



Mitteldeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e. V.

BILDUNGSANGEBOTE

Januar – Juni 2018





**Mitteldeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.**

Regierungsstraße 58
99084 Erfurt



Ansprechpartner

Telefon
Telefax
E-Mail
Internet

Frau Isabell Földner
(03 61) 340 10-224
(03 61) 340 10-236
isabell.fueldner@vtw.de
www.mfa-erfurt.de

Frau Bettina Schmidt
(03 61) 340 10-262
(03 61) 340 10-236
bettina.schmidt@vtw.de
www.mfa-erfurt.de



Mitteldeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.

Werden Sie Fan und erfahren Sie immer alle Neuigkeiten über unsere Seminarangebote.

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2018 klopft an die Tür und wir freuen uns, Ihnen unser aktuelles und vielseitiges Weiterbildungsangebot präsentieren zu dürfen. Wie bereits in der Vergangenheit auch, sind wir bestrebt unsere Angebote nach den Bedürfnissen unserer Seminarteilnehmer und Mitgliedsunternehmen auszurichten. Wir bedanken uns daher für Ihre Hinweise und freuen uns auch weiterhin über Ihre Anregungen und Vorschläge zu unseren Seminarprogrammen.

Am 8. September konnten wir mittlerweile zum 32. Mal unseren berufsbegleitenden Weiterbildungskurs „Immobilienfachwirt (IHK)“ beginnen. Nach wie vor erfreut sich der „Fachwirt“ einer enormen Beliebtheit in unserer Branche. Selbstverständlich ist diese Weiterbildung auch in diesem Jahr ein fester Bestandteil in unserem Programm. Weiterhin geht der Studienkurs „Immobilienbetriebswirt (FH)“ am 25. Mai 2018 in die nächste Runde. Interessierte können sich bereits jetzt bei der Fachhochschule Erfurt zu den Anmeldemodalitäten informieren.

Auch 2018 haben wir wieder eine Fülle an Themen aus allen Bereichen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft für Sie zusammengepackt. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Gerne organisieren wir Ihnen unsere Seminare auch vor Ort in Ihrem Unternehmen in einer individuellen Inhouse-Schulung. Sprechen Sie uns einfach an.

Viel Spaß beim Schmökern in unserer kleinen Broschüre.

Herzliche Grüße
Ihre

Isabell Földner

Referentin Aus- und Fortbildung

Bettina Schmidt

Mitarbeiterin Seminarorganisation

RUND UMS PERSONAL
 MITTELPUNKT: MIETER
 BWL UND CO.
 KOMMUNIKATION
 ALLES WAS RECHT IST
 TECHNIK, DIE BEGEISTERT
 JUNGE WOHNUNGSWIRTSCHAFTLER HERGEHÖRT
 BERUFSBEGLEITEND NACH OBEN



INHALTSVERZEICHNIS

ALLGEMEIN

Vorwort	3
Seminarprogramm	6
Terminübersicht	8

BESCHREIBUNGEN DER EINZELNEN SEMINARE ZU DEN THEMEN

Rund ums Personal	12
Mittelpunkt: Mieter	16
BWL und Co.	32
Kommunikation	38
Alles was Recht ist	52
Technik, die begeistert	60
Junge Wohnungswirtschaftler hergehört	68
Berufsbegleitend nach oben	71

DIE MFA IM ÜBERBLICK

Organisatorisches	74
Der Weg zu uns	75
Teilnahmebedingungen	76
Formular Seminar-Anmeldung	78
Impressum	79

SEMINARPROGRAMM | JANUAR 2018 BIS JUNI 2018

RUND UMS PERSONAL

03./04.05.2018	Erste Erfahrungen als Führungskraft	14
----------------	-------------------------------------	----

MITTELPUNKT: MIETER

21.06.2018	Von der Dienstleistung bis zum Quartiersmanagement	18
12.04.2018	Umgang mit Problem-Mietern	19
14.02.2018	Umgang mit Mietern aus dem Orient	20
ab 18.05.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell	22
23.05.2018	Mieterhöhung – Rüstzeug für die tägliche Praxis!	24
21.02.2018	Potential Regiebetrieb	25
25.01.2018	Mietschuldnersuche im Internet: vom Suchen, Finden und Vollstrecken	26
18.06.2018	Keine Miete – was nun?	28
16.05.2018	Soziale Mieterkosten senken durch Sozialleistungen	30

BWL & CO.

ab 19.03.2018	Internes Rechnungswesen (Intensivkurs)	34
---------------	--	----

KOMMUNIKATION

17.04.2018	„Schluss mit dem Ping-Pong-Spielen!“	40
01.02.2018	Medienkompetenz im Office	41
ab 21.03.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen	42
12.03.2018	Kundengespräche erfolgreich lenken	46
11./12.06.2018	Was tun, wenn`s brennt?	47
22.01.2018	Digitale Mieterkommunikation	48
19.04.2018	Den Empfang sicher im Griff	50
08.05.2018	Gekonnte und kundenorientierte Kommunikation bei Modernisierungsvorhaben	51

SEMINARPROGRAMM | JANUAR 2018 BIS JUNI 2018

ALLES WAS RECHT IST

20.03.2018	Das Genossenschaftsmitglied als Mieter	54
25.04.2018	Die Rechte des Mieters gut managen, heißt Rendite sichern	55
16.01.2018	Aktuelle Rechtsprechung zu wiederkehrenden Problemen im Wohn- und Gewerberaummietrecht	56
20.02.2018	Blickpunkt: Datenschutz 2018	58
22./23.03.2018	WEG-Konkret 2018	59

TECHNIK, DIE BEGEISTERT

19./20.06.2018	Bautechnische Grundlagen für Berufseinsteiger und Auszubildende	62
06.06.2018	Bauwerksabdichtung rechtssicher planen und ausführen	64
15.05.2018	Technische Bestandsbewirtschaftung – das Ungeplante gut im Griff	66

JUNGE WOHNUNGSWIRTSCHAFTLER HERGEHÖRT

05.02. – 08.02.2018	Vorbereitungskurs „Zwischenprüfung“	70
26.03. – 29.03. & 03.04.2018	Vorbereitungskurs „schriftliche Abschlussprüfung“	70
29.05. – 31.05.2018	Vorbereitungskurs „mündliche Abschlussprüfung“	70

BERUFSBEGLEITEND NACH OBEN

ab 07.09.2018	„Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)“	71
---------------	--	----

TERMINÜBERSICHT | I. UND II. QUARTAL 2018

JANUAR

16.01.2018	Aktuelle Rechtsprechung zu wiederkehrenden Problemstellungen im Wohn- und Gewerberraummietrecht	56
22.01.2018	Digitale Mieterkommunikation	48
25.01.2018	Mietschuldnersuche im Internet: vom Suchen, Finden und Vollstrecken	26

FEBRUAR

01.02.2018	Medienkompetenz im Office, Schlüsselqualifikationen für das Arbeiten 4.0	41
05.02. – 08.02.2018	Vorbereitungskurs „Zwischenprüfung“ (2. Lehrjahr)	70
14.02.2018	Umgang mit Mietern aus dem Orient Wenn ehemalige Flüchtlinge Normalmieter werden	20
20.02.2018	Blickpunkt: Datenschutz	58
21.02.2018	Potential Regiebetrieb: Verlängerung der Wertschöpfungskette und Vermeidung von zukünftigen Handwerkerengpässen	25

MÄRZ

12.03.2018	Kundengespräche erfolgreich lenken	46
19.03.2018	Internes Rechnungswesen – Planung, Berichtswesen und Kosten- und Leistungsrechnung in der Wohnungswirtschaft Modul I	34
20.03.2018	Das Genossenschaftsmitglied als Mieter	54
21.03. – 22.03.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 1 (Tag 1 und 2)	42
22.03. – 23.03.2018	WEG-Konkret 2018	59
26.03. – 29.03.2018	Vorbereitungskurs „schriftliche Abschlussprüfung“ (3. Lehrjahr)	70

TERMINÜBERSICHT | I. UND II. QUARTAL 2018

APRIL

03.04.2018	Vorbereitungskurs „schriftliche Abschlussprüfung“ (3. Lehrjahr)	70
12.04.2018	Umgang mit Problem-Mietern, Rechtlich – Medial – Psychologisch – Praktisch	19
16.04.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 2 (3.Tag)	42
17.04.2018	„Schluss mit dem Ping-Pong-Spielen!“, Wie Sie Beschwerdebriefe erfolgreich beantworten	40
19.04.2018	Internes Rechnungswesen – Planung, Berichtswesen und Kosten- und Leistungsrechnung in der Wohnungswirtschaft Modul II	34
19.04.2018	Den Empfang sicher im Griff	50
23.04.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 3 (4.Tag)	42
25.04.2018	Die Rechte des Mieters gut managen, heißt Rendite sichern	55

MAI

03.05.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 4 (5.Tag)	42
03.05. – 04.05.2018	Erste Erfahrungen als Führungskraft	14
08.05.2018	Internes Rechnungswesen – Planung, Berichtswesen und Kosten- und Leistungsrechnung in der Wohnungswirtschaft Modul III	34
08.05.2018	Gekonnte und kundenorientierte Kommunikation bei Modernisierungsvorhaben	51
14.05.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 5 (6.Tag)	42
15.05.2018	Technische Bestandsbewirtschaftung	66
16.05.2018	Soziale Mieterkosten senken durch Sozialleistungen	30

TERMINÜBERSICHT | I. UND II. QUARTAL 2018

18.05.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell (Modul 1)	22
23.05.2018	Mieterhöhung – Rüstzeug für die tägliche Praxis!	24
25.05.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell (Modul 2)	22
28.05.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 6 (7.Tag)	42
29.05. – 31.05.2018	Vorbereitungskurs „mündliche Abschlussprüfung“ (3. Lehrjahr)	70

JUNI

04.06.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 7 (8.Tag)	42
06.06.2018	Bauwerksabdichtung rechtssicher planen und ausführen	64
11.06. – 12.06.2018	Was tun, wenn`s brennt?	47
14.06. – 15.06.2018	Seminarreihe: Strategien und Ideenentwicklung in der Marketingpraxis von Wohnungsunternehmen Modul 8 (Tag 9 + 10)	42
15.06.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell (Modul 3)	22
18.06.2018	Keine Miete – was nun?	28
19.06. – 20.06.2018	Bautechnische Grundlagen für Berufseinsteiger und Auszubildende (2 Tage)	62
21.06.2018	Von der Dienstleistung bis zum Quartiersmanagement – das Plus der Wohnungsgenossenschaften	18
22.06.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell (Modul 4)	22
29.06.2018	Seminarreihe: Betriebskosten aktuell (Modul 5)	22

SIE HABEN FRAGEN ZU EINEM DER HIER BESCHRIEBENEN SEMINARE?
KONTAKTIEREN SIE UNS, WIE BERATEN SIE GERNE.

