dass Sie der Richtige sind?
- Die Vorstellung in der Wohnungseigentümerversammlung und was beeinflusst die Entscheidung?

**Referentin:**

Harriet Wollenberg,
Hausverwalterin und
zertifizierte Trainerin IHK

Termin:

Dienstag, 12.04.2016, 10.00–16.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Hausverwalter, Architekten

**Durch gute Bilder schneller zum Verkauf –
Tricks und Techniken für professionelle
Immobilienbilder**

Das Seminar richtet sich an Immobilienunternehmen und ihre Mitarbeiter, die für den täglichen Bedarf Tricks und Tipps für eine erfolgreiche Immobilienpräsentation suchen. Schiefe oder zu dunkle Bilder, Fotos gegen das Licht oder schlechtes Wetter – das sind übliche Probleme beim Fotografieren von Immobilien. Nach diesem Seminar haben Sie für jedes Problem eine passende Lösung. Mit dem Wissen über die Funktionen einer Kamera und den Lichtauswirkungen, lassen sich auch mit einer kleinen Digitalkamera gute Bilder erstellen. Für praktische Übungen erfolgt während des Seminars eine Exkursion in die Umgebung.

Seminarinhalte

- Wie erstelle ich auch mit meiner kleinen Kamera bessere Bilder?
- Mögliche Probleme beseitigen, wie z.B.:
 - Was tun, wenn der Himmel nicht blau ist?
 - Was tun bei dunklen Räumen?
- Praxisübungen für Innen- und Außenaufnahmen.
- Wie gehe ich mit Gegenlicht um?
- Nachbearbeitung am Computer.

Mitzubringen sind: Laptop, eigene Kamera und wenn vorhanden, ein Stativ

**Referentin:**

Maria Noglik,
selbstständige Fotografin,
Spezialisierung auf
Architekturfotografie
und Firmenportrait

Termin:

Mittwoch, 13.04.2016, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:Kanzlei RA Wörner
Martin-Hoffmann-Straße 13, 12435 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter, Vermieter

**Referent:**

Rechtsanwalt Sebastian
Wörner, seit mehr als
10 Jahren zugelassener
Rechtsanwalt in Berlin,
spezialisiert auf Mietrecht
und WEG-Recht

**Kündigung durch den Vermieter:
Abwicklung des beendeten Mietvertrages**

Der Vermieter kann einen Wohnungsmietvertrag nur ausnahmsweise kündigen. Wir zeigen Ihnen, unter welchen Voraussetzungen eine Vermieterkündigung möglich ist. Nach der Beendigung des Mietvertrages – auch durch den Mieter – kommt es häufig zu Streit über den Zustand, in dem die Wohnung zurückzugeben ist. Wir zeigen Ihnen, wie Sie rechtssicher die Ansprüche des Vermieters durchsetzen.

Seminarinhalte

- Zahlungsverzugskündigung
- fristlose und ordentliche Kündigung wegen Vertragsverletzungen
- Eigenbedarfskündigung
- Kündigungsfristen
- formelle Anforderungen an Kündigungen
- inhaltliche Anforderungen an Kündigungen
- Schadensersatzansprüche nach Rückgabe der Wohnung
- wegen nicht vollständiger Räumung
- wegen Beschädigung der Mietsache
- wegen Nichtdurchführung von Schönheitsreparaturen
- Nutzungsentschädigung bei verspäteter Rückgabe

Termin:

Donnerstag, 14.04.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler

**Referent:**

Werner Schölgens, Trainer-
ausbildung bei Prof. Kloster,
27 Jahre selbstständiger
Trainer, 17 Jahre Partner von
Prof. Nielen, Fachbuchautor,
Gastdozent Livonia College,
Michigan

**Die Macht der Alleinstellung im Kampf
um den Kunden**

Bei der zunehmenden Maklerdichte kommt es heute stärker denn je darauf an, sich aus der Masse der Wettbewerber heraus zu heben. Die sogenannten Alleinstellungsmerkmale gelten nicht nur bei Objekt und Dienstleistung sondern haben auch beim Verhalten eine wichtige Funktion. Diese Möglichkeiten, einen Vorsprung vor den Kollegen am Markt zu erkämpfen, sind das Thema des heutigen Seminartages. Ihre Vorgänger, mit denen der Trainer auch im Coaching gearbeitet hat, haben die besten Erfahrungen mit dieser „Waffe“ gemacht.

Seminarinhalte

- Die Unterschiede in Benehmen und Verhalten
- Sammlung von Alleinstellungsmerkmalen im Kundenumgang
- Accessoires, die wir mit uns führen, die unser Wettbewerber nicht hat
- „Anker werfen“ als Mittel gegen das Vergessen
- Das wichtigste Kleidungsstück
- Die Kraft der individuellen E-Mail
- Die aufrechte Geistes- und Körperhaltung
- Trennung von Selbstbewusstsein und Arroganz als Stufe zum Erfolg
- Wo beginnt die emotionale Intelligenz?
- Alleinstellung als Motor der Empfehlung

Typische Probleme und Lösungen beim Wohnungseigentumskaufvertrag

Der Wohnungseigentumskaufvertrag ist das „Brot und Butter-Geschäft“ des Maklers. Der Makler muss dementsprechend mit den rechtlichen Besonderheiten hier besonders vertraut sein. Das Seminar bearbeitet systematisch die typisch auftretenden Probleme und behält auch die Provisionsicherung des Maklers und die Vermeidung der Haftung im Blick.

Seminarinhalte

- Grundlagen erklären können (Teilungserklärung, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Miteigentumsanteil, Sondernutzungsrecht, besondere Formulierungen im Grundbuch, Hinweis und Erläuterung)
- Zutreffende Ermittlung der Rechtsgrundlagen der Wohnungseigentümergeinschaft (Teilungserklärung mit allen Änderungen)
- Die Vorbereitung des Kaufvertrages: Änderungen zur besseren Vermarktung (Teileigentum zu Sondereigentum, Grundrissänderungen und Neuaufteilung oder Zusammenlegung vor Verkauf, neue Zuweisung von Sondernutzungsrechten etc.)
- Ständiger Ärger mit dem „fehlenden“ Keller, Garage, Stellplatz
- Vorkaufsrecht des Mieters bei vermieteten Eigentumswohnungen,
- Besondere Haftungsrisiken beim Verkauf von Eigentumswohnungen
- Besondere Provisionsicherung gegenüber dem Mieter (Ankauf durch den Mieter/Vorkaufsrechtsausübung durch den Mieter)

Termin:

Mittwoch, 20.04.2016, 09.30–13.30 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Makler



Referent:

Dr. Klaus F. Hildebrandt,
Rechtsanwalt und Notar in
Berlin, Experte im Grund-
stücks- und Maklerrecht, seit
rund 20 Jahren auf diesen
Rechtsgebieten tätig

Vermietung einer Immobilie

Das Seminar ist für alle wichtig, die mit der Vermietung einer Immobilie beschäftigt sind, also insbesondere für Verwalter. Behandelt werden die Fragen, wie die Einkünfte ermittelt werden, welche Kosten als Werbungskosten abzugsfähig sind und wie Kosten für die Modernisierung zu behandeln sind.

Seminarinhalte

- Was ist als Werbungskosten abzugsfähig?
- Modernisierungskosten, Abgrenzung Erhaltungsaufwand – nachträgliche Herstellungskosten
- Anschaffungsnaher Aufwand
- Gewerbliche Einkünfte oder Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung?

Termin:

Donnerstag, 21.04.2016, 10.00–13.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Hausverwalter



Referent:

Hans-Joachim Beck, ehema-
liger Vorsitzender Richter am
Finanzgericht Berlin-Bran-
denburg, seit 2011 Leiter der
Abteilung Steuern beim
IVD Bundesverband

1 x 1 der Immobilienwertermittlung für Immobilienmakler: Teil 1 – Eigentumswohnungen

Das Seminar vermittelt Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten Begriffe und Grundlagen der Immobilienwertermittlung und behandelt das Ertrags- und das Vergleichswertverfahren mit dem Schwerpunkt auf der Bewertung von Eigentumswohnungen. Darüber hinaus erhalten Sie übersichtliche Formulargutachten für eigene Berechnungen und nützliche Tipps zum sicheren Umgang mit den regionalen Daten.

Für den Fall einer Eigentumswohnung wird eine Beispielwertermittlung durchgeführt. Hierbei wird auch die marktüblich erzielbare Miete ermittelt, der Umgang mit Mietspiegel und Marktmietspiegel und den gesetzlichen Beschränkungen (Mietpreisbremse etc.) geschult.

Seminarinhalte

- Grundlagen der Immobilienwertermittlung
- Überblick Ertrags- und Vergleichswertverfahren
- Erforderliche Daten für die Wertermittlung
- Beispielbewertung einer Eigentumswohnung

Termin:

Dienstag, 19.04.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Immobilienmakler und Hausverwalter



Referentin:

Katja Giller, Gutachterin für Immobilien-
wertermittlung, Diplom E.I.A., ISO/IEC
17024 zertifizierte Sachverständige,
ZIS Sprengnetter Zert (AI), CIS HypZert
(F) REV Recognised European Valuer
(TEGoVA)

DA KLINGELT'S AUCH IN DER BRIEFTASCHE.
MIT ATTRAKTIVEN KONDITIONEN FÜR IMMOBILIENMAKLER.

Private Zahnversicherung
85% für Zahnersatz, Implantate und
Einlagefüllungen
4,61 EUR
mtl. Beitrag für eine(n) 29-jährige(n)
Immobilienmakler/in
im Tarif KombiMed Zahn KDT85

Gestalten Sie Ihre Gesundheitsvorsorge und die Ihrer Familie jetzt noch effektiver. Die DKV bietet Ihnen Krankenversicherungsschutz mit einem Höchstmaß an Sicherheit und Leistung. Nutzen Sie als Mitglied des IVD Berlin-Brandenburg e.V. die günstigen Konditionen dieses Gruppenversicherungsvertrages:

ATTRAKTIVE BEITRÄGE, ANNAHMEGARANTIE FÜR VERSICHERUNGSFÄHIGE PERSONEN, SOFORTIGER VERSICHERUNGSSCHUTZ OHNE WARTEZEITEN BEI TARIFEN MIT GESUNDHEITSPRAGEN.

Ja, ich interessiere mich für die DKV Gruppenversicherung für Mitglieder des IVD Berlin-Brandenburg. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Ich willige ein, dass meine personenbezogenen Daten aus dieser Anfrage an einen für die DKV tätigen Vermittler zur Kontaktaufnahme übermittelt und zum Zwecke der Kontaktaufnahme von der DKV und dem für die DKV tätigen Vermittler erhoben, verarbeitet und genutzt werden.

