

JULI 2019

INHALT

Vorstellung
..... Seite 2Nachruf auf Horand Abel
..... Seite 2

Seminare

Heißes Eisen Innenprovision
..... Seite 3Thema: Körpersprache
..... Seite 3Die Geldwäsche-Risikoanalyse
gemäß § 5 GwG für Immobilien-
makler
..... Seite 3Anmeldeformular
..... Seite 4

IMPRESSUM

RDM KOMPAKT
Informationsbeilage des
Ring Deutscher Makler
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143
10783 Berlin
Telefon 030 / 213 20 89
Telefax 030 / 216 36 29
eMail: info@rdm-berlin-brandenburg.de

Chefredakteur (verantwortlich i.S.d.P.):
Markus Gruhn, Vorstandsvorsitzender

Strengere Informationspflichten für die Werbung von Immobilien geplant

BMWi und BMI haben am 28. Mai 2019 einen gemeinsamen Referentenentwurf eines Gesetzes zur Vereinheitlichung des Energieeinsparrechts für Gebäude (Gebäudeenergiegesetz – GEG) vorgelegt. Der geplante Gesetzestext kann hier abgerufen werden: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Service/Gesetzesvorhaben/gesetz-zur-vereinheitlichung-des-energieeinsparrechts-fuer-gebäude-gebäudeenergiegesetz.html>

Die derzeit für die Werbung relevante Vorschrift des § 16a Energieeinsparverordnung (EnEV) findet sich in § 86 GEG-E wieder. Der Gesetzesentwurf verschärft die werberelevanten Informationspflichten für Immobilienmakler in folgender Weise:

Neu ist zum einen, dass Immobilienmakler ausdrücklich in den Adressatenkreis der Norm einbezogen werden (§ 86 Abs. 1 Satz 1 GEG-E). In der Vergangenheit hatte die fehlende Nennung von Immobilienmaklern zu gegensätzlicher Rechtsprechung und damit zu Rechtsunsicherheit geführt. Diese Rechtsunsicherheit beseitigte allerdings der BGH in einem Urteil aus 2017: das Gericht entschied, dass die Daten aus dem Energieausweis wesentliche Informationen darstellen, die der Verbraucher benötigt, um eine informierte Entscheidung zu treffen und somit nach § 5a Abs. 2 und Abs. 4 UWG nicht vorenthalten werden dürfen (BGH, Urteil vom 5. Oktober 2017, I ZR 232/16). Damit sind Makler jetzt schon verpflichtet, die Angaben aus dem Energieausweis in ihre Werbeinserate aufzunehmen. Die Gesetzesänderung im GEG-E dürfte somit für die aktuelle Werbepaxis keine Auswirkung haben.

Werberelevant ist jedoch die geplante Neuregelung in § 86 Abs. 1 Satz 2 GEG-E. Liegt zum Zeitpunkt der Aufgabe der Immobilienanzeige kein Energieausweis vor, soll zukünftig in der Anzeige darauf hingewiesen werden müssen, dass der Energieausweis noch ausgestellt wird oder dass nach § 78 Abs. 4 ein Energieausweis nicht erforderlich ist. Eine solche Aufklärungspflicht sieht weder die zugrunde liegende EU-Richtlinie 2010/31/EG noch die aktuelle Gesetzeslage vor. Sie würde für Immobilienmakler eine neue Informationspflicht darstellen, die auch wettbewerbsrelevant wäre.

Da sich der Referentenentwurf in der Ressortabstimmung befindet, können sich noch inhaltliche Änderungen ergeben.

Quelle:

Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs
Frankfurt am Main e.V., Büro Berlin
Jennifer Beal
Nürnberger Straße 49
10789 Berlin

Telefon: 030-3265656
Telefax: 030-3265655
E-Mail: berlin@wettbewerbszentrale.de
www.wettbewerbszentrale.de



Am 1. Januar 2019 gab es in Leegebruch (LK Oberhavel) einen Generationswechsel bei Thomalla-Immobilien. Mario Fischer ist dafür gemeinsam mit Hendrik Thomalla eigenständig seit dem 1. Januar 2019 ein zuverlässiger Partner für die Suchenden und für Verkaufenden.