**ANSPRECH-
PARTNER** **Frau Isabell Földner** **Frau Bettina Schmidt**

TELEFON (03 61) 340 10-224 (03 61) 340 10-262

TELEFAX (03 61) 340 10-236 (03 61) 340 10-236

E-MAIL isabell.fueldner@vtw.de bettina.schmidt@vtw.de

INTERNET www.mfa-erfurt.de www.mfa-erfurt.de

ANMELDUNG Bitte benutzen Sie die „Seminar-Anmeldung“ auf Seite 78 für die Anmeldung an unseren Seminaren.

MITARBEITER

MÖGLICHKEITEN

GEWINN

METHODEN

AUSSAGEKRAFT

BEOBACHTUNGSBOGEN

ZIELGRUPPE

ROLLENSPIELE

KONFLIKTGESPRÄCHE

BEAUFTRAGTE

FORTBILDUNG

1 | RUND UMS PERSONAL



ERSTE ERFAHRUNGEN ALS FÜHRUNGSKRAFT DIE „ÜBER-FÜHRUNG“ VERHINDERN

Eine Führungsaufgabe zu übernehmen ist für viele Menschen ein lohnendes Ziel und außerordentlich attraktiv. Und oftmals werden Menschen, die durch sehr gute fachliche Kompetenz hervorstechen gern zu Führungskräften berufen. Soweit so gut.

Nun bedeutet Führung – ab dem Moment, in dem man einmal diese Rolle innehat – mehr als zu organisieren und anzuleiten sowie die Aufgaben und Sachziele im Blick zu behalten. Führungskräfte sind zumindest am Anfang oftmals durch die Komplexität ihrer Aufgabe herausgefordert. Dies ergibt sich zwangsläufig aus den unterschiedlichen Bedürfnissen ihrer Mitarbeiter, Kommunikationsbarrieren sowie von mehr oder minder klar definierten Rahmenbedingungen des Unternehmensalltags. Es geht darum in diesem Geflecht die Überforderung zu verhindern, seine eigene Rolle zu finden und eine angemessene Art des Führens zu entwickeln. Nur so wird es möglich, dass gewünschte Ergebnisse erreicht werden und sich Zufriedenheit auf allen Seiten einstellt.

Ziel dieses Seminars ist es, Menschen die neu in einer Führungsposition sind zu befähigen,

- ihre Rolle einschätzen zu können und einzunehmen,
- die Bedeutung von Führung gegenüber Management zu erkennen,
- sich selbst zu organisieren,
- sich angemessene Strukturen/Rituale zu schaffen um gut führen zu können,
- konkrete Themen zu bearbeiten und zu Lösungen zu führen.

INHALTE

- Rolle als Führungskraft
- Eigene Einstellung zum Führen, Erwartungen (eigene und die anderer)
- Führen versus Managen
- Rituale zur Unterstützung von guter Führung
- Selbstmanagement
- Konkrete Themen bzw. Fälle besprechen und lösen – z. B. Kollegiale Fallberatung
- Erfahrungsaustausch

SEMINARORT Hotel Dorotheenhof, Weimar

REFERENTIN **Annett Rosenblatt**, Diplompädagogin, Coach, Personalentwicklerin & Organisationsberaterin

TERMIN **03.05.2018, 09:00 – 17:00 Uhr**
04.05.2018, 08:30 – 14:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 530,00 EURO für Nichtmitglieder: 550,00 EURO
- inkl. Übernachtung, Tagungspauschalen und 2-Tages-Seminar

SENIOREN

GENOSSENSCHAFT

AUSSAGEKRAFT

PLÄNE

BEAUFTRAGTE

KOMMUNEN

PRAXISNAH

LEERSTANDSMANAGEMENT

MIETERSTRUKTUR

WOHNUNGSMARKT

BETREUUNG

2 | MITTELPUNKT: MIETER



VON DER DIENSTLEISTUNG BIS ZUM QUARTIERSMANAGEMENT – DAS PLUS DER WOHNUNGSGENOSSENSCHAFTEN

Ein Wettbewerbsvorteil von Genossenschaften ist die soziale Mitgliederförderung. Dabei können wohnbegleitende Dienstleistungen und u.U. soziales Quartiersmanagement über Vermietungserfolg und Mitgliederbindung entscheiden. Damit fördern Sie den lebenslangen Verbleib von Senioren – und die Gewinnung der nächsten Mitgliedergeneration.

Sie bekommen praxisnahe Handlungsempfehlungen über wohnbegleitende Dienstleistungen, neue Wohnformen, die Aktivierung von Ehrenamtlichen, die Nachbarschaftsförderung und für das Quartiersmanagement. Spezielle Angebote und Marketing für junge Mitglieder steigern die Attraktivität Ihrer Genossenschaft für die nächste Generation. Zusammen bewirken Ihre Angebote wahre Schneeballeffekte für ein positiveres Image und die erfolgreiche Zukunftsgestaltung Ihrer Genossenschaft.

Die wohnungswirtschaftliche Praxis der Referentin und der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern erleichtern die Umsetzung der Empfehlungen.

INHALTE

- Spezielle Risiken und Chancen des demographischen Wandels für Wohnungsgenossenschaften
- Nutzung des Genossenschaftsgedankens für das jeweils passende soziale Angebot
- Mitgliederförderung für alle Altersgruppen und Lebenssituationen u.a. durch
 - wohnbegleitende Dienstleistungen
 - neue Wohn- und Lebensformen
- Mitgliederaktivierung und langfristige Einbindung von Ehrenamtlichen
- Anleitung für ein nachhaltiges soziales Quartiersmanagement
- Genossenschaften sind cool – so gewinnen Sie junge Mitglieder!

REFERENTIN Dipl. Päd. Sabine Petter

TERMIN 21.06.2018, 9:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

UMGANG MIT PROBLEM-MIETERN RECHTLICH – MEDIAL – PSYCHOLOGISCH – PRAKTISCH

Fast jeder kennt sie: Anstrengende Mieter, auf deren Wünsche, Beschwerden und Eingaben man bereits intensiv eingegangen ist und die trotzdem keine Ruhe geben und das ganze Team in Atem halten. Deren Störpotenzial hebt jeden fein austarierten Workflow aus und beschäftigt häufig auch die Presse-Abteilung massiv. Lokalmedien, z.T. auch einschlägige Formate der privaten oder öffentlich-rechtlichen Fernsehsender, greifen diese Fälle begierig auf, die alle nach dem Prinzip „David gegen Goliath“ funktionieren. Endlose juristische Verfahren treiben die Kosten in die Höhe, interne Arbeitszeit wird absorbiert.

Wie sollen Wohnungsunternehmen, vor allem ihre operativ tätigen Mitarbeiter, mit schwierigen, oder psychisch kranken Mietern umgehen? Für diese Zielgruppe ist dieser interdisziplinäre Tagesworkshop konzipiert, der sowohl mietrechtliche, psychologische, mediale als auch wohnungswirtschaftliche Aspekte umfasst. Der Workshop basiert auf mehrjährigen Praxiserfahrungen aus der Schulung von Geschäftsstellen und dem Bereich der Öffentlichkeits- und Pressearbeit in der Wohnungswirtschaft. Er bietet Raum für konkrete Fälle aus den Unternehmen der Teilnehmer.

INHALTE

- Einstieg anhand einer Fernsehreportage über einen selbst begleiteten Problemmieter
- Ursachenforschung in unserer Gesellschaft
- Typische Probleme in der Betreuung und im Wohnzusammenhang identifizieren und systematisieren
- Prozessoptimierung und Standardisierung – das Einfallstor für schwierige Mieter
- Durchspielen verschiedener Handlungsalternativen nach dem normalen Schriftwechsel (persönliches Gespräch, individuelles Entgegenkommen, Ehrenamt als Quartierskümmerer o. Ä.) oder bewusste Auflösung des Mietverhältnisses; Prioritäten setzen
- Mobilisierung externer Hilfen: Amtsarzt, PsychKG, Sozialberatungsstellen, Justizvollzugsanstalten
- Konfliktmanagement: koordiniertes Vorgehen Rechtsanwalt, Geschäftsstelle und Öffentlichkeitsarbeit
- Bildung von abteilungsübergreifenden Ad-Hoc-Teams aus operativen Einheiten, Öffentlichkeitsarbeit, interner oder externer mietrechtlicher Kompetenz
- Mediale und präventive Krisenkommunikation, Einführung eines Frühwarnsystems
- Obergerichtliche Urteile typischer Fälle

ZIELGRUPPE Führungskräfte und Mitarbeiter aus der Wohnungsvermietung und –verwaltung, Pressestellen und juristischen Stabsstellen von Wohnungsunternehmen

REFERENT Manfred Neuhöfer, F+B Forschung und Beratung GmbH

TERMIN 12.04.2018, 9:00 – 16:30 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

UMGANG MIT MIETERN AUS DEM ORIENT WENN EHEMALIGE FLÜCHTLINGE NORMALMIETER WERDEN

Aktuell streben zehntausende von ehemaligen Flüchtlingen mit geklärtem Aufenthaltsstatus in Normalmietverhältnisse. Damit werden Beschäftigte in den Unternehmen mit sehr vielen ungewohnten Verhaltensweisen von Menschen vor allem aus orientalischen Ländern konfrontiert. Die Herausforderung ist nun, diese noch nicht integrierten Bewohner mit deutschen Vertrags- und Verhaltensnormen und dem richtigen Gebrauch der Gebäudetechnik vertraut zu machen und in die bestehenden Nachbarschaften möglichst konfliktfrei einzufügen. Dafür sind Hausmeister, Vermieter und Haustechniker sowie die sonstigen mit dieser Gruppe im Kontakt stehenden Mitarbeiter interkulturell zu schulen, um diese vor allem kommunikative und erst in zweiter Linie mietrechtliche Herausforderung bewältigen zu können.