Einfach ausschneiden und faxen: **02 21 / 5 78 21 15**

Oder per Post an: DKV AG, VUAC K, 50594 Köln. Telefon: 02 21 / 5 78 45 85
Internet: www.dkv.com/gruppenversicherung, E-Mail: makler@dkv.com

Name _____

Straße _____ PLZ, Ort _____

Geburtsdatum _____ E-Mail _____

Telefon privat/beruflich _____

Unterschrift _____

Angestellt Selbstständig 180169924/16 Deutsche Krankenversicherung

DKV

Ich vertrau der DKV

Der Gesundheitsversicherer der ERGO

IVD Fitmacher für Immobilienmakler

Für die breite Öffentlichkeit ist das Ausbildungsprofil des Immobilienmaklers unklar. Nicht für den IVD, der seit Jahrzehnten Qualifikationsprüfungen bei jedem Neumitglied vornimmt. Wer einen Immobilienmakler engagiert, trägt hohe Erwartungen an ihn heran. Schließlich geht um ein wertvolles Gut, welches der Durchschnittsbürger vielleicht zweimal in seinem Leben „handelt“. Die Hoffnung auf einen Fachmann zu treffen, der tiefgehende Expertise in Bezug auf Immobilienbranche und Marktentwicklung mitbringt, ist groß. Aktuell bietet sich für den IVD die historische Chance, einen Sachkundenachweis für alle Immobilienmakler vor Erteilung der Gewerbeerlaubnis politisch zu verhandeln. Eine bald hundert Jahre alte Forderung im Sinne der Verbraucher wäre erfüllt aber der Ausgang noch offen.

Wir bieten Ihnen dennoch schon aus diesem Anlass einen „Fitmacher-Tag“ rund um die Makelei. Natürlich erhalten Sie dafür wie immer ein Zertifikat des Instituts und weisen einen Tag Fortbildung mehr auf hohem Niveau nach. Das Seminar dient als Auffrischung für aktive Praktiker, weniger für Einsteiger. Zudem informieren wir Sie über den aktuellen Stand der Gesetzgebung in Sachen Sachkundenachweis und über alle neuen juristischen Fallstricke für Immobilienmakler.

Termin:

26.04.2016, 10.00–18.00 Uhr
mit anschließendem Get-Together
oder
20.09.2016, 10.00–18.00 Uhr
mit anschließendem Get-Together

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Immobilienmakler

Seminarinhalte

- Aktuelle Rechtsprechung und Fallstricke rund um die Maklerprovision
- Gesetze und Verordnungen: Was betrifft Makler aktuell und in naher Zukunft?
- Was wird abgemahnt? Wir bieten aktuelle Fälle, Tipps und Tricks.
- Wo liegen die Trends im (Online)Marketing?
- Update zur optimalen Immobilienfinanzierung
- Miete und Immobilienwert im Zeichen der Mietpreisbremse

Sind Sie fit für den Sachkundenachweis?



Referenten:

- Andreas Habath, Zertifizierter Sachverständiger
- Ulrich Joerss, Rechtsanwalt und Notar
- Sven Johns, Rechtsanwalt
- Michael Keller, Finanzierungsexperte
- Dirk Wohltorf, Immobilienmakler

*ggfs. weitere/andere, je nach Themenschwerpunkt



Termin:

Mittwoch, 27.04.2016, 17.00–21.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Kaufinteressenten, Makler, Finanzierer,
Investoren



Referent:

Dr. Tayfun Erbil, Consultant
bei BNP Paribas Real Estate
und Lehrbeauftragter an der
Steinbeis Hochschule Berlin
sowie diversen Bildungsinsti-
tuten

Immobilieninvestments – Performancekennzahlen verstehen und deuten

Das Immobilieninvestment vor allem aus Rentabilitäts Gesichtspunkten ist geprägt durch eine Vielzahl von Faktoren wie beispielsweise der Kenntnis der Einflussfaktoren der Rentabilität und des Risikos einer Immobilie. Um seine Immobilienkauf- bzw. Immobilienverkaufsentscheidung oder das Immobilienmanagement effizienter zu gestalten, ist es daher unabdingbar, Performancekennzahlen verstehen und interpretieren zu können. Vor allem im Umgang mit professionellen Kunden wie Investoren oder anderen Immobilienspezialisten ist das Verständnis über die Einflussfaktoren eines Immobilieninvestments heutzutage notwendig.

Seminarinhalte

- Verstehen, was die Performance von Immobilieninvestments beeinflusst
- Überblick über wichtige Performancekennzahlen verschiedener Assetklassen
- Implikationen für das Immobilieninvestment und –management
- Maßnahmen zur Steigerung der Performance von Immobilieninvestments
- Großer Praxisteil

Das Verständnis von komplexeren Zusammenhängen unterstützt fundierte Immobilieninvestitionsentscheidungen und effizientes Immobilienmanagement. Die Erkenntnisse werden im Seminar praktisch anhand von Beispielrechnungen angewendet.

Termin:

Dienstag, 10.05.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Frauen in der Immobilienbranche

Respektvoll behandelt und anerkannt werden – ein Seminar für Frauen

Frauen, die als Maklerin oder in Hausverwaltungen arbeiten, berichten immer wieder, dass Eigentümer, Vermieter oder Mieter sie nicht ernst nähmen und teilweise anherrschten oder beschimpften.

Mitmenschen sind oftmals ein Spiegel der eigenen inneren Haltung. Wenn Sie sich wünschen, von Eigentümern, Vermietern oder Vorgesetzten respektvoll behandelt zu werden, tun Sie gut daran, sich selbst in Augenschein zu nehmen. Das mag schmerzhafter und unbequemer sein als den Blick nach außen zu richten und sich von seinem Gegenüber ein anderes Verhalten zu wünschen. Aber es ist erfolgversprechender: Die eigene Haltung ist die einzige, die jemand wirklich beeinflussen kann. Wer sich verändert, verändert sein Umfeld. Das Ziel, von Männern respektvoll behandelt und anerkannt zu werden, rückt näher.

Seminarinhalte

- Achtsamkeit
- Anerkennung
- Wie Männer kommunizieren
- Wie Frauen kommunizieren
- Klarheit
- Übungen



Referentin:

Claudia Schulz, Inhaberin
von Ereignis Coaching, ist
als Coach und Autorin spe-
zialisiert auf Kommunikation
und Teamentwicklung

Termin:

Mittwoch, 11.05.2016, 10.00–15.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Makler, Hausverwalter, Architekten



Referentin:

Maria Noglik,
selbstständige Fotografin,
Spezialisierung auf
Architekturfotografie
und Firmenportrait

**Digitale Bildbearbeitung –
Immobilienfotos wie vom Profi**

Dieses Seminar richtet sich an Immobilienunternehmen und ihre Mitarbeiter, die einen professionellen Eindruck in die Bildbearbeitung bekommen möchten. Zu wissen was ein RAW-Format ist und wie man damit umgehen kann oder wie man einem trüben Bild den Sommer einhaucht, kann den Verkauf einer Immobilie erheblich steigern. Zahlreiche praktische Übungen runden das Seminar ab.

Seminarinhalte

- Kurze Einweisung in die Funktionen einer Kamera.
- Was sind RAW Dateien und was ist der Unterschied zu einem normalen Foto?
- Worauf muss man achten, wenn man mit RAW fotografiert?
- Digitale Bildbearbeitung am Computer mit
 - Helligkeit, Weißabgleich und Kontrast
 - Komplette Farbänderungen
 - Blaue Himmel intensiver aussehen lassen
 - Ausführliche Retusche (z.B. offene Fenster schließen)
 - Schlecht-Wetter-Bilder in Sonnen-Bilder verwandeln
 - Perfekte Bildgrößen für Immobilienportale und Exposés erstellen
 - Bilder noch schärfer machen

Mitzubringen sind: eigener Laptop

Für die lohnende Teilnahme an diesem Seminar sollten Ihre Immobilien mit einer digitalen Spiegelreflexkamera fotografiert sein, da nur diese Bildqualität eine solche Bearbeitung zulässt.

Termin:

Donnerstag, 12.05.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Makler



Referentin:

Antje Zierle, Telefon- und
Kommunikationstrainerin,
Trainerin (IHK)

**Workshop: Erfolgreich telefonieren
für Immobilienmakler**

In der Objektakquise kommt den Telefonaten mit dem Eigentümer eine wichtige Bedeutung zu. Daher ist es wichtig, dass diese gewinnbringend ablaufen. Auch beim Terminieren oder im Büroalltag - professionelles Telefonieren sichert Ihnen einen zusätzlichen Markt- und Qualitätsvorsprung.

Im Workshop erlangen Sie grundlegendes Wissen rund um das Thema moderne Telefonie. Wir erarbeiten gemeinsam das Handwerkszeug für eine professionelle Gesprächsführung, füllen den Werkzeugkasten und Sie entscheiden, welches Werkzeug Sie verwenden möchten.

Seminarinhalte

- Stimme und Stimmbildung
- Gesprächsaufbau - Struktur und Standards
- Fragen und Fragetechnik
- aktives Zuhören
- positives Formulieren
- persönlichen Nutzen aufzeigen
- Einwandbehandlung
- persönlichen Leitfaden erstellen

mehrtägiges
Seminar

**viviendo en Berlín!
Spanisch für Immobilienprofis
(Anfänger mit Grundkenntnissen)**



Wir bieten Ihnen gemeinsam mit EforP GmbH einen Kurs, in dem Sie Ihr Spanisch für den Berufsalltag im Immobiliengewerbe erlernen und verbessern können.

Sie sollten ein paar Kenntnisse in der Spanischen Sprache mitbringen. Der Trainer wird gezielt Ihre Fähigkeiten verbessern und vertiefen. Ferner werden Ihnen wichtige Inhalte, wie die Korrespondenz per Email, am Telefon oder per Post näher gebracht.

Seminarinhalte

- Terminologie der Immobilienbranche
- Alles rund ums Telefonieren
- Terminvereinbarungen und -verschiebungen
- Schriftliche Korrespondenz (formale Tonart in E-Mails)
- Rollenspiele für Vermietung, Objektbesichtigungen
- Alles rund um Treffen der Immobilienbranche (z. B. Messen)

Termine:

Jeweils Mittwoch, 18.00–19.30 Uhr

18.05.2016	25.05.2016
01.06.2016	08.06.2016
15.06.2016	22.06.2016
29.06.2016	06.07.2016
13.07.2016	20.07.2016

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 219,00 € zzgl. 19 % Mwst.
Nichtmitglieder: 319,00 € zzgl. 19 % Mwst.
(Preise gelten für den gesamten Kurs)

Zielgruppe:

Berufstätige aus der Immobilienbranche



Referent:

Alle unsere EforP Dozenten bringen langjährige Erfahrung als Coaches und Sprachtrainer sowie Ihren eigenen persönlichen Stil in die Kurse mit ein. Außereuropäische Arbeitserfahrung, gute Vorbereitungen auf die Kurse sowie ein maßgeschneidertes Training sind die Markenzeichen unserer Trainer.

KALO
einfach persönlicher.