Verkauf und Vermietung – das sind die Schwerpunkte der neu aufgestellten Firma Thomalla & Fischer Immobilien GmbH, mit ihrem Büro im Eichenhof 6 in 16767 Leegebruch. Beide Geschäftspartner bauen auf Traditionen und Zuverlässigkeit. Die Firma Thomalla Immobilien, die in Oberhavel einen guten Ruf genießt, wurde 1991 gegründet. 1994 wurde Thomalla Immobilien Mitglied im Ring Deutscher Makler. Aus Altersgründen der Unternehmensgründerin fand zum Jahreswechsel 2018/2019 ein Generationswechsel statt. Die langjährigen Mitarbeiter Mario Fischer (seit 1994) und Hendrik Thomalla (seit 2001) haben den Staffelstab engagiert übernommen.

Mario Fischer und Hendrik Thomalla sind beide auch in Leegebruch aufgewachsen.



Sie haben besonders nach dem Mauerfall und der politischen Wende vor 30 Jahren die Entwicklung des Ortes und der Region miterlebt und verfügen demzufolge über



fundierte Marktkenntnisse, was besonders Immobilien betrifft. Mario Fischer kann auf eine kaufmännische Ausbildung verweisen. Er ist für den Verkauf von Immobilien zuständig. Weiterhin ist er als geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung und Baufinanzierung (IHK) ein kompetenter Ansprechpartner für seine Kunden. Hendrik Thomalla, der auf eine kaufmännische Ausbildung (Wohnungsverwaltung) verweisen kann, ist in der neu gegründeten Firma vorwiegend in den Bereichen der Vermietung und dem

Verkauf tätig. Die geprüften Immobilienmakler nehmen weiterhin regelmäßig an Fortbildungsseminaren teil. Damit werden Grundlagen ihrer Tätigkeiten der aktuellen Rechtslage ständig angepasst.

Die noch jungen bodenständigen Geschäftsführer wollen auch künftig für Leegebruch und Oberhavel als Geschäftsbereiche im Verkauf, der Vermietung von Häusern und Wohnungen sowie der Vermittlung und dem Verkauf von Grundstücken, dem Investment und dem Finanzierungsservice tätig sein.

Jahrzehntlang war Horand Abel ein treues Mitglied des RDM. Anfang Mai ist er im Alter von 90 Jahren nach kurzer Krankheit in Berlin gestorben, abgerufen aus einem bis zuletzt aktiven und produktiven Leben. Einen Ruhestand hat er nicht gekannt, aber weder gewollt noch gebraucht. Seine Arbeit war sein Lebenselixier, das ihn bis zuletzt gesund und geistig beweglich hielt. Geboren wurde er in Berlin. Aufgewachsen ist er zunächst in Berlin-Wilmersdorf, bis die Familie fünf Jahre vor dem Krieg das Haus in Lichterfelde kaufte, in dem er dann – mit kurzen Unterbrechungen in der Kriegs- und Nachkriegszeit – den Rest seines Lebens gelebt und gearbeitet hat. Seine Kindheit und Jugend fielen in eine schwere Zeit, von der er auch selbst betroffen war. Doch am Ende zählte nur, dass die ganze Familie den Krieg glücklich überstand. Es gelang auch, den schon lange vorher gegründeten Ledergroßhandel der Familie den Krieg hindurch und darüber hinaus fortzuführen.

Nach dem Abitur trat Horand Abel in das elterliche Geschäft ein. Auch dank seines Fleißes und Einsatzes gelang es, das Geschäft an mehreren Standorten in Deutschland weiter auszubauen. Mitte der sechziger Jahre aber ließ der durch den aufkommenden Kunststoff bewirkte Bedeutungsschwund des Lederes eine Fortführung des Geschäftes nicht mehr sinn-

NACHRUF

Horand Abel

* 10. April 1929

† 7. Mai 2019



voll erscheinen. Zu diesem Zeitpunkt hatte sich Horand Abel dank der firmeneigenen Immobilien schon einige Kenntnisse in der Verwaltung von Immobilien erworben, vor allem aber auch viel Freude daran gefunden. Vor fast ganz genau 55 Jahren kaufte er darum nach dem Tod des früheren Inhabers eine Hausverwaltung.