ZIELE

- typische Probleme in der Betreuung und im Wohnzusammenhang identifizieren und systematisieren
- Handlungsalternativen gemeinsam diskutieren und Prioritäten entwickeln (Konfliktprävention, Mietvertragsfähigkeit herstellen)
- Grenzen von Kundenorientierung definieren mit dem Ziel einer realistischen Erwartungshaltung an die operativ tätigen Mitarbeiter; sich trauen, „nein“ zu bestimmten Verhaltensweisen zu sagen
- Rechtssichere Vermietung nach Antidiskriminierungsgesetz, einheitliche Auswahlkriterien, Korruptionsprävention
- Ausländerrechtliche Grundlagen verstehen und als Kriterien bei der Auswahl von Mietinteressenten nutzen

INHALTE

- Bildungssystem, Ökonomie, Bedeutung von Familie, Korruption, Verhältnis zu staatlichen Autoritäten, Stellung der Frau
- typische Alltagsgewohnheiten, Feste, Tagesablauf, Geschlechtertrennung
- Probleme bei der Identifikation von verschleierte Frauen, Umgang mit Vielehen und Ehen mit Minderjährigen (Vertragsfähigkeit nach BGB)
- Wohnsituation und -verhalten hier und in den Heimatländern, Bedeutung/geringe Wertschätzung des halb-öffentlichen und öffentlichen Raumes im Hinblick auf z. B. Sauberkeit, Pflege
- Islamisten als Mieter
Nach Identifizierung der wichtigsten Konflikte und „pädagogischen Herausforderungen“ im Umgang mit Flüchtlingen werden gemeinsam mit den Teilnehmern Handlungsmuster und konfliktvermeidende Kommunikationswege entwickelt. Identifiziert werden fehlende Hilfsmittel wie einfach gehaltene muttersprachliche Anleitungen und Comics/Piktogramme für Analphabeten etc.
Schließlich werden Grenzlinien bei der Anpassungsfähigkeit von Seiten der Wohnungsunternehmen im Umgang mit den neuen Mietern definiert. Dabei geht es um Situationen wie:
- kein Zutritt in die Wohnung für männliche Mitarbeiter;
- Ablehnung einer Mitarbeiterin oder eines Mitarbeiters wegen ihres/seines Geschlechts
- mögliche Rassismusrwürfe beim Verlangen nach ungerechtfertigter Bevorzugung und Vorteilsgewährung

ZIELGRUPPE Führungskräfte und Mitarbeiter aus der Wohnungsvermietung und –verwaltung, Pressestellen und juristischen Stabsstellen von Wohnungsunternehmen

REFERENT **Manfred Neuhöfer**, F+B Forschung und Beratung GmbH

TERMIN **14.02.2018, 9:30 – 16:30 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO

für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

SEMINARREIHE: BETRIEBSKOSTEN AKTUELL

Das Seminar bietet einen Überblick über die Erfordernisse an eine ordnungsgemäße Betriebskostenabrechnung. Die Betrachtung einzelner Betriebskostenarten und deren Umlegbarkeit auf den Mieter sind ebenso Bestandteil, wie die Anforderungen die an Form und Frist der Abrechnung gestellt werden.

**MODUL-
INHALTE
UND
TERMINE****Modul 1****18.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr**

- Betriebskostenarten gemäß Betriebskostenverordnung
- Betriebskostenspiegel des DMB
- gesetzliche und mietvertragliche Regelungen

Modul 2**25.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr**

- Abrechnungsmaßstäbe, Umlageschlüssel
- umlagefähige und nicht umlagefähige Kosten
- Abrechnungszeiträume und -fristen
- Mieterwechsel innerhalb des Abrechnungszeitraums
- Abrechnung der Betriebskosten
- Abrechnung von Heizkosten nach der Heizkostenverordnung

Modul 3**15.06.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr**

- Ermittlung abrechnungsrelevanter Informationen
- Buchen von Eingangsrechnungen, Abgrenzung von Betriebs-, Instandhaltungs- und Verwaltungskosten
- Vorauszahlungen (Soll- und Ist-Vorauszahlungen)
- Verrechnung von Zahlungen
- Ermittlung und Buchung der Bestandserhöhung
- Abrechnung der Betriebskosten

Modul 4**22.06.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr**

- Ermittlung der Gesamtkosten
- formale Voraussetzungen und Erfordernisse
- Musterabrechnung und Kontrolle
- Einsicht- und Prüfungsrechte des Mieters
- Plausibilitätsprüfung

Modul 5**29.06.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr**

- Widerspruchsbearbeitung
- aktuelle Rechtsprechung
- Berichtigung fehlerhafter Abrechnungen
- Neuberechnung der Umlagen und Vorauszahlungen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Bereich Rechnungswesen, Bestandsmanagement und Betriebskosten

REFERENTIN**Kerstin Bonk**, bonkonsult Gesellschaft für Dienstleistungen in der Wohnungswirtschaft, Berlin**GEBÜHR**

für MFA-Mitglieder: 1.100,00 EURO

für Nichtmitglieder: 1.300,00 EURO

MIETERHÖHUNG – RÜSTZEUG FÜR DIE TÄGLICHE PRAXIS!

Die Mieterhöhung ist für den Mieter kein freudiges Ereignis und er wird mit allen Mitteln versuchen diese Mieterhöhung zu verhindern. Wir wollen uns in diesem Seminar auf die Einsprüche der Mieter vorbereiten. Hierbei ist es besonders wichtig, formale und inhaltliche Fehler zu verhindern. Es werden unterschiedliche Mieterhöhungsmöglichkeiten bei der Wohnraumvermietung angesprochen.

INHALTE

- Staffelmietvereinbarungen: Was ist zu beachten und wann machen sie Sinn?
- Formale Voraussetzungen bei Mieterhöhungen
- Generelle Einführung zu Mieterhöhungen nach §§ 558 bis 558 d BGB – Kappungsgrenze, Vergleichbarkeit und die Mietspiegel
- Berechnung der Mieterhöhung nach § 558 BGB unter der Berücksichtigung Neuberechnung
- Pauschale Widersprüche der Mieter – wie reagieren?
- Umgang mit Teilzustimmungen
- Fristablauf – was ist zu tun? Mahnen, Klagen etc.
- Mieterhöhung nach § 559 BGB – Ansatz der Kürzungsbeiträge
- Zusammenspiel Mieterhöhungen nach §§ 558 und 559 BGB
- Anpassung von Betriebskostenvorschüssen und -pauschalen
- Was ist bei Bruttokaltmieten zu beachten?
- Mieterhöhung durch Vereinbarung
- Indexmieten in der Wohnungsvermietung
- Beantwortung von Einsprüchen auf pauschale Widersprüche, ohne Angabe von Gründen

REFERENT Erhard Abitz, Haus- und Wohnungseigentumsverwaltung, Unternehmensberatung, Fachbuchautor

TERMIN 23.05.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

POTENTIAL REGIEBETRIEB – VERLÄNGERUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE UND VERMEIDUNG VON ZUKÜNFTIGEN HANDWERKERENGPÄSSEN

Zunehmend ist erkennbar, dass sich Handwerker aus der Kleininstanzsetzung zurückziehen oder höhere Preise verlangen. Und fehlende Kapazitäten bei Wohnungsmodernisierungen bewirken verspätete Wiedervermietungen in häufig angespannten Wohnungsmärkten. Der Nachwuchsmangel bei Handwerkern erschwert unser Kerngeschäft und belastet die Instandhaltungsbudgets.

Die in den 90er Jahren zumeist abgeschafften unwirtschaftlichen Regiebetriebe werden zunehmend als wirtschaftliche Profitcenter wieder auf- oder ausgebaut. Denn gut aufgestellt Regiebetriebe außerhalb des wohnungswirtschaftlichen Tarifvertrages senken die Instandhaltungskosten, erhöhen die Servicequalität und schaffen Präsenz in den Quartieren.

INHALTE

- Wirtschaftliche Tätigkeitsbereiche von Regiebetrieben
- Marktgerechte Vergütung von Handwerkern außerhalb des wohnungswirtschaftlichen Tarifvertrages
- Aufbau schlanker Verwaltungsstrukturen für eine effiziente Aufbauorganisation
- Abschätzung der möglichen gewerkespezifischen Personalkapazitäten in Abhängigkeit der eigenen Instandhaltungsstrategien
- Erkenntnisse von Wirtschaftlichkeitsvergleichen unterschiedlicher Regiebetriebe im Wettbewerb zu extern eingekauften Handwerkerleistungen
- Praxisorientierte Handlungsempfehlungen für effiziente Arbeitsabläufe

VORTEILE

- Sie erfahren, wie eigene Handwerker die Instandhaltungskosten senken können
- Sie vermeiden die Fehler der 90er Jahre beim Regiebetriebsaufbau 2.0
- Sie erhalten praxiserprobte Empfehlungen für die Aufbau- und Ablauforganisation von Regiebetrieben als Profitcenter

REFERENTEN Prof. Dr. Norbert Raschper, Lehrstuhl für technisches Immobilienmanagement EBZ Business School Bochum iwB Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH, Braunschweig
oder
Brigitte Wiblishauser, Dipl.-Ing. (FH), Architektin, Bereichsleiterin Organisationsberatung iwB Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH, Braunschweig

TERMIN 21.02.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

MIETSCHULDNERSUCHE IM INTERNET: VOM SUCHEN, FINDEN UND VOLLSTRECKEN

Das Seminar soll dazu dienen, auch diejenigen Mietschuldner ausfindig zu machen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, für die Gläubiger unerreichbar zu sein. Dabei werden alle Möglichkeiten, die das Internet sowie die sozialen Netzwerke bieten, beleuchtet. Sodann wird dargestellt, welche Möglichkeiten es online gibt, derartige "schwarze Schafe" im Voraus zu erkennen. Schließlich gibt der Dozent auch Tipps und Tricks zu "versteckten" Vollstreckungsmaßnahmen, die auch bei schwierigen Schuldnern Erfolg versprechen.