„Erstklassige Dienstleistungen,
modernste Technik und
digitalisierte Prozesse –
dafür sorgen wir persönlich.“

Elisa Timar, eine Ihrer persönlichen
Ansprechpartnerinnen aus der Abteilung
Heizkostenabrechnung bei KALO

- Produkte und Service rund um die Heiz- und Betriebskostenabrechnung
- Legionellenprüfung des Trinkwassers
- Installation und Wartung von Rauchwarnmeldern
- Bundesweite und fachgerechte Wartung Ihrer KWL-Anlage

KALORIMETA AG & Co. KG
Heidenkampsweg 40
20097 Hamburg
Tel. 040 – 237 75-0
info@kalo.de · www.kalo.de

Termin:

Donnerstag, 19.05.2016, 14.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienmakler

Mehrere Makler am Objekt, Kooperation, Wettbewerb, Abwehr

Immobilienknappheit und steigende Nachfrage verschärfen den Wettbewerbsdruck unter Immobilienmaklern. Das Verteidigen des akquirierten Objekts und aufrechterhalten der Verkaufsstrategie im Sinne des Kunden und der Provisionssicherung sind die Schwerpunkte dieses Seminars

Seminarinhalte

- Sicherung der Provision
- Modifizierung Alleinauftrag
- Wettbewerbsrechtliche Abwehr von Fremdanbietern
- Schutz des Kunden durch Aufklärung
- IVD Standesregeln
- Prüfung vermeintlicher Vorkenntnis
- Freistellungsregelungen zu Sicherung und Schutz des Käufers
- Was entscheidet im Wettlauf um die Provision?
- Fallstrick Vorkenntnisklausel
- Abwehr „Fotoklau“

Referent:Ulrich Joerss, Rechtsanwalt
und Notar in Berlin**Termin:**

Donnerstag, 26.05.2016, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 69,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter

Betriebskostenabrechnung – kein Sorgenfall

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
- Mietstruktur und Abrechnungspflicht aus dem Mietvertrag
- wirksame Mietvertragsvereinbarungen
- Betriebskostenverordnung (umlegbare Kosten)
- Anforderungen des BGH zur formell gültigen Abrechnung
- Abrechnungsschlüssel
- Musterberechnung
- Widerspruchsgründe und deren Behandlung
- Wirtschaftlichkeitsgebot

Referent:Frank Gülle, seit 20 Jahren
als Verwalter selbstständig
tätig.**Termin:**

Dienstag, 24.05.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Immobilienmakler, Vertriebsmitarbeiter,
Bauträger, Architekten**Grundlagen der Architekturgeschichte für die Immobilienwirtschaft**

Viel zu oft werden historische Objekte lapidar als „repräsentativer Altbau mit Stuck und Parkett“ oder „Gründerzeitbau“ angepriesen. In den seltensten Fällen werden Exposés der architektonischen Qualität und Besonderheit der Objekte gerecht. Lernen Sie, historische Immobilien erfolgreich zu akquirieren und zu vermarkten. Das Seminar vermittelt Ihnen das nötige Rüstzeug, um Gebäude stilistisch richtig einzuordnen, überzeugend darzustellen und mit Käufern und Verkäufern qualifiziert zu verhandeln. Dieses Seminar soll Maklern die historische Qualität als zusätzliches Kriterium im Vertrieb von Altbauten erschließen.

Seminarinhalte

- Die Stilepochen von der Antike bis zur Moderne
- Bauformen und signifikante Stilelemente
- Qualifizierte Beschreibung dekorativer Stuckornamente
- Analyse des Stilmix historischer Gebäude (Neogotik, Neorenaissance, Neobarock etc.)

Referent:Dr. Udo Felbinger, leitender
Kunsthistoriker bei mein-
domicil spezialisiert auf die
architekturgeschichtliche Be-
gutachtung und Dokumenta-
tion historischer Immobilien**Termin:**

Dienstag, 31.05.2016, 10.00–13.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 49,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienexperten

Social Media & Co. – Marketingstrategien für die Immobilienbranche

Den Teilnehmern werden allgemeine Informationen zur Entwicklung und Bedeutung der sozialen Medien in Deutschland nahe gebracht. Es werden zahlreiche Auftrittsmöglichkeiten in den sozialen Netzwerken gezeigt, u.a.: Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn, Google+, Instagram, Foursquare, Youtube. Anschließend wird der Fokus auf Facebook, einem der bedeutendsten sozialen Netzwerke, gelegt. Es werden die Unterschiede zwischen Facebook-Account, sowie Facebook-Fanpage und deren Einfluss auf das Firmenimage erläutert.

Einige nähere Informationen zum Datenschutz schließen diese Infoveranstaltung ab.

Seminarinhalte

- Soziale Medien: Zahlen, Daten, Fakten
- Die 8 bekanntesten Netzwerke in Deutschland
- Unterschiede zwischen privaten und geschäftlichen Profilen bei Facebook
- Welchen Nutzen bringt eine geschäftliche Präsenz bei Facebook?
- Besser sein als die Konkurrenz: Die 7 häufigsten Fehler, die andere Unternehmen bei Facebook machen!

Referentin:Katharina Szajner, seit 1997
selbstständige Unternehme-
rin, Social Media Manager
(IHK), Germanistin (Lizenziat),
Expertin im Social Media
Marketing

Termin:

Dienstag, 31.05.2016, 16.00–20.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Kaufinteressenten, Makler, Finanzierer,
Investoren**Referent:**Dr. Tayfun Erbil, Consultant bei
BNP Paribas Real Estate und
Lehrbeauftragter an der Steinbeis
Hochschule Berlin sowie diversen
Bildungsinstituten**Die Psychologie des Immobilienkäufers
verstehen und den Vermarktungsprozess
effizient gestalten**

Der Kauf einer selbstgenutzten Immobilie wird nach aktuellen Erkenntnissen der Konsumverhaltensforschung viel stärker von psychologischen als von finanziellen Aspekten geprägt. Was sind also die wahren Gründe, die Käufer umtreiben? Welche psychologisch-emotionalen Einflussfaktoren können die Kaufentscheidung besser erklären? Und wie können die Erkenntnisse für die tägliche Praxis genutzt werden? Die Kenntnis über die Kaufkriterien hilft Immobiliendienstleistern, sich besser auf den Kunden einzustellen und damit den Vermarktungsprozess effizienter zu gestalten. Sie sprechen Ihre Kunden gezielter an und gestalten z.B. Exposés näher an Kundenbedürfnissen. Ihre Unterlagen werden dadurch mehr Anklang beim Kunden finden.

Seminarinhalte

- Verstehen der Einflussfaktoren des immobilienwirtschaftlichen Konsumverhaltens.
 - Einfluss von psychologischen Faktoren auf die Kaufentscheidung.
 - Interaktionen zwischen finanziellen und nichtfinanziellen Faktoren auf die Kaufentscheidung
 - Implikationen für den Immobilienvertrieb
- Die Erkenntnisse werden im Seminar praktisch beispielsweise anhand Ihrer eigenen Vermarktungsunterlagen umgesetzt.

**Praktische Grundlagen der Immobilienverwaltung****Berufsbegleitender Lehrgang von IHK Berlin und IVD mit Zertifikat!**

Die Immobilienverwaltung bietet Beschäftigten gute berufliche Chancen und Existenzgründern die Chance des Einstiegs in die berufliche Selbstständigkeit. Für eine erfolgreiche Tätigkeit sind allerdings fundierte und umfangreiche Fachkenntnisse, die dem aktuellen wirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Stand entsprechen, erforderlich. Die Ansprüche der Kunden an die Dienstleistungs- und Beratungsqualität der Verwalter nimmt stetig zu und WEG-Verwalter müssen nach einem aktuell im Entwurf vorliegenden Gesetz bald Ihre Qualifikationen verpflichtend nachweisen.

Erfolgreiche Absolventen/innen des Lehrgangs werden in die Lage versetzt, selbstständig Wohnungseigentum und Miethäuser zu verwalten.

Lehrgang I: 26. Februar bis 30. April 2016

Lehrgang II: 2. September bis 5. November 2016 Studiert wird am Freitag und Samstag.

Nähere Informationen zum Lehrgang und Anmeldeverfahren erhalten Sie beim
IVD Bildungsinstitut unter 030/89735364 oder per E-Mail an info@ivd-berlin-brandenburg.de

Hier ist Immobilienkompetenz zu Hause

IVD Berlin-Brandenburg

**IVD Fitmacher für Immobilienverwalter**

WEG-Verwalter haben komplexe und anspruchsvolle Aufgaben. Bislang kann jeder ohne Nachweis seiner Qualifikationen Dienstleistungen anbieten. Der IVD fordert seit langem einen einheitlichen Sachkundenachweis und Pflichtversicherungen für Verwalter. Im Juli 2015 hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) den Referentenentwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum vorgelegt. In der Diskussion und Gestaltung der neuen gesetzlichen Regelung bringt sich der IVD nach wie vor aktiv ein. Es ist noch unklar, wo dieser Prozess endet. Es ist aber wahrscheinlich und wäre im Sinne der Immobilienexperten und ihrer Auftraggeber, dass es 2016 zu Regelungen des Qualifikationsnachweises von WEG-Verwaltern kommt.

Wir bieten Ihnen aus diesem Anlass einen „Fitmacher-Tag“ rund um die WEG-Verwaltung. Natürlich erhalten Sie dafür wie immer ein Zertifikat des Instituts und weisen einen Tag Fortbildung auf hohem Niveau nach. Das Seminar dient als Auffrischung für aktive Praktiker, weniger für Einsteiger. Zudem informieren wir Sie über den aktuellen Stand der Gesetzgebung in Sachen Sachkundenachweis und über alle Neuigkeiten im WEG-Recht.

Termine:02.06.2016, 10.00–18.00 Uhr
mit anschließendem Get-Together
oder
09.11.2016, 10.00–18.00 Uhr
mit anschließendem Get-Together**Seminarort:**IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
(Preise gelten für den gesamten Kurs)**Zielgruppe:**Immobilienverwalter mit Schwerpunkt in der
WEG-Verwaltung**Seminarinhalte**

Sach- und Fachkundenachweis für WEG-Verwalter: Worauf läuft es hinaus?

Die Tücken der WEG Abrechnung, hierbei u.a.

- Transparenz vs. Übersichtlichkeit
- Ist-/Sollabrechnung, Gesamt-/Einzelabrechnung
- Umsetzung im Verwaltungsprogramm
- Korrekte Abgrenzung von Restbeständen / Vermögensstatus

Besonderheiten und Tipps zur WEG Versammlung, hierbei u.a.

- Einladung und Tagesordnung: rechtssicher und einladend
- Stimmrechte, Vollmachten und Beschlussfähigkeit
- Beschlussarten und –sammlung
- korrekte Protokollierung

Besonderheiten und neueste Rechtsprechung zum WEG Recht,
hierbei vorrangig

- Haftungsfragen des Verwalters
- Aktuelle Fragen aus der Verwalterhotline

**Sind Sie fit für den
Sachkundenachweis?****Referenten:**

- Kerstin Huth, Immobilienverwalterin
- Anett Engel-Lindner, Rechtsanwältin
- Harriet Wollenberg, Immobilienverwalterin
- Sebastian Wörner, Rechtsanwalt

*ggfs. weitere/andere, je nach Themenschwerpunkt

Termin:

Mittwoch, 08.06.2016, 09.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 299,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienmakler

**Referentin:**Christel Silver, CIPS,
Realtor® in Florida, USA –
Broker/Owner**CIPS: Asia/Pacific & International Real Estate**

Asia/Pacific & International Real Estate is a one-day course, which counts as an elective toward the Certified International Property Specialist (CIPS) designation. It introduces real estate professionals to the basic skills and knowledge necessary to facilitate international transactions with Asian clients, and is designed to benefit both experienced international professionals as well as those just getting started.

Der Kurs wird in englischer oder deutscher Sprache angeboten. Die Mehrheit der Teilnehmer entscheidet.