Die baute er mit viel Fleiß, unermüdlichem Einsatz und größter Sparsamkeit im Laufe der Jahrzehnte zu beträchtlicher Größe aus. Seine Firma betreute in der Zeit der deutschen Teilung hauptsächlich Objekte in West-Berlin und teilweise auch in West-Deutschland. Eine bedeutende Erweiterung des Tätigkeitsgebietes brachte dann die Wiedervereinigung mit sich.

Seine Arbeit nahm er stets außerordent-

lich genau, er war nicht nur fleißig und zuverlässig, sondern vor allem ehrlich und über die Maßen korrekt. Das führte nicht nur dazu, dass er im Laufe der Jahre viele neue Kunden gewann. Seine Kunden blieben ihm auch über Jahrzehnte und teils über mehrere Besitzergenerationen hinweg treu.

Neben all dem, was er an Gutem für seine Kunden getan hat, war er überdies ein vorbildlicher Arbeitgeber. Die meisten seiner Mitarbeiter haben ihr gesamtes Berufsleben in seiner Firma verbracht, geschätzt und respektiert, aber im Interesse der Kunden auch gefordert.

Für die ihm anvertrauten Menschen und Objekte hat er zudem über seinen Tod hinaus Verantwortung übernommen. Schon seit einigen Jahren hat er mit seinem Mitarbeiter Steffen Brandt die Übernahme der Firma vorbereitet und konsequent darauf hingearbeitet, dass die Firma auch nach seinem Tod ihre Aufgaben ohne Unterbrechung und in bewährter Qualität erfüllen kann.

Welch große Lücke Horand Abel nicht nur beruflich, sondern dank seines freundlichen und gewinnenden Wesens bei seinen Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden hinterlässt, das bewies mehr als eindrücklich die Trauerfeier, bei der eine unüberschaubare Zahl von Menschen von ihm Abschied nahm.



Heißes Eisen Innenprovision

Was spricht dafür? Wie sollten Makler vorgehen, wenn sie schon heute auf diese Vergütungsart umsatteln?

Ziele:

Egal ob das Bestellerprinzip auch für den Immobilienkauf kommt oder nicht und dann i.d.R. der Verkäufer dem Makler eine Innenprovision zahlen müsste, sprechen viele Gründe für diese Vergütungsart. Deswegen sollten sich Immobilienmakler näher mit diesem Thema befassen und ggf. schon heute ihre Entlohnung auf eine Verkäufertage courtage umstellen.

In diesem Webinar erhalten Sie nachvollziehbare Argumente und Tipps für das Gespräch mit dem Verkäufer und Hinweise für die konkrete Umsetzung in Ihrer Firma.

Inhalte:

- Welche Vorteile bietet die Innen- gegenüber der Außenprovision bzw. einer Provisionsteilung?
- Welche Erfahrung machen Makler, die seit Jahren damit arbeiten?
- Wie lässt sich eine Umstellung bewerkstelligen: Welche konkreten Schritte sind beim Marketing zu machen, welche Unterlagen zu ändern etc.?
- Welche Argumente können Makler gegenüber dem Verkäufer für diese Courtage-Regelung ins Feld führen?

Referent:

Bernhard Hoffmann, Sprachgut – Agentur für Immobilienkommunikation



Zielgruppe:

Immobilienmakler

Termin:

8. August 2019, 10.00 bis 14.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 120,00 €
Externe 200,00 €

Thema: Körpersprache

Selbstsicher und überzeugend auftreten, aus dem Stegreif Reden halten, gut, gekonnt und locker präsentieren.

Laut Statistik ist „vor anderen Menschen auftreten/reden/sich präsentieren“ eine der größten Ängste überhaupt. Vielleicht können Sie das perfekt? Vielleicht fallen Sie jedoch bei bestimmten Begegnungen mit Personen oder Gruppen in einen ängstlichen Modus? Wenn dem so ist, kann ich Ihnen helfen, „positive Erfahrungen“ zu trainieren.

Inhalt:

- Analyse der eigenen Körpersprache.
- Was verrät meine Gestik/Mimik/Stimme/Kleidung/Wortwahl über mich?
- Wie mache ich mich locker?
- Wie sende ich „positive“ Signale?
- Wie verschaffe ich mir Respekt?
- Umgang mit Verletzlichkeit und Scham.