INHALTE

- Gezielte Internetrecherche zum Auffinden von Mietschuldnern
- Informationen aus dem Vermögensverzeichnis einholen
- Schufa-Anfragen
- Einschaltung einer Detektei
- Auskunftssperren Einwohnermeldeamt aufheben
- Typische Tricks der Schuldner entlarven
- Zwangsvollstreckung und andere Vollstreckungsformen

METHODEN

Fachvortrag, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus der Mieterbetreuung und dem Forderungsmanagement

REFERENT

Rechtsanwalt Thomas Frohnecke, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Berlin

TERMIN

25.01.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

SIE HABEN FRAGEN ZU EINEM DER HIER BESCHRIEBENEN SEMINARE? KONTAKTIEREN SIE UNS, WIE BERATEN SIE GERNE.

ANSPRECH- PARTNER

Frau Isabell Földner

Frau Bettina Schmidt

TELEFON

(03 61) 340 10-224

(03 61) 340 10-262

TELEFAX

(03 61) 340 10-236

(03 61) 340 10-236

E-MAIL

isabell.fueldner@vtw.de

bettina.schmidt@vtw.de

INTERNET

www.mfa-erfurt.de

www.mfa-erfurt.de

ANMELDUNG

Bitte benutzen Sie die „Seminar-Anmeldung“ auf Seite 78 für die Anmeldung an unseren Seminaren.

KEINE MIETE – WAS NUN? UPDATE MIETFORDERUNGSMANAGEMENT

Zahlungsverzug und Mietminderungen gehören in vermieteten Immobilienbeständen schon fast schon zum Geschäftsalltag. Ihre Aufgabe ist es, Mieteingänge zu überwachen und möglichen Mietausfällen in den von Ihnen betreuten Immobilienbeständen, sei es durch Zahlungsverzug des Mieters oder nicht gerechtfertigte Mietminderungen, schnellstmöglich nachzugehen. Dazu benötigen Sie Spezialwissen, wie Sie Ihre Mietforderungen richtig anmahnen, klagen und schließlich wirkungsvoll Vollstreckungsmaßnahmen ergreifen können. In diesem Seminar erhalten Sie das notwendige juristische Know-how, das Sie zur Forderungssicherung bei der gesamten Mietvertragsabwicklung effektiv einsetzen können.

INHALTE

Mietverträge optimieren

- Vorvertragliche Bonitätsprüfung
- Forderungsabsicherung durch Mitmieter
- Sicherheiten
- Besonderheiten im Gewerberaummietrecht
- Bedeutung des Übergabeprotokolls bei Mietvertragsbeginn

Gesetzliche Widerrufsrechte des Mieters

- Anspruchsvoraussetzung, Umfang und Folgen der gesetzlichen Widerrufsrechte
- Bei Vertragsschluss
- Bei Nachträgen
- Bei Mieterhöhungen

Rückgabe der Mietsache

- Bedeutung des Rückgabeprotokolls
- Kurze Verjährungsfrist und Verjährungsfälle im Mahnverfahren
- Verwertung der Kaution

Maßnahmen bei Zahlungsverzug organisieren

- Die häufigsten Schuldnertricks und Gegenmaßnahmen
- Vertragliche Absprachen zur Forderungssicherung
- Notarielles Schuldanerkenntnis
- Hartz IV und Sozialrecht

Tod des Mieters

- Wer tritt in den Mietvertrag ein?
- Rechte der Mitbewohner und der Erben
- Wer haftet für die Mietforderung?
- Haftung des Erben und Haftung der Mitbewohner
- Wer ist zur Räumung der Wohnung verpflichtet?
- Was passiert, wenn kein Erbe vorhanden ist?

Insolvenz des Mieters

- Kontaktaufnahme zum Insolvenzverwalter
- Verwertung von Sicherheiten
- Welche Zahlungen kann der Insolvenzverwalter anfechten?
- Kündigungsmöglichkeiten in der Insolvenz
- Betriebskostenabrechnung nach Eintritt der Insolvenz
- Besonderheiten der Verbraucherinsolvenz
- Auswirkung auf das Wohnraummietverhältnis
- Außergerichtlicher Einigungsversuch
- Maßnahmen zur Restschuldbefreiung

REFERENT

Rechtsanwalt Urs Quadbeck, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf

TERMIN

18.06.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

SOZIALE MIETERKOSTEN SENKEN DURCH SOZIALLEISTUNGEN – HARTZ IV, SOZIALHILFE, GRUNDSICHERUNG IM ALTER, KINDERZUSCHUSS

Die Armutsquote in Deutschland wächst, manche Sozialleistungen werden nicht entsprechend erhöht. Daher gibt es immer noch Lücken im Sozialsystem, die für Wohnungsunternehmen teuer werden können: Ob durch Mietschulden, unrenovierte oder verwahrloste Wohnungen, nicht erreichbare Mieter...

Wohnungsunternehmen können ihre Mieter auch in solchen Situationen darin unterstützen, Mietschulden zu vermeiden oder abzubauen, ihre Wohnung zu behalten, sie in gepflegtem Zustand zu übergeben und bei sozialen und persönlichen Problemen die passenden Hilfen anzunehmen. Mietschulden- und Kostenübernahmen für Renovierungen, Entrümpelungen, Reinigungen und Wohnungsanpassungsmaßnahmen können durch Kontakt zum Mieter und / oder gute Kooperationen mit Sozialbehörden usw. erhebliche Kosten des Wohnungsunternehmens einsparen helfen – auch ohne einklagbare Rechtsansprüche für Wohnungsunternehmen. Wenn Sie alle Möglichkeiten ausschöpfen, können Sie die Folgekosten sozialer Mieterprobleme für Ihr Wohnungsunternehmen deutlich senken und dabei Ihr soziales Image verbessern.

INHALTE

- Aktuelle Änderungen bei Hartz IV, Kinderzuschuss, Sozialhilfe, Grundsicherung im Alter, BAföG, BAB, Pflegeleistungen u.a.
- Gesetzliche Voraussetzungen für Kostenübernahmen bei Mietschulden, Renovierungen, Entrümpelungen (auch bei Messies), Wohnungsanpassungsmaßnahmen...
- Zuständigkeiten und Aufgabengebiete von Sozialbehörden und Beratungsstellen für unterschiedliche Bewohnergruppen und Problemlagen
- Verhandlungsführung; Argumentationshilfen in der „Sprache“ der Behörden
- Vereinbarungen mit Mietern inklusive einer mit Jobcenter abgestimmten „Abtretungserklärung“ und Schweigepflichtentbindung
- Erfahrungsaustausch, Fallbesprechungen

REFERENTIN Dipl. Päd. Sabine Petter

TERMIN 16.05.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

SIE HABEN FRAGEN ZU EINEM DER HIER BESCHRIEBENEN SEMINARE?
KONTAKTIEREN SIE UNS, WIE BERATEN SIE GERNE.

ANSPRECH- PARTNER

Frau Isabell Földner

Frau Bettina Schmidt

TELEFON

(03 61) 340 10-224

(03 61) 340 10-262

TELEFAX

(03 61) 340 10-236

(03 61) 340 10-236

E-MAIL

isabell.fueldner@vtw.de

bettina.schmidt@vtw.de

INTERNET

www.mfa-erfurt.de

www.mfa-erfurt.de

ANMELDUNG

Bitte benutzen Sie die „Seminar-Anmeldung“ auf Seite 78 für die Anmeldung an unseren Seminaren.

CASH-FLOW

WIRTSCHAFTSPLAN

ZIELGRUPPE

IMMOBILIENCONTROLLING

METHODEN

STEUERUNGSELEMENT

LEHRGANG

DARLEHEN

KENNZAHLEN

FÜHRUNGSKRÄFTE

ZAHLENQUELLEN

3 | BWL UND CO.



INTERNES RECHNUNGSWESEN – PLANUNG, BERICHTSWESEN UND KOSTEN- UND LEISTUNGSRECHNUNG IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT (INTENSIVKURS)

MODUL- INHALTE UND TERMINE

Modul 1: Unternehmensplanung – Grundlage zielgerichteter Unternehmensentwicklung

Inhalte: Unternehmensplanung als komplexer Gestaltungsprozess

- Abgrenzung strategischer und operativer Planung
- Operative Planung im Wohnungsunternehmen
 - Wirtschaftseinheitsbezogene Planung im Bereich Hausbewirtschaftung (Bestandsentwicklung, Leerstand, Kapitaleinsatz, Hausbewirtschaftungskosten, Verwaltungskosten, Umsatzerlöse aus der Hausbewirtschaftung)
 - Planung anderer Geschäftsfelder wie Grundstücksverkehr (GV) und Betreuungsdienste (BD)
 - Bestimmung geschäftsfeldübergreifender Planansatzemens. Um fundierte Entscheidungsgrundlagen für die Steuerung und Ausrichtung zu erlangen, ist deshalb der Einsatz von Analysewerkzeugen auch in Wohnungs- und Immobilienunternehmen unabdingbar.

Wirtschaftsplan – eine Ableitung aus realisierten Planungsprozessen

- Erfolgsplan, Investitionsplan und Finanz-/Liquiditätsplan als Dokumente des Wirtschaftsplans
- Erfolgsplan – Plangewinn- und Verlustrechnung
- Grundaufbau, Wertansätze, Betriebsergebnis und neutrales Ergebnis auch aus Sicht BilRUG bedingte Änderungen
- Investitionsplan (Gegenüberstellung von Investitionsvorhaben und deren Finanzierungsmöglichkeiten)
- Gestaltung/Aufbau der Finanz und Liquiditätsplanung
- Grundaufbau, Wertansätze, Cashflow Rechnungen, Kapitalflussrechnung als Planungsinstrument?