Seminarinhalte

- Pacific Rim – Küstengebiete am Pazifischen Ozean
- Kultureller Einfluss (Religionen, Feng Shui, etc.)
- Wie entstehen Beziehungen mit Immobilienmaklern in Asien/Pazifik? 21 Ideen dazu...
- China, Japan, Indien und Philippinen – Wie werden dort Immobilien verkauft?
- Steuerinformationen – Wo und wie können Ausländer Immobilien erwerben?
- Kürzerer Abriss: Australien, Hong Kong, Indonesien, Korea, Malaysia

Termin:

Montag, 13.06.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Immobilien-Treuhänder

**Referent:**Georg Ortner, Trainer,
Buchautor, GO Immobilien
Consulting GmbH,**Einkauf – der Motor jedes Maklerunternehmens**

Der Einkauf ist der Motor eines jeden Immobilienvermittlungsunternehmens. Somit ist der Verkauf eigentlich nur eine Erbringung der Leistung für den Eigentümer. Gute Immobilienvermittler haben genügend werthaltige Immobilien in der Vermarktung sowie einen stetigen Vorlauf von neuen Objekten.

Georg Ortner, Immobilienexperte und Verkaufstrainer baut in diesem Spezialtraining für den IVD Berlin-Brandenburg mit seinen Teilnehmern einen zwölfzylindrigen Motor. Jeder dieser Zylinder steht für einen Weg zum Eigentümer und gibt mit der digitalen Dokumentation zum Seminar jedem Lehrgangsbesucher die Möglichkeit, dies direkt umzusetzen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Lehrgangs ist die Kommunikation und die Fragetechnik beim Eigentümer. Immer mehr Immobilienbesitzer informieren sich vor dem Gespräch mit dem Makler im Internet und bekommen durch die Recherche gefährliches Halbwissen. Der Immobilienprofi steht so vor großen Herausforderungen. Mit gezielter Fragetechnik ist es aber meistens möglich, den Eigentümer von seinem Expertenwissen zu überzeugen.

Seminarbesucher haben die Möglichkeit, mit der vom Trainer präsentierten Leistungsgarantie beim Kunden transparenter aufzutreten und ihre Dienstleistung besser bewusst zu machen. Gerade dieses bewusst machen wird beim Abschluss und bei der Einwandbehandlung den entscheidenden Unterschied machen.

Termine:Freitag, 17.06.2016, 10.00–17.00 Uhr oder
Freitag, 09.09.2016, 10.00–17.00 Uhr**Seminarort:**Diademhof, Triftweg,
16761 Hennigsdorf (Nieder Neuendorf)**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 299,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Mitarbeiter für Vertrieb und Marketing

**Referentin:**Claudia Schulz, leitet die AG
Nutzen – Marketing – Presse
der EQ Pferd, des Arbeitskreises
zur Qualitätssicherung
pferdegestützter Personal-
entwicklung**Ziele setzen, Ziele erreichen – mit Pferdestärke trainieren**

Klare Ziele sind ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg. Ob Sie ein lukratives Objekt, etwa als Alleinauftrag vom Eigentümer akquirieren, hängt auch von Ihrer inneren Haltung ab. Diese wirkt unentwegt nach außen. Niemand kann diese Wirkung unterbinden, aber jeder kann sie beeinflussen und damit seinen Erfolg beflügeln. Mit Pferden erleben Sie, wie sich echte Entschlossenheit anfühlt und wie Sie leichter Ihre Ziele erreichen.

Pferdekenntnisse sind dafür nicht erforderlich.

Seminarinhalte

- Die innere Haltung wahrnehmen und bei Bedarf verändern
- Aufrichtige Neugier erleben und magnetisch werden
- Entdecken, wie Gedanken und Gefühle Realität schaffen
- Ziele setzen und mit Leichtigkeit Ziele erreichen

Termine:Freitag, 17.06.2016, 13.00–20.25 Uhr oder
Freitag, 18.11.2016, 13.00–20.25 Uhr**Seminarort:**IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Immobilienexperten, Anbieter von
Dienstleistungen rund um die Immobilie**Referent:**Nils Werner, Geschäftsführer
des IVD Berlin-Brandenburg,
Marketing-Kommunikati-
onswirt und MBA-Absolvent
mit branchenübergreifender
Berufserfahrung**Marketing: Konzeption, Mix und Maßnahmen**

Erfolgreiche Immobilienunternehmen verdanken ihren Erfolg nicht allein der Qualität ihrer Dienstleistung, sondern vorrangig einem professionellen und konsequenten Marketing. Warum entscheiden sich potenzielle Verkäufer, Vermieter, Käufer und Mieter für oder gegen einen Immobiliendienstleister? Wie können Sie Ihre Dienstleistungen für Ihre Kunden systematischer und dann auch erfolgreicher gestalten und präsentieren? Nach diesem Einsteigerseminar im Rahmen des EIA-Lehrgangs zum Immobilienmakler begreifen Sie Marketing als umfassende, alles beeinflussende Disziplin in Ihrem Unternehmen.

Seminarinhalte

- Grundlagen des Marketings, Marketing-Mix
- Marketingforschung und -konzeption
- Auswahl von Marketinginstrumenten
- Marke, Marke, Marke
- Planung und Erfolgsmessung von Marketingaktivitäten

Termin:

Dienstag, 21.06.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 229,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter, Makler

Grundlagen des Wohnungseigentums

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

- Die Eigentumsstrukturen im WEG
- Begründung von Wohnungseigentum
- Die Bedeutung von Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- Die Wohnungseigentümergeinschaft (Teilrechtsfähigkeit & Haftung)
- Beschlusskompetenzen der Eigentümer
- Rechte und Pflichten der Eigentümer
- Der Verwalter des gemeinschaftlichen Eigentums
- Rolle und Funktion des Verwaltungsbeirats
- Die Eigentümerversammlung (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung)
- Von Wirtschaftsplan bis Jahresabrechnung

**Referent:**

Oliver Hennig, Dipl. Kfm. (FH), Dozent und Coach seit 1995. Lehrbeauftragter an der HTW sowie der VWA Berlin Bereich Immobilienwirtschaft

Termin:

Mittwoch, 22.06.2016, 09.30–13.30 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler

Der perfekte Notartermin

Der Beurkundungstermin ist „die Krönung“ der Arbeit des Maklers und zugleich ist er auch Voraussetzung für seinen Provisionsanspruch. Auch Standardvorgänge sollten von dem Makler perfekt vorbereitet und die Abwicklung sollte ebenso perfekt begleitet werden. Nur eine professionelle Begleitung des Notartermins und geräuschlose Abwicklung des Notariats führen zu Weiterempfehlungen. Dies ist ein wichtiges Akquise-Instrument eines Dienstleisters.

Seminarinhalte

- Typische Fallstricke vermeiden, die erst in der Beurkundung auftreten können (z. B. Altbelastungen in Abt. II gemeinsam mit dem Notar klären, Zuweisung von Kellern, Garagen und Stellplätzen bei Wohnungseigentum, Gemeinschaftseigentum, Sondereigentum oder Sondernutzungsrecht)
- Welche Probleme müssen unbedingt vor dem Beurkundungstermin und welche noch im Rahmen der Abwicklung des Kaufvertrages gelöst werden?
- Die Begleitung der Kunden durch den Notartermin: Entwurf des Kaufvertrages mit weiterführenden Literaturhinweisen, Ablaufplan in der Beurkundung, Beurteilungsbogen nach Erledigung
- Nach wie vor die perfekte Provisionssicherung: Maklerklausel als echter Vertrag zu Gunsten Dritter (insbesondere bei Vorkaufsrechten) und die „kleine“ Maklerklausel mit verschiedenen Formulierungsmöglichkeiten und Mustern.

**Referent:**

Dr. Klaus F. Hildebrandt, Rechtsanwalt und Notar in Berlin, Experte im Grundstücks- und Maklerrecht, seit rund 20 Jahren auf diesen Rechtsgebieten tätig

Termin:

Donnerstag, 23.06.2015, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 69,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter

**Referent:**

Frank Gülle, seit 20 Jahren als Verwalter selbstständig tätig.

Heizkostenabrechnung

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

- welche Geräte zur Erfassung des Wärmeverbrauchs gibt es
- Pflicht zur Verbrauchserfassung
- Duldungspflichten des Mieters auf Anbringung von Messgeräten
- Heizkostenverordnung
- FIFO (Berechnung bei Heizöl)
- Nebenkosten der Heizkostenabrechnung
- aktuelles Eichgesetz
- Welche Schritte sind notwendig, um die Heizkostenabrechnung zu erhalten
- Umlageschlüssel
- Berechnungsbeispiele

Termin:

Dienstag, 28.06.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Immobilienmakler, Vertriebsmitarbeiter

**Referent:**

Dr. Udo Felbinger, leitender Kunsthistoriker bei meindomicil spezialisiert auf die architekturgeschichtliche Begutachtung und Dokumentation historischer Immobilien

Architekturgeschichte für die Immobilienwirtschaft: Von der Gründerzeit zum Jugendstil

Der Historismus, häufig als „Gründerzeit“ bezeichnet, ist die Epoche der „Neo-Stile“. Wohn- und Geschäftshäuser im Stil der Neorenaissance oder des Neobarock prägen bis heute das Berliner Stadtbild. Um 1900 kommt der Jugendstil auf und wird mit den traditionellen Formen kombiniert. In diesem Seminar lernen Sie, diesen komplexen Stilmix besser zu verstehen. Unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb durch kunstgeschichtlich differenzierte Exposés, die der Qualität des jeweiligen Objekts gerecht werden. Dieses Seminar beschäftigt sich speziell mit der großen Masse an historischen Bestandsimmobilien in Berlin. Dieses Wissen finden Sie so konzentriert nicht in der Fachliteratur, die sich primär mit Kirchen und Schlössern befasst.

Seminarinhalte

- Die verschiedenen Stilepochen 1870 - 1920
- Bauformen, Stilelemente und ihre historischen Wurzeln
- Beginn der Moderne: Die Formensprache des Jugendstils
- Analyse des Stilmix historischer Gebäude an konkreten Beispielen
- Exkursion zu ausgesuchten Beispielen in unmittelbarer Nähe

Termin:

Donnerstag, 30.06.2016, 10.00–14.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 79,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 139,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Immobilienexperten



Referentin:

Katharina Szajner, seit 1997 selbstständige Unternehmerin, Social Media Manager (IHK), Germanistin (Lizenziat), #dieFacebookLehrerin

WORKSHOP: Geschäftlicher Auftritt bei Facebook für Immobilienexperten

Dieser Workshop dient dazu eine professionelle, geschäftliche Fanpage zu erstellen und in den ersten Schritten zu lernen, diese richtig zu bedienen. Wir bauen gemeinsam Ihre Facebook-Seite und gehen alle Einstellungsmöglichkeiten durch. Um rechtlich auf der sicheren Seite zu sein, richten wir ein Impressum ein. Dieser Workshop hilft dabei einen sicheren und professionellen Auftritt als Immobilienexperte bei Facebook zu gewinnen.

Voraussetzung für die Teilnahme ist ein bereits bestehendes Profil und Grundkenntnisse bei Facebook.

Bitte eigenen Laptop mitbringen.