Kommunikationsstil:

- Was ist das?
- Wie erkenne ich die unterschiedlichen Kommunikationsstile?
- Was ist Ihr bevorzugter Kommunikationsstil und wann steht er Ihnen im Weg?
- Was tun, wenn die Kommunikation außer Rand und Band gerät?

Zielgruppe:

Alle, die mit Menschen kommunizieren „müssen“:

- Immobilienmakler
- Sales-Experten
- Hausverwalter
- Architekten
- Bauherren
- Vermieter
- Wohnungsbaugesellschaften
- Wohnungsbaugenossenschaften
- Planer
- Rechtsanwälte
- Handwerker ... und, und, und

Referentin:

Caroline Schwarz ist Trainerin für Kommunikation, Kreativ-Coach, Designerin und Schauspielerin. Bis 2014 leitete sie, in 5. Generation, das Unternehmen ihrer Familie im Luxusgüterbereich. Seither arbeitet die erfahrene Unternehmerin erfolgreich und exklusiv als Coach, Beraterin und Trainerin mit Menschen und Marken. Ihr Fokus liegt auf kreativen Lösungen, emotionaler Intelligenz und Kommunikation, um fortschrittliche Marken und Persönlichkeiten klar und erkennbar, aber auch überraschend und emotional zu positionieren.



Termin:

15. August 2019, 12.00 bis 15.30 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 120,00 €
Externe 220,00 €

Die Geldwäsche-Risikoanalyse gemäß § 5 GwG für Immobilienmakler

Immobilienmakler als Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz müssen angemessene Schritte unternehmen, um die für sie bestehenden Risiken der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung unter Berücksichtigung von Risikofaktoren, einschließlich in Bezug auf ihre Kunden, Länder oder geographische Gebiete, Produkte, Dienstleistungen, Transaktionen oder Vertriebskanäle zu ermitteln und zu bewerten. Das GwG enthält diverse Regelungen, die von den Verpflichteten jeweils „risikoorientiertes“ oder „angemessenes“ Handeln verlangen. Damit wird den Verpflichteten per Gesetz in bestimmten Fällen ein eigener Beurteilungsspielraum zugestanden, welche Maßnahmen sie selbst als sachgerecht und zweckdienlich erachten, um sich in ihrer individuellen Situation vor Geldwäschehandlungen oder Terrorismusfinanzierung zu schützen.

In dem folgenden Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Aspekte, die bei der Erstellung der eigenen Risikoanalyse beachtet werden müssen.

Inhalte:

- Risikoanalyse (§ 5 GwG)
- Interne Sicherungsmaßnahmen (§ 6 GwG)
- Aufzeichnungs-/Aufbewahrungspflicht (§ 8 GwG)
- Gruppenweite Einhaltung von Pflichten (§ 9 GwG)

Referent:

Rechtsanwalt Axel Lipinski-Mießner, Geschäftsführer des Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.



Zielgruppe:

Immobilienmakler

Termin:

Donnerstag, 19. September 2019, 12.00 bis 14.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 90,00 €
Externe 160,00 €

**Die Seminare finden in der
RDM-Geschäftsstelle,
Potsdamer Straße 143,
10783 Berlin statt.**



**Achtung:
Die Mitgliedervergünstigungen gelten auch für Angehörige Ihrer Firma!!!**

Anmeldeformular

Ring Deutscher Makler
per Fax (030) 216 36 29

Hiermit melde(n) ich (wir) mich (uns) zu folgender(n) Veranstaltung(en) an:

Seminar	am	Teilnahmegebühr(en)

Name	Vorname	Anschrift

eMail	Telefon	Fax

Die Seminargebühr in Höhe von € bitten wir **nach Eingang der Rechnung** unter Angabe der Rechnungsnummer zu überweisen.

Dies ist eine rechtsverbindliche Anmeldung. Eine gesonderte Bestätigung wird nicht versandt.

Bei Stornierungen wird stets der volle Seminarpreis berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit benannt werden. Beantragt der Teilnehmer während dieser Seminarreihe die Aufnahme in den RING DEUTSCHER MAKLER, Landesverband Berlin und Brandenburg e. V., zahlt er für alle Seminare die ermäßigte Gebühr für Mitglieder. Die Differenz wird mit dem Mitgliedsbeitrag bzw. der Aufnahmegebühr verrechnet.

Ort, Datum: _____

rechtsverbindliche Unterschrift: _____

