

DEZEMBER 2019

INHALT

Seminare

Aktuelle Rechtsprechung zum
Maklerrecht
..... Seite 2

Marketingmaßnahmen für bes-
seren Objekteinkauf
..... Seite 2

WEG und Finanzierung
..... Seite 2

Do's and dont's bei der Kom-
munikation
..... Seite 3

Datenschutz für Immobilienver-
walter und -makler
..... Seite 3

Anmeldeformular
..... 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

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte RDM-Mitglieder,

nach einem sehr erfolgreichen Jahr 2019 für unseren Verband möchte ich mich an dieser Stelle bei jedem einzelnen Ausschussmitglied unseres Verbandes für seine ehrenamtliche Arbeit bedanken. Der Bewertungsausschuss hat unter der Leitung von Robert Vorreiter und seinem Stellvertreter Michael Hesse durch seine geleistete Arbeit wieder dazu beigetragen, den RDMLV Berlin und Brandenburg e.V. mit der Aufbereitung und Erstellung der aktuellen Bodenrichtwerte in den Blickwinkel der interessierten Öffentlichkeit zu rücken. Dies zeigt vor allen Dingen die große Wertschätzung bei den Verbrauchern, die unser kostenloser Online-Preisspiegel genießt. Hierfür bedanke ich mich bei allen Mitgliedern des Bewertungsausschusses.

Der Wettbewerbsausschuss war in diesem Jahr wieder sehr erfolgreich, Verstöße gegen das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb aufzudecken und zu verfolgen. Vielen Dank dafür den Mitgliedern des Wettbewerbsausschusses unter der Leitung von Volker Bogel.

Ebenso gilt mein Dank den Mitgliedern des Hausverwalterausschusses unter dem Vorsitz von Stefan Weber. Dank ihres Engagements konnten im vergangenen Jahr viele Probleme und Rechtsfragen für unsere Mitglieder geklärt werden.

Unter der Leitung von Herrn Wizemann hat der Aufnahmeausschuss auch in diesem Jahr wieder potentielle Neumitglieder überprüft. Der Aufnahmeausschuss stellt mit seiner Arbeit die Weichen für die Qualitätssicherung unseres Verbandes. Allen Mitgliedern des Aufnahmeausschusses danke ich besonders für diese sehr wichtige Aufgabe.

Ein besonderer Dank geht auch an den Rechnungsprüfungsausschuss, der einmal im Jahr die Finanzen überprüft. Unter Vorsitz von Andreas Kuperion leistet dieser Ausschuss eine sehr wichtige Aufgabe für alle Mitglieder.



Natürlich möchte ich mich ganz besonders herzlich bei meinen Vorstandskollegen bedanken. Bei meinem stellvertretenden Vorsitzenden Ekart Schuberth, unserem Schatzmeister Thomas Schlaak, unserem Schriftführer Marcus Kruber und unserem stellvertretenden Schriftführer Harald Schuch sowie den Besitzern Klemens Klein, Steffen Schnoor und Mario Gräf.

Herzlichen Dank für dieses große, ehrenamtliche Engagement. Zum Schluss danke ich unserer Geschäftsstelle unter der Leitung unseres Geschäftsführers Rechtsanwalt Axel Lipinski-Mießner und seinem Assistenten Ronny Sendel für ihren unermüdligen Arbeitseinsatz zum Wohle und zur Weiterentwicklung unseres Verbandes. Ich zähle auch im kommenden Jahr wieder auf Ihre Unterstützung und wünsche allen ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in das Jahr 2020!

Herzliche Grüße

*Markus Gruhn
Vorstandsvorsitzender
RDM LV Berlin und Brandenburg e. V.*



Aktuelle Rechtsprechung zum Maklerrecht

Der Maklervertrag führt mit gerade einmal fünf Paragraphen ein kleines Schattendasein im BGB. Im Rahmen der Gesetzesauslegung und Rechtsfortbildung durch die Gerichte erfährt das Maklerrecht daher immer wieder Neuerungen und Fallstricke, deren Kenntnis für Makler zur Provisionssicherung unerlässlich ist. In diesem Seminar werden Ihnen die wichtigsten Entscheidungen und Veränderungen im Maklerrecht, insbesondere auch zur verpflichtenden Provisionsteilung der Maklerkosten, vermittelt.