Seminarinhalte

- Erstellen der Facebook-Seite
- Festlegen von Name und URL
- Grafische Anpassung von Logo und Titelbild
- Einrichten des Impressums
- Besprechung aller Einstellungen
- Wichtig: Content-Management!
- Tipps und Tricks zum Posting
- Neuheit: #hashtag

Termin:

Dienstag, 05.07.2016, 10.00–14.00 Uhr

Seminarort:

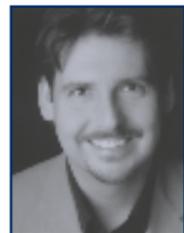
IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin

Teilnahmegebühr:

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

Zielgruppe:

Hausverwalter, Makler



Referent:

Oliver Hennig, Dipl. Kfm. (FH), Dozent und Coach seit 1995, Lehrbeauftragter an der HTW sowie der VWA Berlin im Bereich Immobilienwirtschaft

Grundlagen der Geschäftsraummiete

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 Gewerberaumrecht ein kompetenter Gesprächspartner für Mieter, Interessent und Vermieter zu sein.

Seminarinhalte

- Die gewerbliche Immobilie (Arten, Flächenberechnungen)
- Abschluss und Form des Gewerberaummietvertrages
- Vorvertragliche Absprachen
- Die Vertragspartner
- Vertragliche Rechte & Pflichten (u.a. Betriebspflicht, Konkurrenzschutz)
- Vereinbarungen zur Umsatzsteuer
- Mietvereinbarung in Form von Preisklauseln und Umsatzmieten
- Betriebskosten und Nebenkosten unter Umsatzsteueroption
- Die Beendigung von Geschäftsraummietverhältnissen



Zertifizierung für die Immobilienwirtschaft

Zertifizierte Sachverständige für Immobilienbewertung

(DIN EN ISO/IEC 17024 Konformität)

Zertifizierte Immobilienmakler

(DIN EN 15733)



DIAZert: Zertifizierungen seit 1999

DIA Consulting AG
Eisenbahnstraße 56
D 79098 Freiburg
Tel.: 0761-21 10 69-31
Fax: 0761-21 10 69-99

- ✓ **Vertrauen und Sicherheit für den Auftraggeber**
- ✓ **Sicherung von Qualitätsstandards**
- ✓ **Transparente Prüfung der Fachkompetenz**
- ✓ **Nachhaltigkeit durch Fortbildung**
- ✓ **Gute Marktpräsenz**
- ✓ **TEGoVA anerkannt**
- ✓ **Branchenunabhängig**

www.diaconsulting.de

WISSEN schafft!



Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg
Telefon: 07 61–2 07 55-0
Telefax: 07 61–2 07 55-33

Internet: www.dia.de
E-Mail: akademie@dia.de



Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH

Die Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg ist Weiterbildungszentrum und Netzwerk für die Immobilien- und Finanzwirtschaft in Deutschland. Wissenschaftliches Know-how und berufliche Praxis zu verbinden ist die Leitidee.

- **Seminare, Lehrgänge und Studiengänge für die Immobilienwirtschaft, das Sachverständigenwesen, Internationale Immobilienbewertung sowie Immobilienmediation**
- **Aufbaustudiengänge in den Bereichen RealEstate AssetManagement und Bewertung von Bauschäden sowie Beleihungswertermittlung**
- **Bachelor- und Masterstudiengänge**

Fordern Sie Informationsunterlagen über eines der umfangreichsten Aus- und Weiterbildungsangebote der deutschen Immobilien- und Finanzwirtschaft.

Termin:

Mittwoch, 06.07.2016, 14.00–19.00 Uhr

Seminarort:Kanzlei RA Wörner
Martin-Hoffmann-Straße 13, 12435 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter

Verwalterbestellung und Verwaltervertrag

Immer wieder wird die Bestellung eines WEG-Verwalters gerichtlich aufgehoben. Grund hierfür ist meist eine fehlerhafte Beschlussfassung über die Bestellung. Daneben ist Grund für die Aufhebung des Bestellungsbeschlusses häufig der Inhalt des Verwaltervertrages. Wir zeigen Ihnen in unserem Seminar, wie Sie den Beschluss über Ihre (Wieder-) Bestellung ordnungsgemäß fassen lassen. Darüber hinaus zeigen wir Ihnen, welche Regelungen im Verwaltervertrag kritisch sind.

Seminarinhalte

- Erforderliche Stimmenanzahl für Verwalterbestellung
- maximale Bestellungszeit
- kritische Vertragsklauseln
- Befreiung vom Selbstkontrahierungsverbot
- Übertragung von Entscheidungskompetenzen
- Fiktionsklauseln
- Haftungsbeschränkungen
- empfehlenswerte Regelungen
- Prozessvertretung
- Vergütungsregelungen, insbesondere Sondervergütung

**Referent:**

Rechtsanwalt Sebastian Wörner, seit mehr als 10 Jahren zugelassener Rechtsanwalt in Berlin, spezialisiert auf Mietrecht und WEG-Recht,

Termin:

Donnerstag, 07.07.2016, 13.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 199,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Hausverwalter, Sachverständige und interessierte Eigentümer

Zeitgemäße und vorschriftenkonforme Flächenberechnung

Die Prüfung oder eigene Ermittlung von Flächenangaben stellt nicht nur Makler vor Herausforderungen. Wie wird die Wohnfläche ermittelt? Ob und wie werden Dachräume oder Souterrains eingerechnet? Woran kann man erkennen, ob es sich um Aufenthaltsräume und/oder Vollgeschosse handelt? Was wird alles bei der GFZ-Berechnung berücksichtigt? Fragen, die in der Praxis häufig gestellt und im Rahmen des Seminars behandelt werden.

Seminarinhalte

- Wichtige planungsrechtliche Vorschriften
- Besonderheiten des Berliner Planungsrechts
- Definitionen und Erläuterung von GRZ, GFZ, BGF u.a.
- Begriffe aus der Bauordnung: Vollgeschoss und Aufenthaltsräume
- Mietflächenermittlung: Vorschriften und Praxisbeispiele
- Vorstellung und Diskussion von Fällen der Teilnehmer

Referentinnen:

Petra Schmökel, Vermessungstechnikerin, Geprüfte Immobilienfachwirtin (IHK), öbuv Sachverständige für Immobilienwertermittlung (IHK Berlin)
Kati Jants, Vermessungstechnikerin

**Termin:**

Dienstag, 12.07.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Verwalter und Wertermittler

**Referent:**

Bogislav Scheunemann, Fachlehrer an berufsbildenden Einrichtungen, Sachverständiger für Immobilienbewertungen, zertifiziert bei der EIA Saarbrücken

Baumängel und Bauschäden und ihr Einfluss in der Immobilienbewertung

Dieses Seminar dient dem Erkennen von Baumängeln und Bauschäden mittels Inaugenscheinnahme und einfacher Messmethodik während der Objektaufnahme. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse können in der Beschreibung der baulichen Anlagen und den daraus folgenden Wertminderungen genutzt werden.

Seminarinhalte

- Baumängel in der Planung und Ausführung von Wohngebäuden
- Bauschäden in der wirtschaftlichen Nutzungsdauer
- Keller, Außenwände, Dächer
- Wohnräume: Türen, Fenster, Fußböden, Wände, Decken
- Küchen, Bäder, Treppen, Balkone, Terrassen
- Heizungs-, Sanitär- und Elektroanlagen

Termin:

Donnerstag, 14.07.2016, 14.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, WEG-Verwalter

Makler in der Zwangsversteigerung

Bei Beginn der Zwangsversteigerung ist die Tätigkeit des Immobilienmaklers noch lange nicht zu Ende. Wegen der gesetzlichen Besonderheiten ist allerdings ein fast vollständiges Umstellen von Werbung und Vergütung erforderlich. Auch muss der Immobilienmakler in der Versteigerung den Ablauf des Verfahrens kennen, da der Verkauf ohne zusätzliche Regelungen in vielen Fällen nicht mehr „geliefert“ werden kann.

Seminarinhalte

- Ablauf des Versteigerungsverfahrens von A(ntrag) bis Z(uschlag)
- Zulässige Leistungen des Immobiliendienstleisters
- Rechtsmittel im Versteigerungsverfahren
- Beteiligung durch Erwerb eigener Rechte
- Rechtssichere Vergütungsregelungen
- Wettbewerbsrechtliche Anforderungen an Inserat u. Exposé
- Strategien im Versteigerungsverfahren
- Anmeldung von Forderungen mit Vorrang für WEG

**Referent:**

Ulrich Joerss, Rechtsanwalt und Notar in Berlin

Termin:

Donnerstag, 20.07.2016, 10.00–13.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Makler



Referent:

Hans-Joachim Beck, ehemaliger Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg, seit 2011 Leiter der Abteilung Steuern beim IVD Bundesverband

Ankauf und Finanzierung einer Immobilie

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 einen Boden- und einen Gebäudewertanteil
- Berechnung der Gebäudeabschreibung
- Bedeutung des Lastenwechsels
- Modernisierung und Nachträgliche Herstellungskosten
- Damnum
- Umschuldung
- Vermeidung der Doppelbelastung mit Grunderwerbsteuer und Umsatzsteuer

Termin:

Mittwoch, 07.09.2016, 09.30–13.30 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Makler



Referent:

Dr. Klaus F. Hildebrandt, Rechtsanwalt und Notar in Berlin, Experte im Grundstücks- und Maklerrecht, seit rund 20 Jahren auf diesen Rechtsgebieten tätig

Grundstückskaufvertrag: Wie berate ich als Makler Verkäufer und Käufer?

Zur abgefragten Dienstleistung des Maklers gehört auch die Beratung rund um den Grundstückskaufvertrag. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, Verkäufer und/oder Käufer Lösungen für typische Probleme anzubieten und begleitend zur Seite zu stehen. Viele Vertragsbedingungen im Grundstückskaufvertrag lassen sowohl eine verkäuferfreundliche als auch eine käuferfreundliche Variante zu. Kenntnisse im Grundstücksvertragsrecht sind insbesondere bei der Akquisition von Objekten ein starkes Argument von Maklern gegenüber dem Verkäufer.