Termin: 19.03.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 2: Praktische Gestaltung des wohnungswirtschaftlichen Berichtswesens

Dokumente des Wirtschaftsplans im Soll-Ist-Vergleich

- Bedingungen und Phasen eines funktionierenden Soll-Ist-Vergleichs
- Erfolgsrechnung im Soll-Ist-Vergleich
- Jahresergebnis-/Betriebsergebnisrechnung im Soll-Ist-Vergleich als Spartenrechnung
- Bestandsgruppen- und wirtschaftseinheitsbezogene Deckungsbeitragsrechnungen im Soll-Ist-Vergleich
- Finanz- und Liquiditätsrechnung im Soll-Ist-Vergleich

Wohnungswirtschaftliche Kennzahlen systematisch ermitteln

- Kennzahlen der klassischen Bilanzanalyse in wohnungswirtschaftlichen Unternehmen (Kennzahlen der Vermögens- und Kapitalstruktur, Anlagendeckungsgrade, Liquiditätskennzahlen)
- Ermittlung und Analyse von Kennzahlen der Erfolgsanalyse (Teilergebnisse der Gewinn- und Verlustrechnung nach § 275 HGB a.F. auch nach BilRUG?, Kennzahlen der Cashflow- und Kapitalflussrechnung, Kennzahlen der „Before“-Familie (EBT, EBIT, BITDA), Rentabilitätskennzahlen)
- Kennzahlen des wohnungswirtschaftlichen Betriebsvergleichs (Vermietungssituation, Kennzahlen der Hausbewirtschaftung, Kapitaleinsatzfähigkeit)

Termin: 19.04.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 3: Instrumente der Kosten- und Leistungsrechnung – Funktion und Nutzen für die Steuerung wohnungswirtschaftlicher Prozesse

Wohnungswirtschaftliche Leistungsprozesse und deren Widerspiegelung im betrieblichen Rechnungswesen

Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung

- Stufen der Kosten- und Leistungsrechnung (Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung)
- Abgrenzungsrechnung (Unterscheidung zwischen betrieblichen und neutralen Erfolgsgrößen, Betriebsergebnis und Neutrales Ergebnis)
- Wertansätze in der Kostenrechnung – Umgang mit kalkulatorischen Kosten

Kostenartenrechnung und Systematisierung von Kostensenkungspotenzialen

- Eine der Kostenrechnung genügenden Gliederung der Kosten (Einzel- oder Gemeinkosten; variable oder Fixkosten, primäre oder sekundäre Gemeinkosten)
- Input-, output- und prozessbezogene Kostensenkungspotenziale im Wohnungsunternehmen

Kostenstellenrechnung – Aufbau und Funktionsweise eines einfachen und erweiterten Betriebsabrechnungsbogens (BAB) in wohnungswirtschaftlichen Unternehmen

- Aufgaben und Funktionsweise eines Betriebsabrechnungsbogens
- Aufbau und Aufgabe eines einfachen Betriebsabrechnungsbogens
- Der erweiterte Betriebsabrechnungsbogen als aussagefähiges und sinnvolles Instrument der Unternehmenssteuerung im Wohnungsunternehmen

RECHNUNGSWESEN IN DER WEG-VERWALTUNG

Deckungsbeitragsrechnung

- Grundzüge der Deckungsbeitragsrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung und Anwendungsfelder in der Wohnungswirtschaft

Termin: 08.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

REFERENT **Prof. Dr. Dirk Wenzel**, Beratender Betriebswirt
Rechnungswesen und Steuern in der Immobilienwirtschaft

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 650,00 EURO/für alle 3 Module für Nichtmitglieder: 680,00 EURO/für alle 3 Module

SIE HABEN FRAGEN ZU EINEM DER HIER BESCHRIEBENEN SEMINARE?
KONTAKTIEREN SIE UNS, WIE BERATEN SIE GERNE.

**ANSPRECH-
PARTNER****Frau Isabell Földner****Frau Bettina Schmidt****TELEFON**

(03 61) 340 10-224

(03 61) 340 10-262

TELEFAX

(03 61) 340 10-236

(03 61) 340 10-236

E-MAIL

isabell.fueldner@vtw.de

bettina.schmidt@vtw.de

INTERNET

www.mfa-erfurt.de

www.mfa-erfurt.de

ANMELDUNG

Bitte benutzen Sie die „Seminar-Anmeldung“ auf Seite 78 für die Anmeldung an unseren Seminaren.

TRAINING

REFLEXIONEN

GRUNDREGELN

ANKEREFFEKT

KALTE ZONE

MISSTÖNE

PRÄSENTATIONSTECHNIKEN

LAMPENFIEBER

ZEITDRUCK

VERHANDLUNGSTYP

FUSS-IN-DIE-TÜR-EFFEKT

4 | KOMMUNIKATION



„SCHLUSS MIT DEM PING-PONG-SPIELEN!“ WIE SIE BESCHWERDEBRIEFE ERFOLGREICH BEANTWORTEN

INHALTE

Briefe bergen immer das Risiko, missverstanden zu werden oder Ärger zu erzeugen – besonders jedoch, wenn der Mieter bereits verärgert ist. Deshalb erfordert die schriftliche Beschwerdebeantwortung vorherige Überlegungen, Einfühlungsvermögen und eine verständliche, zielführende Sprache. Anderenfalls zieht sich die Beschwerdekorespondenz wie ein Ping-Pong-Spiel über Monate hin, ohne dass eine zufriedenstellende Lösung gefunden wird.

Lernen Sie an vielen Übungen und Fallbeispielen

- wie Sie die Ziele des Beschwerdeführers erkennen
- wie Sie einfühlsam und verständlich formulieren
- wie Sie Ihre Position trotzdem klar darstellen
- wie Sie Beschwerdebriefe psychologisch sinnvoll aufbauen
- wie Sie dadurch das „Ping-Pong-Spielen“ beenden

Bitte übersenden Sie zur besseren Vorbereitung des Seminars eine Beschwerde und Ihre Antwort darauf an buero@unserkoenigsweg.de

REFERENTIN **Anja König**, Fachwirtin für Direktmarketing und Inhaberin der Agentur KÖNIGSWEG, Unternehmensberaterin und Trainerin für nichtwerbliche Mieterkommunikation

TERMIN **17.04.2018, 9:00 – 16:00 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

MEDIENKOMPETENZ IM OFFICE SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN FÜR DAS ARBEITEN 4.0

Ständige Veränderungen stellen höchste Ansprüche an die Arbeit im Office. Der Einzug neuer Medien hat den Stellenwert der Assistentin erhöht. Der Umgang mit neuen Medien, aktuellen Apps, Smartphones sowie sozialen Netzwerken wird längst als Schlüsselkompetenz gesehen. Aber auch die digitale Welt bringt neue Begriffe und Herausforderungen mit sich, die es zu verstehen gilt. Nehmen Sie in diesem Praxis-Seminar viele wertvolle Tipps für Ihren Büroalltag mit. Erfahren Sie, mit welchen aktuellen Tools und Apps Sie Ihre Zusammenarbeit im Team und mit Ihrem Chef verbessern und welche virtuellen Helfer für Sie hilfreich im Office sind. Lernen Sie wie wichtig das Networking für die Büroarbeit ist und wie Sie wichtige Recherchen im WWW durchführen. Stärken Sie Ihre Kompetenzen und wappnen Sie sich für die Arbeit 4.0, indem Sie mit neuen Technologien Ihren Büroalltag noch effizienter gestalten.

INHALTE

- Was ist Cloud-Computing?
- Big Data: Wie wir Daten heute schon nutzen!
- Google & Co. richtig einsetzen: Effiziente Suche im Netz mit den richtigen Operatoren
- Social Media und Networking: Die Assistenz in sozialen Netzwerken
- Digital Working: Informationsflut und deren Eingrenzung
- Zeitsparmethoden in Outlook
- Aktuelle Apps und Tools für die virtuelle Zusammenarbeit

REFERENTIN **Enisa Romanic**, freiberufliche Trainerin für Office Management, Internationale Managementassistentin und Fremdsprachensekretärin

TERMIN **01.02.2018, 09:00 – 16:00 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

SEMINARREIHE: STRATEGIEN UND IDEENENTWICKLUNG IN DER MARKETINGPRAXIS VON WOHNUNGSUNTERNEHMEN

Der Kurs ist ausgerichtet auf konkrete Praxisarbeit im Bereich Marketing und Kommunikation in Wohnungsunternehmen. Sie werden Methoden für alle Phasen des Marketings kennenlernen und trainieren – von der Analyse, über kreative Werbeideen bis hin zur Mediaplanung. Dabei behalten wir alle Medien im Blick – vom klassischen Print, über Presse, Eventideen, Außenwerbung bis hin zum Onlinemarketing, wie das Einbinden der Homepage, Social Media oder Google Adwords.

In allen Modulen ist es egal, ob Ihr Unternehmen über 500 oder 15.000 Wohnungen verfügt. Die Kursgestaltung wird alle Interessen berücksichtigen und orientiert sich an dem konkreten Wohnungsmarkt in Thüringen. Und wenn Sie eigene Fallbeispiele einbringen, werden die Ergebnisse noch konkreter für Sie.

Der Kurs richtet sich an all jene, die in den Bereichen Marketing/Werbung, Kommunikation/PR tätig sind und/oder Marketingstrategien im Unternehmen verantworten.

Modul 1 (Tag 1 und 2)

Werbung in der Wohnungswirtschaft. Erarbeitung einer Marketingstrategie.

- **Nirgendwo wird so viel abgeguckt wie in der Wohnungswirtschaft – aber mit welchem Erfolg?**

Kleine Reise durch gern kopierte Kampagnenbeispiele der Wohnungswirtschaft.

- **Erfahrungsaustausch zu Werbeaktionen**

Die Teilnehmer stellen eigene Aktionen vor. Dabei werden Stärken und Schwächen der Ideen beleuchtet, so dass Optimierungspotenzial gehoben werden kann.

- **Marketingstrategie**

Wir betrachten Methoden mit denen Wohnungsunternehmen erfolgreiche Marketingstrategien entwickeln. Dabei gehen wir den Weg von der Analyse über die Definition der Ziele bis hin zur Entwicklung von Maßnahmen und deren mediale Vernetzung. Die einzelnen Phasen werden visualisiert und sukzessive über den gesamten Kurs ergänzt.

- **Marketingtrends heute**

Als Impuls für möglichst viele konkrete Ideen erhalten Sie einen Einblick in aktuelle Marketingtrends mit vielen Beispielen aus der Wohnungswirtschaft.

Termin: 21.03. und 22.03.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 2 (3. Tag) Zielgruppen – Schwerpunkt „Wohnanfänger“

- Zunächst verschaffen wir uns einen Überblick zu allen Themen, die rund um das Zielgruppenmarketing eine Rolle spielen: Was muss ich über meine Zielgruppen wissen? Wo finde ich meine Zielgruppe? Wie kann ich sie ansprechen?
- Dann folgt ein umfangreicher Praxisteil, in dem wir eine echte Idee verfolgen und diese auch weitgehend auf Ihre Standortsituation spiegeln:
- Wir entwickeln ein Konzept für Azubis und Studenten (alternativ „Wohnanfänger“)
- Sie trainieren konkrete Recherchen, kreative Ideenentwicklung zu Angebot, Marketingmaßnahmen, Ansprache bis hin zum Maßnahmenplan und erhalten wichtige Tipps zur Medienwahl und Budgetierung.