Inhalte:

- Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser (Provisionsteilung)
- Vertragliche Nebenpflichten des Immobilienmaklers
- Welche Angaben zum Energieverbrauch muss der Makler in Immobilienanzeigen machen?
- Verwirkung des Provisionsanspruchs
- Zuverlässigkeit des Immobilienmaklers: Erlaubniswiderruf des § 34c GewO
- Vereinbarung von Reservierungsgebühren
- Haftung des Maklerkunden für Provisionszahlung bei Erwerb durch Dritten
- Anforderungen an die Tätigkeit eines Vermittlungsmaklers

Zielgruppe:

Immobilienmakler, Hausverwalter, Rechtsanwälte

Referent:

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

Termin:

24. Januar 2020
12.00 bis 14.30 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	99,00 €
Externe	169,00 €

Marketingmaßnahmen für besseren Objekteinkauf

Das Seminar will aufzeigen, wie man mit durchdachten Marketingaktivitäten ausgetretene Werbepfade verlässt und professionell Objekte akquiriert.



Inhalte:

Das Immobilienangebot hat sich stark reduziert, gleichzeitig sind in vielen Regionen immer mehr Makler tätig. Online-Unternehmen (Prop-Techs), Lead-Verkäufer, das Bestellerprinzip bei Mietwohnungen erschweren zusätzlich die Arbeit. Wie gelingt es in diesem Umfeld, weiterhin bei der Akquise neuer Objekte erfolgreich zu sein?

- Transparent arbeiten: Wie sinnvoll sind Leistungsgarantien?
- Farming: Platzhirsch werden, so dass kein Verkauf am eigenen Schreibtisch vorbeigeht.
- Empfehlungsmarketing: Mundpropaganda auf die Sprünge helfen
- Events organisieren: Welche Veranstaltungen bringen was? Was sollte man beachten?
- Privatverkäufer ansprechen, aber wie und über welche Kanäle?
- Was taugen online generierte „heiße“ Verkäufer-Kontakte (Leads)?
- Sollten Makler mit Proptechs/Matching-Portalen zusammenarbeiten?
- Großen Portalen den Rücken kehren, die eigene Website nach vorne bringen?
- Nur wer professionell auftritt, wird als kompetent erachtet (Werbeunterlagen, Website, Exposés, 360-Grad-Rundgänge, Unternehmensfilm etc.)
- Alternative Werbeformen (Guerilla-Marketing, Postkarten-Aktionen etc.)

Zielgruppe:

Immobilienmakler, Hausverwalter

Referent:

Bernhard Hoffmann, Sprachgut – Agentur für Immobilienkommunikation

Termin:

20. Februar 2020
10.00 bis 14.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	129,00 €
Externe	229,00 €

WEG und Finanzierung

Im Rahmen der ordnungsgemäßen Verwaltung einer WEG stellt sich die Frage, ob Investitionen mittels Kredit finanziert werden dürfen. Denn eine Kreditaufnahme ist als langfristige Verbindlichkeit bei Ausfall einzelner Eigentümer mit erheblichen Risiken verbunden.



Auch im Rahmen der Vermittlung von Immobilien an Verbraucher stellen sich häufig Finanzierungsfragen. Insbesondere bei der Bonitätsbeurteilung gibt es neue Kriterien, die zu beachten sind. Das Seminar soll über diese Thematiken einen rechtlichen Überblick verschaffen.