Seminarinhalte

- Günstige Kostengestaltung des Vertrages/Regelungen zu den Sachmängeln/Regelungen bei vermieteten Objekten
- Unterschiedliche Varianten: Mehrparteienobjekt, Eigentumswohnung, Einfamilienhaus und unbebautes Grundstück
- Die Profi-Tipps für den Verkäufer: Vier teure Fallen für Verkäufer vermeiden (Kostenhaftung bei unseriösen Erwerbemethoden verhindern/falsche Angaben und Verstoß gegen Aufklärungspflicht/ungünstige Koordinierung von Miete und Kaufpreis/fehlende Befreiung aus dem Mietverhältnis trotz Verkauf/ etc.)
- Ungünstige und teure Fallkonstellationen auf Käuferseite (z. B.: erhöhte Notargebühren wegen Altbelastungen vermeiden/Abwicklung mit Notarankonto vermeiden/Grunderwerbsteuertipps kontra Finanzierungspraxis der Banken)



Studienjahr 2016, Studienort BERLIN

Unterrichtszeiten:

Freitag: 13.00–20.25 Uhr
Samstag: 09.00–16.30 Uhr

Studienmodul Geprüfte/r Immobilienbewerter/in (EIA)

Lehrgangsnummer: WI B12

1. Block	08.01. – 09.01.2016	5. Block	12.02. – 13.02.2016
2. Block	15.01. – 16.01.2016	6. Block	19.02. – 20.02.2016
3. Block	22.01. – 23.01.2016	7. Block	04.03. – 05.03.2016 *
4. Block	29.01. – 30.01.2016	8. Block	11.03.2016 (Prüfung)

Studienmodul Geprüfte/r Immobilienmakler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: GB 29

1. Block	27.05. – 28.05.2016	5. Block	24.06. – 25.06.2016
2. Block	03.06. – 04.06.2016	6. Block	01.07. – 02.07.2016
3. Block	10.06. – 11.06.2016	7. Block	08.07. – 09.07.2016 *
4. Block	17.06. – 18.06.2016	8. Block	15.07.2016 (Prüfung)

Studienmodul Geprüfte/r Immobilienmakler/in (EIA)

Lehrgangsnummer: GB 30

1. Block	04.11. – 05.11.2016	5. Block	02.12. – 03.12.2016
2. Block	11.11. – 12.11.2016	6. Block	09.12. – 10.12.2016
3. Block	18.11. – 19.11.2016	7. Block	16.12. – 17.12.2016 *
4. Block	25.11. – 26.11.2016	8. Block	19.12.2016 (Prüfung)

*05.03.2016 / 09.07.2016 / 17.12.2016 sind Ersatztermine



Weitere Informationen unter
www.eia-akademie.de
Telefon: 0681 927 38 0

Termin:

Dienstag, 13.09.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Immobilien-Treuhänder

**Referent:**Georg Ortner, Trainer,
Buchautor, GO Immobilien
Consulting GmbH,**Immobilienmarketing – Verkauf – Fragetechnik**

Der Immobilienmarkt in Mitteleuropa wird enger. Käufer finden und recherchieren Ihre Immobilienwünsche im Internet. Obwohl es gerade in den Städten wenig Angebot gibt, vergleichen Käufer Immobilien und benötigen als Entscheidungshilfe einen kompetenten Immobilienmakler, welcher den lokalen Markt tatsächlich kennt.

Der renommierte Immobilienverkaufstrainer Georg Ortner erläutert in diesem Seminar verschiedene Möglichkeiten, wie sich Makler besser vorbereiten und durch gezielte Fragetechnik frühzeitig erkennen, ob es sich um Träumer oder Käufer handelt. Innovative Käufer benötigen andere Werbung und Ansprache als traditionelle oder gegenwartsorientierte Käufer.

Seminarinhalte

- Der Weg zum Interessenten
- Anfragenmaximierung oder Käufergenerierung
- Wie Sie mit Immobilienportalen richtig umgehen
- Fragetechnik im Immobilienverkauf
- Der Erstkontakt mit dem Interessenten
- Besichtigungen emotionalisieren und effizient durchführen
- Kaufmotiv entscheidet über Abschlusstechnik
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Kein Eigennutzer kauft eine Immobilie, sondern ein Zuhause.

Workshop: Kundenorientiert telefonieren für Hausverwaltungen

Im Büroalltag von Hausverwaltungen spielen Telefongespräche eine große Rolle. Deshalb ist es wichtig, dass diese zufriedenstellend für beide Parteien ablaufen. Eine kundenorientierte Gesprächsführung sichert Ihnen einen zusätzlichen Qualitätsvorsprung.

Im Workshop erlangen Sie grundlegendes Wissen rund um das Thema moderne Telefonie. Wir erarbeiten gemeinsam das Handwerkszeug für eine positive Gesprächsführung, füllen den Werkzeugkasten und Sie entscheiden, welches Werkzeug Sie verwenden möchten.

Seminarinhalte

- Stimme und Stimmbildung
- Gesprächsaufbau – Struktur und Standards
- Fragen und Fragetechniken
- aktives Zuhören
- positives Formulieren
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Termin:

Mittwoch 21.09.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 229,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwaltungen und deren Mitarbeiter

**Referentin:**Antje Zierle, Telefon- und
Kommunikationstrainerin,
Trainerin (IHK)**Berufsalltag im Immobiliengewerbe
English for Real Estate (For Beginners)**

In Kooperation mit der EforP GmbH bieten wir einen Kurs an, der Sie dabei unterstützt, Ihren internationalen Berufsalltag zu meistern. Unsere Dozenten bringen langjährige Erfahrung als Sprachtrainer mit und prägen jedes Seminar durch ihren individuellen Stil.

Liegt Ihr letzter Englischunterricht bereits ein wenig zurück und Sie möchten sich endlich fundierte Grundkenntnisse aneignen, die Sie in Ihren Berufsalltag einbinden können? Dann bieten wir Ihnen mit diesem mehrtägigen Seminar dazu die Möglichkeit. Das Erlernen von Fachvokabular sowie das Führen von Telefongesprächen und die Durchführung von Objektbesichtigungen sind einige wesentliche Bestandteile dieses Seminars. Neben der Verbesserung Ihrer Englischkenntnisse, werden zudem kulturelle Aspekte thematisiert, die Ihnen die Zusammenarbeit mit englischsprachigen Klienten erleichtern wird.

Bei regelmäßiger Seminarteilnahme (70 %) erhalten Sie als Bestätigung des erfolgreichen Seminarabschlusses ein Zertifikat der EforP GmbH.

Termine:**Donnerstags, 17.30–19.00 Uhr**22.09.2016, 29.09.2016, 06.10.2016
13.10.2016, 03.11.2016, 10.11.2016, 17.11.2016,
24.11.2016, 01.12.2016, 08.12.2016**Seminarort:**IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 369,00 € zzgl. 19 % MwSt.
(Preise gelten für den gesamten Kurs)**Zielgruppe:**

Berufstätige aus der Immobilienbranche

Seminarinhalte

- Terminologie der Immobilienbranche
- Alles rund ums Telefonieren
- Terminvereinbarungen
- Terminverschiebungen
- Besprechung von Vorgehensweisen am Telefon etc.
- Schriftliche Korrespondenz (formale Tonart in E-Mails)
- Rollenspiele für Vermietung, Kaufobjekte
- Objektbesichtigungen auf Englisch
- Alles rund um Treffen der Immobilienbranche (z. B. Messen)

**Referent:**

Alle unsere EforP Dozenten bringen langjährige Erfahrung als Coaches und Sprachtrainer sowie Ihren eigenen persönlichen Stil in die Kurse mit ein. Außereuropäische Arbeitserfahrung, gute Vorbereitungen auf die Kurse sowie ein maßgeschneidertes Training sind die Markenzeichen unserer Trainer.

12-tägiges Intensivstudium

Die IRE|BS Immobilienakademie bietet seit mehr als 20 Jahren interdisziplinäre, berufsbegleitende Studiengänge an. Praxisnahe Weiterbildungen, renommierte Dozenten und ein starkes Netzwerk zeichnen die Angebote der Akademie aus. Am Standort Berlin ist die IRE|BS Immobilienakademie langjährig präsent und gehört als Teil der IRE|BS International Real Estate Business School zur internationalen Spitze akademischer Einrichtungen in der Immobilienwirtschaft.

Die Werte und der Qualitätsanspruch passen optimal zum führenden Berufsverband der Immobilienexperten der Region Berlin-Brandenburg und die ebenfalls langjährig bestehenden Angebote des IVD Bildungsinstituts, der Europäischen Immobilienakademie und des CRES in Berlin. Das hat die Idee eines ersten gemeinsamen Intensivstudiums 2016 in Berlin – exklusiv für IVD-Mitglieder – reifen lassen:

Immobilienberater (IREBS/IVD)

Real Estate Consultant (IREBS/IVD)

Zwei starke Markenzeichen, ein 12-tägiges Fortbildungsupdate auf höchstem Niveau und ein wertvolles Zertifikat nach bestandener Prüfung komplettieren das Angebot Ihres Berufsverbandes und sorgen für frischen Wind auf Ihrer Visitenkarte. In dem Jahr, in dem seitens der Politik immer noch gezögert wird, ob ein Sachkundenachweis für Immobilienmakler und Verwalter wirklich notwendig ist, setzt der IVD Berlin-Brandenburg in Richtung hochwertiger Fortbildung ein weiteres Zeichen.

Werden Sie nach erfolgreicher Prüfung auch Bestandteil eines Netzwerks von mehr als 5000 Absolventen.

Termine: 23./24.9.2016, 7./8.10.2016, 28./29.10.2016, 4./5.11.2016, 18./19.11.2016 und 2./3.12.2016

Kosten: 3.700 Euro zzgl. MwSt. (inkl. aller Unterlagen und Tagungsgetränken)

Studieninhalte:

- Einführung in die Immobilienökonomie
- Marktmechanismen
- Markt und Standortanalyse
- Immobilienwirtschaftliche Liquiditätsplanung
- Cashflow-Modeling
- Mietvertragsrecht/Kaufvertragsrecht
- Maklerrecht
- Besteuerung in der Immobilienwirtschaft
- Asset Management/Property Management
- Mietflächenrichtlinien
- Instandhaltungsmanagement
- Verhandlungsführung

Am 12. Studientag wird Erlerntes in einer 2stündigen Klausur abgeprüft. Es werden vier Aufgabenstellungen aus sechs Aufgaben bearbeitet. Einen detaillierten Lehrplan erhalten Interessenten beim IVD Berlin-Brandenburg.

Informationen und Anmeldung:

IVD Berlin-Brandenburg e.V.

Nils Werner
Geschäftsführer
Knesebeckstr. 59-61
10719 Berlin
Tel.: +49 30 - 89 73 53 64
Mail: n.werner@ivd-berlin-brandenburg.de

IREBS Immobilienakademie

Katja Bobber
Studienmanagement Berlin
Reinhardtstraßenhöfe, Reinhardtstraße 14
10117 Berlin
katja.bobber@irebs.de

Termin:

Mittwoch, 05.10.2016, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 69,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Mitarbeiter und Führungskräfte in der
Hausverwaltung.**Chance WEG-Verwaltung**

Für viele Immobilienunternehmen ist die Wohnungseigentümergeverwaltung ein ungeliebtes Kind. Lassen Sie sich von einer erfahrenen Praktikerin vom Gegenteil überzeugen! Lernen Sie Grundlagen und diskutieren Sie die Praxis. Erleben Sie die jährliche Eigentümerversammlung als Ihre Bühne und wichtigen Bestandteil der Arbeit des WEG Verwalters. Zeigen Sie Ihre Stärken, beeinflussen den Verlauf und holen Sie sich das wohlverdiente Feedback Ihrer Eigentümer.

Seminarinhalte

- Die gesetzlichen Grundlagen und wie sie dem Verwalter helfen.
- Aufgaben und Befugnisse des WEG Verwalters.
- Lückenlose Kommunikation ist die halbe Miete.
- Gleicher Wissensstand für alle.
- Konflikte lösen bevor sie auftreten.
- Die Eigentümerversammlung als Bühne des Verwalters.