Termin: 16.04.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 3 (4. Tag) Familien im Fokus

- Einleitend lernen Sie Beispiele für gelungenes Zielgruppenmarketing für Familienwohnen und Familienquartiere kennen, die überwiegend in den neuen Bundesländern umgesetzt wurden.
- Dann folgt wieder die Praxis: Wir entwickeln gemeinsam Familienkonzepte – vom Angebot, über Maßnahmeideen bis zur Media-/und Maßnahmeplanung und diskutieren Chancen und Risiken.

Termin: 23.04.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 4 (5. Tag) Senioren – Mieterbindung und Akquise

- Heute starten wir mit einem Erfahrungsaustausch zu gelungenen Maßnahmen, Akzeptanz und Nachfrage, gefolgt von einem Exkurs quer durch Deutschland zu verschiedenen Modellen des Seniorenwohnens und Ideen der Seniorenberatung/-betreuung.
- Im Praxisteil arbeiten wir dieses Mal stärker an den Methoden, wie man Konzepte erarbeiten kann. Dabei verfolgen wir die Fragen, was zu Ihren Mietern, zu Ihrem Standort und Ihrem Unternehmen passt und überlegen, wie Sie zu den besten Ideen kommen, z. B. über Interviews, Teamwork, Testimonials...

Termin: 03.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 5 (6. Tag) Quartiere im Fokus. Imagewandel und Quartiersmarken.

- Was tun, wenn ein Wohngebiet einen schlechten Ruf hat? Und was bringen Quartiersmarken eigentlich für Vorteile?
- Auch hier geht es darum, die richtigen Fragen zu stellen, um die besten Lösungen zu entwickeln. Welche Handlungsoptionen gibt es für einen Imagewandel? Wie lange dauert das?
- Viele Wohnungsunternehmen entwickeln Quartiersmarken. Welche Chancen bietet dieses Vorgehen? Was muss ich dabei bedenken?
- Wir werden ausgehend von Beispielen eigene Ideen entwickeln. Idealerweise bringen Sie eigenen Fallbeispiele mit, an denen wir konkret arbeiten können.

Termin: 14.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 6 (7. Tag) Exkursion „Wir lösen einen Fall“ Heute sind wir zu Gast bei einem Kursteilnehmer.

- Sie haben die Chance, eine Marketingaufgabe Ihres Unternehmens (hoher Leerstand, große Fluktuation, Wunsch nach Imagewandel eines Quartiers ...) als echte Praxisaufgabe für alle zu stellen. Nachdem wir in den letzten Seminartagen Methoden und Blickwinkel trainiert haben, entwickeln wir als „frisches“ Expertenteam Lösungen für Ihr Problem.
- Die Gruppe übernimmt (unter Anleitung) die Analyse und Erkundung des Standortes und erhält Tipps, worauf man bei der Ortsbesichtigung achten sollte. Dabei dokumentieren wir wichtige Beobachtungen. Dann erarbeitet die Gruppe gemeinsam Lösungsvorschläge.
- Am Ende hält unser Gastgeber eine IST-Beschreibung (Außenblick, Expertenblick) und eine Vielzahl an konkreten Lösungsvorschlägen in der Hand, die er mit seinen Entscheidern weiter verfolgen kann.

Termin: 28.05.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 7 (8. Tag) Wertvolle Kunden(Mieter)-Beziehung

- Heute steht der Bestandsmieter im Mittelpunkt. Was ist ihm wichtig? Was dem Unternehmen? Was tut beiden Seiten gut?
- Dabei folgen wir zum einen Fragen zu Gegenwart und Zukunft: Wie viel Digitalisierung verträgt eine gute Beziehung zum Mieter? Wie mache ich Mieter zu Empfehlern? Ist Facebook ein Medium zur Mieterbindung?

- Und wir betrachten weitere Aspekte der Öffentlichkeitsarbeit, wie Sponsoring, Pressearbeit, Events, Quartiersarbeit und viele mehr.
- Auch hier wieder wichtig: Bringen Sie alle Fragen mit, die Sie bewegen. Wir werden Antworten darauf finden!

Termin: 04.06.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

Modul 8 (Tag 9 und 10) Ihre Marketingstrategie – Blick in die Zukunft – Impulse

• Marketingstrategie

Über alle Module hinweg haben wir Wissen gesammelt. Jetzt ergänzen wir den Fahrplan zur Marketingstrategie und betrachten auch die Themen Controlling und Budgetierung.

• Impulse zum Weiterdenken

Viele reden immer wieder von Schwarmintelligenz. Wie können wir diese Idee im Marketing nutzen?

• Kunden-Beziehungsmanagement

(Customer Touchpoint Management) – eine Methode um immer am Puls Ihrer Zielgruppen zu bleiben.

• Zukunftstrends für Marketing und Kommunikation

Was bedeutet Digitalisierung für Marketing und Kommunikation? Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus?

Termin: 14.06. und 15.06.2018 von 09:00 – 16:00 Uhr

REFERENTIN **Ines Palme**, Marketingberaterin und Geschäftsführerin der enders - Marketing und Kommunikation GmbH

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 1.700,00 EURO

für Nichtmitglieder: 1.900,00 EURO

KUNDENGESPRÄCHE ERFOLGREICH LENKEN

Gespräche mit Kunden gehen manchmal in die falsche Richtung. Kunden mit Beschwerden oder Forderungen „wollen“ oder können z.B. weniger angenehme Sachverhalte nicht „richtig“ verstehen. Sie als Mitarbeiter brauchen dann funktionierende Mittel, um die Kommunikation schnell wieder in die richtige Richtung zu lenken. Gezielte, einfache und sehr wirksame Kommunikation kann Sie genau dabei unterstützen, ohne langes Federlesen zum Ziel zu kommen. Wie die klare und einfache Sprache geht, das erfahren Sie in diesem Seminar mit vielen Möglichkeiten zum praktischen Ausprobieren (ohne Rollenspiele).

INHALTE

- Wie Worte wirken: besondere Formulierungen im Alltag gekonnt nutzen – praktische Beispiele
- Entdecken Sie, wie Worte wirken: unterschiedliche Varianten für die Kommunikation von fachlichen und sozialen Inhalten
- Beim Kunden die Motivation zum „richtigen“ Verstehen fördern: Formulierungen, die Verständnis und „Einsicht“ verstärken
- Sachverhalte klar kommunizieren: Tipps, wie man Fehler und Missverständnisse vermeidet
- Praktisches Anwenden: Beim Zuhören (oder Lesen von Emails) schnell erkennen, mit welcher Antwort Sie für Verstehen sorgen statt aneinander vorbeizureden
- Ausprobieren: Inhalte (z. B. fachliche, soziale, Ablehnungen, Nein-Sagen...) praxistauglich und geschickt formulieren
- Zusammenfassung und Tipps für den Alltag

**LERNEN/
NUTZEN**

- Kennenlernen der wichtigsten Mittel für „richtige“ Kommunikation von Sachverhalten
- Erkennen, wie Sie mit passenden und klaren Formulierungen Ihre Kommunikationsziele erreichen
- Ausprobieren und trainieren einfacher Beispiele mit wirksamen Effekten, die zum Ziel führen

REFERENTIN

Dipl.-Ing. Astrid Horváth, Studium Maschinenbau und Arbeitswissenschaften mit Schwerpunkt Organisationspsychologie (TU Dresden), Projektleiterin SGA (Screening Gesundes Arbeiten, TU Dresden)

TERMIN

12.03.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

WAS TUN, WENN ´S BRENNT? – KONFLIKT- UND KRISENMANAGEMENT IM UMGANG MIT SCHWIERIGEN PUBLIKUM (2-TAGES-SEMINAR)

Modul 1

„... wie sollte ich mich in „Null-Toleranz-Situationen, wie z. B. bei Beleidigungen und Bedrohungen verhalten?“

Konfrontative Gesprächsführung/Konfliktmanagement**Modul 2**

„... wie kann ich mich deeskalierend verhalten und wie sollte ich mich bei Distanzlosigkeiten und tätlichen Angriffen schützen?“

Selbstschutzstrategie/Krisenmanagement**Modul 3**

„... wie gehe ich mit verärgerten und aufgebracht Personen um?“

Empathische Gesprächsführung und Emotionsmanagement**Modul 4**

„... wie kann ich mit anderen helfen und das tun, was mir zumutbar ist, wenn Kollegen/-innen mich um Hilfe ersuchen?“

Grundlagenmodul 4: Nothilfestrategie/Krisenmanagement II**REFERENT**

Marco Köhrsen, diba-Institut für Gewaltprävention, Osterrönfeld

TERMINE

11.06.2018 und 12.06.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 480,00 EURO

für Nichtmitglieder: 510,00 EURO

DIGITALE MIETERKOMMUNIKATION

Die Kommunikation mit den Mieterinnen und Mietern läuft heute nicht mehr nur über Briefe, Aushänge und Zeitschriften. Sie ist digital geworden. Wohnungsunternehmen kommunizieren mit ihren Mieterinnen und Mietern über die Website, über Mieter-Portale und Mieterapps, Social Media, Chatbots und digitale Bretter im Treppenhaus.

Mietermagazine, Geschäftsberichte und Nachhaltigkeitsberichte werden in erweiterter Form online publiziert. Das Seminar gibt einen Überblick über die verschiedenen Kanäle und benennt ihre Vor- und Nachteile.

INHALTE**Wie möchten Mieter kommunizieren?**

- Bevorzugte Kanäle
- Alter und Wohnkonzept
- Trends

Welche Kanäle stehen zur Verfügung?

- Analoge Medien
- Digitale Medien

Vor- und Nachteile unterschiedlicher Kommunikationsmedien

- Reichweite
- Kosten
- Akzeptanz

REFERENTIN

Dr. Cathrin Christoph, Inhaberin Cathrin Christoph Kommunikation und Professorin für Communications & Marketing an der ISM Hamburg

TERMIN

22.01.2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

SIE HABEN FRAGEN ZU EINEM DER HIER BESCHRIEBENEN SEMINARE?
KONTAKTIEREN SIE UNS, WIE BERATEN SIE GERNE.