Insbesondere sollen folgende Fragen bearbeitet werden:

1. Wann entspricht eine langfristige Kreditaufnahme der ordnungsmäßigen Verwaltung?
 - Welche Kriterien sind zu beachten?
 - Wie ist der Stand der Rechtsprechung?
2. Was ist bei Abschluss eines Darlehensvertrages zu beachten?
 - Welche Informations- und Beratungspflichten muss eine Bank vor Gewährung eines Kredites erfüllen?
 - Welche Aufklärungspflichten bestehen bei speziellen Darlehensarten (z. B. Fremdwährungskredit) oder Zinssicherungen?
3. Wie erfolgt eine Bonitätsprüfung durch die finanzierende Bank?
4. Welche Besonderheiten ergeben sich bei Immobilienverbraucherdarlehen (ImmoKWPLV)?
5. Kreditrisiko „Nachbesicherung von Immobiliendarlehen“
 - Welche Rechte hat eine finanzierende Bank und welche Risiken ergeben sich für den Kreditnehmer?

Zielgruppe:

Immobilienmakler, Hausverwalter

Referentin:

Dr. Sabine Haselbauer, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht, MSc. Real Estate Management

Termin:

27. Februar 2020, 16.00 bis 18.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	99,00 €
Externe	169,00 €

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



Do's and dont's bei der Kommunikation



Kennen Sie das, dass Sie aus einem Termin kommen und sich über den Verlauf des Gespräches ärgern? Nicht jeder Kommunikationsstil ist für jeden richtig. Lernen Sie die Signale Ihres Gegenübers zu deuten und lernen Sie, wie Sie verbale und nonverbale Sprache erfolgreich einsetzen können. Erkennen Sie die Bedürfnisse und Motive Ihres Gegenübers, und werden Sie somit zum Meister der Situation.

Inhalt:

Drei Säulen für gelungene Kommunikation:

- Emotionale Intelligenz
- Stressmanagement
- Kommunikation

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:

2. April 2020, 12.00 bis 14.30 Uhr

Teilnahmegebühren:

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

Datenschutz für Immobilienverwalter und -makler



Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist seit dem 25. Mai 2018 in Kraft. Am 28. Juni 2019 trat das 2. Datenschutzanpassungs- und -umsetzungsgesetz in Kraft, das neue Regelungen mit sich brachte. Insbesondere Immobilienverwalter und -makler verarbeiten täglich viele personenbezogene Daten und sind für den richtigen Umgang und deren Schutz verantwortlich. Machen Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen fit für die Anforderungen der DSGVO.

Dieser Vortrag erläutert die Grundbegriffe und die wesentlichen Verpflichtungen im Bereich des Datenschutzes. Die einzelnen notwendigen Schritte werden erläutert und anhand von Beispielen erklärt.

Inhalt:

- Was sind personenbezogene Daten und wann darf ich diese verarbeiten?
- Welche Verträge muss ich mit Dienstleistern abschließen?
- Was ist das Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten?
- Welche Rechte haben Betroffene?

Zielgruppe:

Immobilienmakler, Hausverwalter

Referentin:

Rechtsanwältin Katharina Gündel ist Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Sie ist zertifizierte Data Risk Protection Manager (Hochschulzertifikat). Seit 2003 ist sie rechtsberatend im Immobilienrecht und seit 2007 bei Groß Rechtsanwälte in Berlin tätig. Die Kanzlei ist im Mietrecht ausschließlich

für Vermieter tätig und berät daneben Eigentümer, Vermieter und Hausverwaltungen im Wohnungseigentumsrecht, Heimrecht, Baurecht und im Datenschutzrecht.

Rechtsanwältin Gündel ist eine gefragte Referentin bei Inhouse-Schulungen, bei externen Veranstaltungen und bei Webinaren.

Termin:

18. Juni 2020
9.00 bis 13.00 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder 180,00 €
Externe 280,00 €



Vernetzen Sie sich noch heute mit uns bei Facebook und Xing!




Verpassen Sie keine Neuigkeiten mehr und zeigen Sie Flagge!





**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: _____