**Referentin:**Harriet Wollenberg, Haus-
verwalterin und zertifizierte
Trainerin IHK**Termin:**

Dienstag, 11.10.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 299,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Investoren, Makler, Kaufinteressenten

Wie professionelle Immobilieninvestoren rechnen: Dynamische Investitionsrechnung für den Erwerb von Wohn- und Geschäftshäusern

Im Rahmen der Investition in Wohn- bzw. Geschäftshäuser werden zur Unterstützung der Entscheidungsfindung Investitionsrechnungsverfahren eingesetzt. Anhand solcher Rechenverfahren wird die Vorteilhaftigkeit einer Immobilieninvestition bestimmt und im Hinblick auf die Zielsetzung des Investors bewertet. Dies ermöglicht es Investoren ihre Entscheidungen so weit wie möglich einer wirtschaftlichen Optimierung zuzuführen.

Ziel des Seminars ist es, ein fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how im Hinblick auf Investitionsrechnungsverfahren aufzubauen und selbstständig die Vorteilhaftigkeit verschiedener Immobilieninvestitionsprojekte zu berechnen und zu bewerten.

Seminarinhalte

- Erläuterung der Notwendigkeit der Anwendung von Investitionsrechnungsverfahren
- Vorstellung der in der Praxis gängigsten Investitionsrechnungsverfahren
- Praktische Umsetzung der Verfahren. Vorstellung und Berechnung verschiedener Investitionsprojekte.
- Ableitung der Vorteilhaftigkeit von Immobilieninvestitionen und Testen des erworbenen Wissen anhand von Fallstudien durch Teilnehmer

**Referent:**Dr. Tayfun Erbil, Consultant
bei BNP Paribas Real Estate
und Lehrbeauftragter an der
Steinbeis Hochschule Berlin
sowie diversen Bildungs-
instituten**Termin:**

Mittwoch, 12.10.2016, 10.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 129,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 229,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Zielgruppe: Miethaus und WEG-Verwalter
mit wenig Erfahrung im technischen Bereich,
angehende Verwalter**Referentin:**Kerstin Huth, Dipl. Kommu-
nikationswirtin, Fachwirtin
der Grundstücks- und
Wohnungswirtschaft, Ge-
schäftsführerin der Haus-
verwaltung Renger GmbH**Hausaufgaben – von der Instandhaltung bis zur Sanierung**

Neben kaufmännischen und juristischen Kenntnissen muss der Verwalter auch technische Fragen beantworten, Reparaturen veranlassen oder auch größere Modernisierungs- und Sanierungsprozesse organisieren und begleiten. Was muss der Verwalter leisten? Wo sind die Grenzen? Verschaffen Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Arten – von der Kleinreparatur über Modernisierung bis zur großen Sanierung. Die entsprechenden Handlungsmöglichkeiten werden in diesem Seminar dargestellt, Abläufe skizziert und mit vielen Praxisbeispielen nachvollziehbar gemacht.

Seminarinhalte

- Begriffsbestimmung in der technischen Verwaltung
- Umlegbarkeit von Instandhaltungen
- Mieterrechte und –pflichten
- Mietermodernisierung
- Modernisierungsankündigung und Modernisierungsmieterhöhung
- Sanierung: von der Bestandsaufnahme bis zur Mieterberatung
- Modernisierung in der WEG: vom Beschluss bis zur Abnahme

Termin:

Donnerstag, 13.10.2016, 10.00–16.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**Entscheider in Maklerunternehmen und
Geschäftsführer**Referent:**Thomas Brunner, Referent
aus Leidenschaft. Während
seiner langjährigen Tätigkeit
bei Immowelt und Immonet
kennt er alle Bereiche der
Immobilienwirtschaft**Ohne Immobilienportal erfolgreich durch „die eigene Marke“ und „Google-Marketing“?**

Die Objektbereitstellung in den Immobilienportalen hat indirekt zu einer Abhängigkeit geführt – doch können Maklerunternehmen durch Bildung einer „Marke“ und durch „Google Suchmaschinenoptimierung“ trotzdem erfolgreich sein? In diesem Workshop gehen wir der Frage nach und entwickeln Strategien.

Seminarinhalte

- Die Customer Journey – wie bewegt sich mein Interessent im Netz und wie findet er mich?
- Immobilienportale – Pro und Contra und Leistungsvergleich
- Marketing im Allgemeinen – Werbung als Erfolgsfaktor
- Die Bildung einer Marke – Ideen und Lösungsansätze
- Suchmaschinenoptimierung – wie präsentiere ich mich im Netz?
- Mit dem Kunden kommunizieren – schärfen des eigenen Profils und der Dienstleistung
- Erfolgreich ohne Portal? – Ergebnis und Strategie zur erfolgreichen Umsetzung
- Investition – was kostet die Unabhängigkeit?

Termin:

Donnerstag, 03.11.2016, 14.00–17.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler

Aktuelle Anforderungen an rechtssichere Geschäftsabläufe – Provisionssicherung

Rechtssichere Geschäftsabläufe dienen der Sicherung der Provision, transparenter Gestaltung der Geschäftsabläufe, Vermeidung von Haftung und wettbewerbsrechtlichen Verstößen. Der Ablauf des Maklergeschäfts vom Ankauf bis zur Rechnungslegung mit Mustern für den jeweiligen Verfahrensabschnitt ist Gegenstand dieses Seminars.

Seminarinhalte

- Provisionssicherung
- Gestaltung des Inserats
- Gestaltung des Exposés
- Gestaltung des E-Mail Verkehrs
- Provisionsvereinbarungen
- Einbindung der Anforderungen durch das Widerrufsrecht
- Formulierungen auf der Homepage
- Datenschutzhinweis
- Freistellungsvereinbarungen
- Maklerklauseln
- Vorkaufsfälle

Referent:

Ulrich Joerss,
Rechtsanwalt und
Notar in Berlin

**Termin:**

Dienstag, 08.11.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler

Der Verkaufsabschluss als Krönung der Beratung

Konfuzius hat gesagt, dass der Mensch, der zum Fluss kommt, um Fische zu fangen, tunlichst ein Netz mit sich führen soll. Für uns heißt das, dass wir uns auf den Immobilienabschluss vorbereiten sollen. Die Vorbereitung beginnt bereits bei der Einstellung zu meinem Interessenten. Wie stelle ich mich auf die verschiedenen Kundentypen unter meinen Interessenten ein? Eine Beratung ohne Abschluss bereitet dem Wettbewerber den Boden für dessen Erfolg. In diesem Seminar werden Wege aufgezeigt, dem Interessenten ebenso wie dem Makler die Angst vor dem entscheidenden Schritt zu nehmen. Auch wird darüber gesprochen, wie der so gewonnene Kunde zum Empfehlungsgeber wird, der das nächste Geschäft elegant einleitet.

Seminarinhalte

- Der Katalog der Entschuldigungen bei Misserfolg
- Der Ablauf der Entscheidung
- Kaufsignale verbal und nonverbal
- Abwehrreaktionen zum Aufschieben von Entscheidungen
- Abschlusstechniken statt Abschlusstricks
- Rhetorische Sicherheit und dialektische Fairness
- Noch drei Schritte bis zum Notar
- „Wir sehen uns wieder“ Empfehlungen aktiv einholen

Referent:

Werner Schölgens, Trainer-
ausbildung bei Prof. Kloster,
27 Jahre selbständiger
Trainer, 17 Jahre Partner von
Prof. Nielen, Fachbuchautor
Gastdozent Livonia College,
Michigan

**Verkauf einer Immobilie, Einkommensteuer, Umsatzsteuer und Grunderwerbsteuer**

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 des Veräußerungsgewinns
- Berechnung der „Spekulationsfrist“
- Steuerfreiheit bei Selbstnutzung
- Gewerblicher Grundstückshandel
- Vorfalligkeitsentschädigung
- Veräußerungsverlust
- Umschuldung
- Wie man Grunderwerbsteuer spart
- Wann ist der Verkauf umsatzsteuerpflichtig?

Termin:

Dienstag, 15.11.2016, 17.00–20.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler

Referent:

Hans-Joachim Beck, ehemali-
ger Vorsitzender Richter am
Finanzgericht Berlin-Bran-
denburg, seit 2011 Leiter der
Abteilung Steuern beim IVD
Bundesverband



Nutzen Sie unsere stetig wachsende „Energiegemeinschaft“ zu Ihrem Einkaufsvorteil! –

Profitieren Sie als unser Kunde von attraktiven Hausverwaltungstarifen und vielen kostenfreien Mehrwerten:

- VerwalterTalk-Premium-Eintritt
- › Die Talkrunde der Immobilienwirtschaft
- PraxisForum
- › Die Gesprächsrunde für die Mitarbeiter der WEG- und Mietverwaltung
- Kundenportal
- › Die einfache Verwaltung Ihrer Energieverträge
- › Zählerstandserfassung

VerwalterTalk
Die Talkrunde der Immobilienwirtschaft

Alle Termine für 2016 finden Sie unter
www.verwaltertalk.de



Mehr Infos unter
www.energieforum-deutschland.de
Zentrale: 040 6963515-30

Termin:

Mittwoch, 16.11.2016, 14.00–18.00 Uhr

Seminarort:Kanzlei RA Wörner
Martin-Hoffmann-Straße 13, 12435 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Hausverwalter, Vermieter

Verwalterintensivseminar: Rechtliche Standardfragen in der Mietverwaltung

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. Besprochen werden insbesondere:

Seminarinhalte

- Mieterhöhung nach dem Mietspiegel
- Bei Nettokalmieten
- Bei Bruttokalmieten
- Ermittlung der Nettokalmiete
- Berechnung der Kappungsgrenze
- Mieterhöhung mit Vergleichswohnungen
- Mieterhöhung wegen gestiegener Betriebskosten
- Widerrufsbelehrung bei Mieterhöhungen?
- Kündigung des Mietvertrages, speziell Zahlungsverzug
- Abwicklung des beendeten Mietvertrages
- Wirksamkeit der Schönheitsreparaturklausel?
- Schadensersatzansprüche rechtssicher durchsetzen
- Wirksame Abgabe von Erklärungen
- Probleme im Zusammenhang mit Mängeln
- Tod des Mieters

Referent:

Rechtsanwalt Sebastian Wörner, seit mehr als 10 Jahren zugelassener Rechtsanwalt in Berlin, spezialisiert auf Mietrecht und WEG-Recht

**Termine:**Teil 1: Dienstag, 22.11.2016, 10.00–17.30 Uhr
Teil 2: Dienstag, 29.11.2016, 10.00–17.30 Uhr**Seminarort:**IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**

Jeweils für Teil I und II auch einzeln buchbar
IVD-Mitglieder: 149,00 €* (249 €* Teil 1+2)
Nichtmitglieder: 249,00 €* (449,00 €* Teil 1+2)

*zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Immobilien dienstleister und deren Mitarbeiter

Referentin:

Andrea Tag, Trainerin, syst. Coach, Mediatorin. Seit 2003 als Dozentin in der Erwachsenenbildung tätig

**Excel Grundlagen (Teil I + 2)****Teil 1**

Immer dann, wenn Zahlen und Berechnungen ins Spiel kommen, heißt das Zauberwort Excel. Diese Schulung vermittelt Ihnen fundierte Kenntnisse im Umgang mit MS Excel. Im Anschluss an diese Schulung sind Sie in der Lage, selbstständig grundlegende Anforderungen mit Excel zu lösen

Seminarinhalte

Die Arbeitsumgebung von Excel, Dateneingaben und Korrekturen, Unterschied zwischen Tabellen und Listen/eigene Listen erstellen, Formatieren von Zellen und Inhalten, Formelaufbau/Einfache Berechnungen, Grundrechenarten in Excel/einfache Funktionen

Teil 2

1+1=2, doch plötzlich ist die Summe 3. Oh Schreck, was ist passiert? Ergänzen Sie Ihr Wissen aus Excel Teil I! Am Ende des Seminars kennen Sie Zellbezüge und sind im Stande, Diagramme zu erstellen.