**ANSPRECH-
PARTNER**

Frau Isabell Fuldner

Frau Bettina Schmidt

TELEFON

(03 61) 340 10-224

(03 61) 340 10-262

TELEFAX

(03 61) 340 10-236

(03 61) 340 10-236

E-MAIL

isabell.fuldner@vtw.de

bettina.schmidt@vtw.de

INTERNET

www.mfa-erfurt.de

www.mfa-erfurt.de

ANMELDUNG

Bitte benutzen Sie die „Seminar-Anmeldung“ auf Seite 78 für die Anmeldung an unseren Seminaren.

DEN EMPFANG SICHER IM GRIFF: PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION AM TRESSEN – EIN WORKSHOP

Mieter, Interessenten, Kollegen und Besucher aller Art am Empfang freundlich zu unterstützen und gleichzeitig das Telefon zu bedienen, kann stressig sein und erfordert konzentrierte Serviceorientierung und professionelle Kommunikation. Im Zuge der steigenden Anspruchshaltung und auch Aggression von Besuchern wachsen auch die Herausforderungen am Empfang. Die Methoden hierfür werden in diesem praxisorientierten Trainingsworkshop vermittelt.

INHALTE **Serviceorientierte Gesprächsführung:** Wir lernen Methoden, um gezielt freundliche Serviceorientierung ausstrahlen. Wir erarbeiten uns den Effekt einer gelungenen Begrüßung für den Verlauf eines positiven Gesprächs. Wir lernen, dass wir Gespräche selbst aktiv führen können durch gezielte Fragen.

Konfliktkommunikation: In der alltäglichen Hektik freundlich zu bleiben, gestaltet sich oft schwierig. Um Sie in dieser täglichen Herausforderung zu unterstützen, bekommen Sie Methoden Empathie und transparente Kommunikation an die Hand, die wir gemeinsam üben.

Umgang mit schwierigen Situationen am Empfang: Wir üben den Umgang mit schwierigen Anrufern, Besuchern und Kollegen – wie z.B. Mieter die endlos reden oder solche, die schon schlecht gelaunt zur Tür reinkommen oder solche, die unsere Grenzen nicht akzeptieren. Wie lösen wir die Situation, wenn das Telefon klingelt während wir mit dem Besucher vor Ort im Gespräch sind und Kollegen auch noch parallel Fragen haben? Wie gehen wir mit Ignoranz und Aggression um, wenn jemand direkt vor uns steht? Hier werden ganz konkrete Lösungsansätze für mitgebrachte Beispiele gemeinsam erarbeitet.

MAX. TEILNEHMERZAHL 10

ZIELGRUPPE Mitarbeiter, die am Empfang in der Wohnungswirtschaft arbeiten

REFERENTIN **Diplom-Betriebswirtin Natascha Gawlitza-Zorn**, Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur „Telesense Kommunikation GmbH“

TERMIN 19. 04. 2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

GEKONNTE UND KUNDENORIENTIERTE KOMMUNIKATION BEI MODERNISIERUNGSVORHABEN

Modernisierungsmaßnahmen sind Maßnahmen des Vermieters, die entweder den Gebrauchswert der gemieteten Räume oder sonstiger Teile des Hauses nachhaltig erhöhen oder zur Einsparung von Energie führen. Eine Modernisierungsmaßnahme hat in der Regel einen wesentlichen Eingriff in die Privatsphäre des Mieters zur Folge. Der Erfolg einer Modernisierungsmaßnahme hängt dabei wesentlich von der Information, Integration, Motivation und Betreuung der Mieter ab. Aus diesem Grund sollte das Wohnungsunternehmen vor, während und nach der Modernisierungsmaßnahme ehrliche, gut abgestufte und vorbereitete Informationen an den Mieter weitergeben. Um rechtzeitig Widerstände bei den Mietern abzubauen, ist es notwendig, sie frühzeitig an Entscheidungen zu beteiligen und individuelle Lösungen zu ermöglichen.

INHALTE **Erwartungen der Seminarteilnehmer**
Strukturelle Veränderungen im Wohnungsmarkt

- Grundsätze der Kundenorientierung
- Mieter = Kunde? (Einstellung des Mitarbeiters – die Mitarbeiter als Visitenkarte)

Der Ablauf einer kundenorientierten Modernisierung – Mitgliederinformation, Mitglieder motivation und Mitgliederbetreuung

- Maßnahmen vor der Modernisierung (z. B. Pressearbeit, Modernisierungsankündigung, Besuch des Mieters, Mietergespräche und Mieterversammlung)
- Maßnahmen während der Modernisierung (z. B. Baumaßnahmen, Zeitplan, Betreuung der Mieter, Ansprechpartner bei Problemen)
- Maßnahmen nach der Modernisierung (z. B. Mieterhöhung, Mieterfest, Tag der offenen Tür etc.)

Wahrnehmungstraining und der Umgang mit Aggressionen und Ängsten

- Bedeutung der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Ursachen und Erscheinungsformen von Aggressionen und Ängsten

Lösungsstrategien

- Verbal (Kommunikationstechniken) und taktisch (Auftreten und Verhaltensweisen)
- Umgang mit Ängsten der Mieter
- Reaktionen bei Problemen

ZIELGRUPPE Führungskräfte, Techniker, Hausverwaltung und Hausmeister

REFERENT **Prof. Dr. Matthias Neu**, Diplom-Kaufmann, Hochschule Darmstadt

TERMIN 08. 05. 2018, 09:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO

für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

LOHNSTEUER

ARBEITSRECHT

SOZIALVERSICHERUNG

LEHRGÄNGE

HONORAR

VEREINBARUNGEN

PARAGRAPHEN

OPTIONSVERTRAG

KREDITWIRTSCHAFT

SCHWELLENWERT

BERATUNGSLEISTUNGEN

5 | ALLES WAS RECHT IST



DAS GENOSSENSCHAFTSMITGLIED ALS MIETER AKTUELLE URTEILE UND RELEVANTE RECHTSPRECHUNG

Bundesweit verfügen zweitausend Genossenschaften über gut zwei Millionen Wohnungen: Ein starker Fels in der Brandung der Vermieterschaft. Rechtliche Besonderheiten der Genossenschaften regeln das Genossenschaftsgesetz und die jeweilige Satzung. In den letzten Jahren haben Rechtsprechung und Gesetzgebung das Genossenschaftsbild verändert. Eine Vielzahl mietrechtlicher Fragen speziell für Genossenschaften wird in dem Seminar erörtert:

- INHALTE**
- Konsequenzen bei Ausschluss eines Genossenschaftsmitglieds?
 - Strikte Trennung zwischen Mitgliedschaft und Nutzungsvertrag?
 - Rechtsfolgen bei Insolvenz des Genossenschaftsmieters?
 - Gilt der Gleichbehandlungsgrundsatz uneingeschränkt?
 - Gleichbehandlungsgrundsatz bei Mieterhöhungen?
 - Gleichbehandlungsgrundsatz bei Mietminderungen?
 - Identität zwischen Genossenschaftsanteilen und Kautions?
 - Wie geht man rechtlich mit so genannten Gästewohnungen um?
 - Kündigung im Todesfall?
 - Kündigung bei Unterbelegung einer Genossenschaftswohnung?
 - Wann sind Videoüberwachungen zulässig?

ZIELGRUPPE Vorstände, Geschäftsführer/innen, Mitarbeiter/innen von Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften und Hausverwalter/innen mit Sondermietenverwaltung

REFERENT **Rechtsanwalt Detlef Wendt**, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Recklinghausen

TERMIN **20.03.2018, 9:00 – 16:00 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

RECHTE DES MIETERS GUT MANAGEN HEISST, RENDITE SICHERN

INHALTE

Mietobjekt und Mietzweck

- Größenberechnung und Tolerranzrechtsprechung
- Recht des Mieters Nebenflächen zu nutzen

Zustand des Mietobjekts

- Umgebungsmängel
- Schallschutz bei Altbauten
- technische Entwicklungen

Teures neues Thema: die laufende Schönheitsreparaturen

- Neue Rechtssituation in Formular-Mietverträgen
- Angelpunkt: die Dokumentation des Zustands der Mietsache bei Übergabe

Mängel der Mietsache

- Darlegungs- und Beweislast anhand von Schimmelproblematik
- Möglichkeiten der mietvertraglichen Gestaltung (AGB-Recht)
- Ausblick: wie läuft ein Mängelprozess?

Der Mieter stirbt: Verschiedene Fallgruppen und ihre optimale Behandlung Gesetzgeberischer Ausblick

REFERENT

Michael Eggert LL.M., Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Dresden

TERMIN

25.04.2018, 9:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO

für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

AKTUELLE RECHTSPRECHUNG ZU WIEDERKEHRENDEN PROBLEMSTELLUNGEN IM WOHN- UND GEWERBERAUMMIETRECHT

Das Seminar bietet praxisorientierte Informationen über regelmäßig wiederkehrende Problemstellungen im Wohn- und Gewerberaummietrecht. Ausgangspunkt hierbei sind aktuelle gerichtliche Entscheidungen, insbesondere des Bundesgerichtshofs.

Formularschreiben und Fallübungen sollen die Umsetzung des Seminarinhalts im beruflichen Alltag erleichtern. Eine Vorladung der Polizei wegen Unterschlagung nach einer durchgeführten Wohnungsräumung führt häufig zu schlaflosen Nächten. Das Seminar gibt Einblicke in die strafrechtliche Ermittlungsarbeit von Polizei und Staatsanwaltschaft, Zeugenvernehmung, Strafbefehl und Anklage, informiert über die in der Praxis der Wohnungswirtschaft relevantesten Straftatbestände und gibt Empfehlungen, wie man sich als Beschuldigter in einem Ermittlungsverfahren richtig verhält.