Seminarinhalte

Formelaufbau erweitert, Rechnen mit erweiterten Funktionen, Mit Listen arbeiten, Diagramme

Bitte an beiden Tagen eigenen Laptop mitbringen.**Termin:**

Mittwoch, 23.11.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 149,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler und Hausverwalter

**Referentin:**

Katja Giller, Gutachterin für Immobilienwertermittlung, Diplom.E.I.A., ISO/IEC 17024 zertifizierte Sachverständige, ZIS Sprengnetter Zert (AI), CIS

HypZert (F) REV Recognised European Valuer (TEGoVA)

1 x 1 der Immobilienwertermittlung für Immobilienmakler: Teil 2 – Ein- und Zweifamilienhäuser

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. Darüber hinaus erhalten Sie übersichtliche Formularegutachten für eigene Berechnungen und nützliche Tipps zum sicheren Umgang mit den regionalen Daten.

Für den Fall eines Einfamilienhauses wird eine Beispielwertermittlung durchgeführt. Hierbei wird auch die Ermittlung der wertrelevanten Flächen wie Bruttogrundfläche, Geschossfläche und Wohnfläche geschult.

Seminarinhalte

- Grundlagen der Immobilienwertermittlung
- Überblick Sach- und Ertragswertverfahren
- Erforderliche Daten für die Wertermittlung
- Beispielbewertung eines Einfamilienhauses

Termin:

Mittwoch, 30.11.2016, 10.00–18.00 Uhr

Seminarort:IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH
Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin**Teilnahmegebühr:**IVD-Mitglieder: 249,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 399,00 € zzgl. 19 % MwSt.**Zielgruppe:**

Makler, Immobilien-Treuhänder

**Referent:**

Georg Ortner, Trainer, Buchautor, GO Immobilien Consulting GmbH,

Kundenveranstaltung als Einkaufsmöglichkeit

In den letzten Jahren hat der Wettbewerb unter den Maklern zugenommen und gleichzeitig haben sich Vermarktungszeiten verkürzt. Folge: Der Makler hat weniger Immobilien im Bestand und dementsprechend weniger Marketingmöglichkeiten, um sich am Markt bekannt zu machen. Gerade der Bekanntheitsfaktor ist aber sicherlich mitentscheidend in dieser Branche.

Mit Kundenveranstaltungen zu verschiedensten Themen zeigen Sie als Makler Kompetenz und das dazugehörige Marketing wird Ihren Bekanntheitsgrad steigern.

In diesem Ein-Tages-Seminar wird die genaue Vorgehensweise geschult, um zwischen 30 und 70 Personen (Eigentümer) für Ihre Veranstaltung zu begeistern. Powerpoint-Präsentationen, Marketingbeispiele und Nachbearbeitungsmöglichkeiten werden als Vorlagen geliefert und im Kurs besprochen. Beispiele: „Chancen und Risiken im Privatverkauf“, „Die Immobilie im Scheidungs- Erbschaftsfalle“, „Altbau oder Neubau – was ist die bessere Wahl“ oder „Wie schütze ich mich vor Mietnomaden“

Anhand dieser vier Veranstaltungen lernen Sie an diesem Tag sich und Ihr Unternehmen mit Kompetenz zu positionieren um am Jahresende mehr Umsatz zu haben.



IVD Clubabende und Verwaltertreffs in Berlin und Brandenburg

Netzwerkpflege, Wissenstransfer, Gemeinschaftsgeschäfte oder einfach nur ein gepflegter Smalltalk. Hier treffen sich die Mitglieder des IVD Berlin-Brandenburg – hier trifft sich die Branche!

Termine Clubabende 2016:

9. Februar · 1. März · 5. April · 3. Mai · 7. Juni · 5. Juli · 4. Oktober · 1. November
19.00 Uhr an wechselnden Orten

Termine Verwaltertreffs 2016:

10. März · 16. Juni · 8. September · 24. November
17.30 Uhr im IVD-Bildungsinstitut

Abonnieren Sie den Newsletter des IVD Berlin-Brandenburg auf der Website oder per E-Mail an info@ivd-berlin-brandenburg.de und Sie erhalten künftig Einladungen zu allen IVD-Veranstaltungen.

Hier ist Immobilienkompetenz zu Hause

IVD Berlin-Brandenburg



Akquiseturbo Wertermittlung – Die 5 besten Marketingwerkzeuge

Termin:

Mittwoch, 07.12.2016, 13.00–18.00 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 99,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 159,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Immobilienmakler, die bereits Grundlagenwissen in der Wertermittlung besitzen



Referent:

Andreas Habath, Diplom Immobilienwirt (EIA),
Zertifizierter Sachverständiger und Dozent mit über
18 Jahren Marktcompetenz

Vermarktungsfähige Immobilien zu Akquirieren ist momentan die Königsdisziplin für Makler. Unzählige Marketingtools entpuppen sich als wertlos und erschweren die Auswahl des Marketing-Mix. Dabei liegt das Gute so nahe. Akquirieren Sie zukünftig mit Bewertungskompetenz und heben Sie sich mit Substanz von der Maklermasse ab. In diesem Seminar lernen Sie 5 überzeugende Einkaufsinstrumente aus dem Bereich der Immobilienbewertung kennen und lieben.

Seminarinhalte

- Wie bewerbe ich meine Bewertungskompetenz wirkungsvoll?
- Welche Qualifikation benötige ich?
- Wie stelle ich das Thema Wertermittlung überzeugend auf meiner Webseite dar?
- Preisstrategien: Lassen Sie den Eigentümer entscheiden
- Die einfache Organisation der Marketingmaßnahmen
- Praxisbeispiele: Postkarten, Flyer, Anschreiben, Webinhalte
- Die eigene Landingpage für Wertermittlung in 1 Stunde erstellen
- Onlinebewertung: unnötig oder sinnvoll?
- Eigentümersog: Kunden anziehen, anstatt Ihnen nachzulaufen

Die Rechtsthemen aus 2016 erfolgreich umsetzen in 2017!

Termin:

Mittwoch, 14.12.2016, 09.30–13.30 Uhr

Seminarort:

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

Teilnahmegebühr:

IVD-Mitglieder: 89,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Nichtmitglieder: 169,00 € zzgl. 19 % MwSt.

Zielgruppe:

Makler

Das Seminar bereitet alle Rechtsthemen auf, die sich im Jahr 2016 neu oder zum wiederholten Male gestellt haben und behandelt insbesondere die aktuellen Urteile aus dem Jahr 2016, soweit sie Makler betreffen. Die Rechtsthemen sind systematisch aufbereitet in zahlreichen Übersichten, Musterformulierungen, Praxishinweisen und weiteren Fallbeispielen. Das Seminar ist sehr praxisnah.

Bringen Sie sich auf den aktuellen Stand und starten Sie gut vorbereitet in das Jahr 2017!

Seminarinhalte

- Neues zur Provisionssicherung bei Innen- und Außenprovision
- Neu entwickelte Formulare im Jahr 2016
- Haftungsvermeidungsstrategien, wo lagen die Schwerpunkte der Maklerhaftung in 2016?
- Was gibt es Neues zur Provisionshöhe? Grenzen und Risiken
- Aktuelles rund um den Grundstückskaufvertrag
- Die Entwicklung der sogenannten „Maklerklausel“ im Jahr 2016, Tipps und Hinweise für die Praxis



Referent:

Dr. Klaus F. Hildebrandt,
Rechtsanwalt und Notar in
Berlin, Experte im Grundstücks-
und Maklerrecht, seit
rund 20 Jahren auf diesen
Rechtsgebieten tätig

1. Veranstalter

Veranstalter ist die IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH, Geschäftsführer Dirk Wohltorf und Harriet Wollenberg, Knesebeckstraße 59–61, 10719 Berlin, Telefon: 030/ 897 353 64, Fax: 030/ 897 353 68, E-Mail: information@ivd-bildungsinstitut.de

2. Anmeldung

Anmeldungen sind schriftlich, im Onlineshop, per Fax oder E-Mail vorzunehmen. Nutzen Sie zur Anmeldung auch unser im Kalender befindliches Anmeldeformular als Kopiervorlage.

3. Gebühren

Die Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Die Seminargebühr ist mit Rechnungserhalt fällig. In der Seminargebühr sind die Seminarunterlagen und ausgewählte Tagungsgetränke enthalten.

IVD-Mitglieder, Azubis, Schüler sowie Mitglieder des Akademieclubs der Europäischen Immobilien Akademie erhalten eine Ermäßigung bei den Teilnahmegebühren. Sonderrabatte, z. B. bei Mehrfachbuchungen oder für Begleitpersonen sind für jedes Seminar gesondert zu erfragen.

4. Rücktritt

Teilnehmer können ihre Anmeldung bis zu 14 Tage vor Seminarbeginn ohne Kosten rückgängig machen. 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 schriftlich mitzuteilen. Der Veranstalter behält sich in 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 Gründe vorliegen, die er nicht zu vertreten hat, z. B. nicht ausreichende Teilnehmerzahl, Erkrankung von Referenten, höhere Gewalt etc. Die Benachrichtigung der Teilnehmer erfolgt unverzüglich. Die Teilnahmegebühren werden dann zurückerstattet, weitere Ansprüche der Teilnehmer bestehen nicht.

6. Zertifikat

Die Teilnehmer erhalten nach Ende der Veranstaltung ein Teilnahmezertifikat.

7. Haftung

Der Veranstalter übernimmt keinerlei Haftung bei Unfällen oder Eigentumsverlusten während der Seminare oder der damit in Zusammenhang stehenden Reisen. Für Schäden durch Mitarbeiter haftet der Veranstalter nur für den Fall, dass sie vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht werden.

8. Urheberrechte

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

9. Salvatorische Klausel

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

10. Gerichtsstand

Der Gerichtsstand ist Berlin.

Europäische Immobilien Akademie**Fit für die Zukunft**

Studienorte: Saarbrücken, Berlin, Leipzig/Halle, Köln, Mainz, Hamburg, Kassel



"Baustein für Baustein"

Praxisorientierte Lehrgänge

- Immobilienmakler
- Immobilienverwalter
- Immobilien-Projektentwickler
- Immobilienwertermittler
- Management von Gewerbeimmobilien
- Internationale Immobiliengeschäfte

Online-Lehrgänge

- Immobilienmakler
- Immobilienverwalter
- Immobilienbewerter



**Europäische
Immobilien
Akademie**

staatlich anerkannte Fachschule des ivd

www.eia-akademie.de
Tel.: 0681 927 38 0
Info@eia-akademie.de



Die IVD App.

Der mobile Immobilienmarktplatz
für Berlin und Brandenburg!

*Regionalität stärken,
Unabhängigkeit gewinnen.*



Kostenfrei
für IVD BB
Mitglieder

Weitere Informationen für IVD Mitglieder
und die, die es werden wollen:

» www.smartexpose.com/ivd «



Ein Produkt von:  SMARTEXPOSÉ