INHALTE

Kündigungsverzichtsvereinbarungen

- Gesetzlicher Rahmen im Wohn- und Gewerberaummietrecht
- Aktuelle Rechtsprechung
- Praxisrelevante Klauselbeispiele

Vertretung von Vertragsparteien

- Vertretung des Vermieters, Vollmacht, Vertragsklauseln, Zurückweisung nach § 174 BGB
- Vertretung des Mieters
 - Vorsorgevollmacht
 - Gesetzliche Betreuung
 - Nachlasspflegschaft/Abwesenheitspflegschaft
 - Vormundschaft

Rauchwarnmelder

- landesgesetzliche Grundlagen
- aktuelle Rechtsprechung zu Installation und Kostenumlage

Vorbereitung gerichtlicher Verfahren

- Richtig Mahnen: Fälligkeit, Verzug, Verzinsung, Wiedervorlage
- Rechtzeitigkeitsklausel richtig formulieren
- Wirksam Zustellen: Einschreiben, Gerichtsvollzieher, öffentliche Zustellung
- Vorgerichtliche Anwaltskosten als Verzugsschadensersatz
- Tatsachenfeststellung und Beweissicherung – Anforderungen an ein Störungsprotokoll

Die Räumungsvollstreckung

- Der beschränkte Vollstreckungsauftrag, § 885a ZPO
- Räumungsmodell (Berliner-, Hamburger-, Frankfurter Modell)
- Die kalte Räumung
- Räumung von Wohnraum im Eilverfahren, § 940a ZPO
- Vermieterpfandrecht im Wohn- und Gewerberaummietrecht
- Vollstreckungsauftrag richtig formulieren

Exkurs zum Pfandrecht von Genossenschaften am Auseinandersetzungsguthaben

- Rechtliche Grundlagen, Änderungen im Genossenschaftsgesetz, aktuelle Entscheidungen, Rechtslage bei Insolvenz-/ Nachlassinsolvenz des Mitglieds

Verhalten bei Ermittlungsverfahren wegen Unterschlagung u. a.

- Diebstahl (§ 242 StGB) und Unterschlagung (§ 246 StGB) - strafrechtliche Gefahren für den Wohnungswirtschaftler – Überblick über die strafrechtlichen Regelungen
- Vorladung zur Polizei – als Beschuldigter im Ermittlungsverfahren
- Antrag auf Einsicht in die Ermittlungsakte
- Einlassungen im Ermittlungsverfahren – Vernehmung, schriftliche Aussage, Dokumente und Zeugen
- §170 Abs. 2 StGB – der „kleine“ Freispruch

Einstellung gegen Auflagen und Anklage

ZIELGRUPPE Geschäftsführer(innen) und Mitarbeiter(innen) von privaten und kommunalen Wohnungsunternehmen und Wohnungsverwaltungen, Mieter- und Grundstückseigentümerverbände sowie interessierte Eigentümer und Vermieter

REFERENT **Mario Viehweger**, Rechtsanwalt, Kanzlei Hirsch, Thiem & Kollegen, Dresden/München

TERMIN **16.01.2018, 9:00 – 16:00 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

BLICKPUNKT: DATENSCHUTZ 2018 – WAS KOMMT AUF DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT ZU?

INHALTE

- Datenschutz – Gesetzliche Grundlagen
- Überblick Personaldatenschutz
- Umgang mit Mieterdaten und Informationen
- Fallstricke bei Mieterportalen für Betriebskosten und Instandhaltung
- Dialog zum Kunden – E-Mail, Telefon & Co
- Videoüberwachung – gesetzliche Änderungen
- Datenschutzrechtliche Prüfung – Was nun?
- Europäische Datenschutzgrundverordnung – was ändert sich?

REFERENT

Sebastian Braune, Rechtsanwalt, Datenschutzbeauftragter (TÜV Cert),
Rechtsanwälte Balan Stockmann & Partner, Jena

TERMIN

20.02.2018, 9:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR

für MFA-Mitglieder: 210,00 EURO

für Nichtmitglieder: 240,00 EURO

WEG-KONKRET 2018

TERMIN

22. und 23.03.2018

Weitere Informationen zur Veranstaltung werden rechtzeitig bekanntgegeben!

BAUWEISE

KOFINANZIERT

HEIZUNG

SANITÄRE AUSSTATTUNG

BAUPHYSIKALISCH

LÜFTEN

LEHRGÄNGE

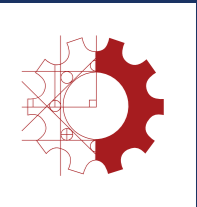
JUNGE WOHNUNGSWIRTSCHAFTLER

ERSTAUSBILDUNG

WÄRMEDÄMMUNG

GRUNDWISSEN

6 | TECHNIK, DIE BEGEISTERT



BAUTECHNISCHE GRUNDLAGEN FÜR BERUFSEINSTEIGER UND AUSZUBILDENDE (2 TAGE)

Dieses Seminar ergänzt Ihre Berufsausbildung und ist für Berufseinsteiger. Die Aufgaben in der Wohnungswirtschaft sind geprägt durch ein heterogenes Aufgabenspektrum. Technische Kenntnisse für Immobilienkauffrauen/-männer über die zu verwaltenden Gebäude ermöglichen eine gute Verwaltungsstrategie und eine bessere Zusammenarbeit mit den jeweiligen Abteilungskollegen. Nicht jedes Gebäude ist in der Verwaltungs- und Instandhaltungs- oder Instandsetzungstätigkeit gleich zu bewerten. Dies wird im Seminar den Teilnehmern anhand von praktischen Beispielen erläutert. Somit erhalten die Teilnehmer Grundlagenkenntnisse über die verschiedenen Gebäudetypen, der Anlagentechnik in diesen Gebäuden und welche Gesetze, Verordnungen und Regelwerke zu beachten sind.

Dieses 2 tägige Seminar verstärkt das verzahnte Wissen von technischen und kaufmännischen Inhalten und bildet somit eine fundierte Grundlage für eine zukünftige Unternehmenssicherheit.

INHALTE

Tag 1

Einführung

- Begriffe zum Gebäude
- Gebäudekonstruktionen
- Mängel in Bestandsgebäuden und Mängelbeseitigung
- Entscheidung zum Neubau oder „Bestandserhaltung“
- Auftragsvergabe an Planer und ausführende Firmen (HOAI und VOB)
- Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisieren

Gesetze, Verordnungen und Regelwerke

- Gesetze zur Energieeinsparung und zum Trinkwasserschutz
- Verpflichtende Einhaltung der Verwaltung von Normen und Regelwerken
- Begriffe in Energieausweisen
- Grundlagen der Verkehrssicherungspflicht

Tag 2

Anlagentechnik (Inspektionen und Wartungen)

- Betrieb von Sanitärinstallationen
- Betrieb von Gasinstallationen
- Betrieb von Elektroinstallationen
- Betrieb von Heizungsanlagen
- Aufzugsanlagen
- Schimmelpilzbildung und Fogging: Ursachen, Vermeidung und Beseitigung

Schimmelpilz und Fogging beurteilen können und beseitigen

- Rechtsprobleme liegen in der Luft
- Fallbeispiel zur Entscheidungsfindung
- Ursachen für Schimmelpilzwachstum in Gebäuden
- Fogging (Schwarzstaub)

Allgemeine und konkrete Schutzziele des Brandschutzes

- Sinnvolle Maßnahmen ergreifen
- Rauchwarnmelder

Schallschutz

- Lärmbelästigung

Zusammenfassung

- Feedback

ZIELGRUPPE Auszubildende zur Immobilienkauffrau und zum Immobilienkaufmann; Berufseinsteiger; Mitarbeiter des Bestandsmanagements und Hausmeister

REFERENT **Dipl.-Ing. Dieter Uhlig**, Lehrbeauftragter an der Bauhaus-Universität Weimar, Beuth-Hochschule Berlin und HTW Berlin Co. KG, Zeitz

TERMIN 19.06. + 20.06.2018, 9:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 390,00 EURO für Nichtmitglieder: 420,00 EURO

BAUWERKSABDICHTUNG RECHTSSICHER PLANEN UND AUSFÜHREN

Feuchteschäden wegen Mängeln der Bauwerksabdichtung und damit unüberschaubare Haftungsrisiken sind vermeidbar – das Seminar vermittelt das praktische Rüstzeug für die in technischer und rechtlicher Hinsicht risikoreduzierte Abdichtungsplanung und -ausführung

Analog dem Planungs- und Baugeschehen werden jeweils relevante Pflichtenkreise und korrespondierende Vertragsstrategien fokussiert: Ausgangspunkt sind Sorgfaltsanforderungen und Risiken im Kontext der Baugrunduntersuchung sowie eine leistungsphasenbezogene Darstellung der von der Rechtsprechung konkretisierten Maßstäbe an die Abdichtungsplanung. Im Hinblick auf gesamtschuldnerische Haftungsrisiken werden die Klärung von Leistungsinhalten und Schnittstellen ebenso wie die besonderen Anforderungen an die Überwachung von Abdichtungsarbeiten thematisiert.

Im Focus steht sodann die umfangreiche Rechtsprechung zu Mangelbegriff, anerkannten Regeln der Technik und DIN-Normen im Bereich der Bauwerksabdichtung: Welche Abdichtungstechnik entspricht unter welchen Voraussetzungen den „üblichen Qualitäts- und Komfortstandards“? Was ist bei Abweichungen „nach unten oder oben“ sowie bei Änderung technischer Normen nach Vertragsabschluss zu beachten? Kann Schadensersatz trotz Trockenheit, merkantiler Minderwert trotz einwandfreier Mängelbeseitigung geltend gemacht werden?

In Anbetracht der praktischen Bedeutung von Abdichtungsmaßnahmen im Bestand konkretisiert das Seminar schließlich die hier maßgeblichen Rechtsfragen ebenso wie die bei der Sanierung von Mängeln der Bauwerksabdichtung im Raum stehenden Haftungsrisiken. Mit einem Blick auf die für die sachverständige Beratung bei Erwerb und Veräußerung von (sanierten) Altbauten praktisch bedeutsamen Aufklärungs-, Beratungs- und sonstigen Vertragspflichten schließt der letzte Teil.

Das Seminar bietet kompaktes Wissen für eine „wasserdichte“ Planung und Ausführung - auf der rechtssicheren Seite.

INHALTE

Rechtliche Risiken analog Planungs- und Baugeschehen

- Baugrunduntersuchung: Sorgfaltsanforderungen und Haftungsrisiken
- Planung wasserdicht? – Anforderungen an die Abdichtungsplanung in der aktuellen Rechtsprechung
- Gesamtschuldnerische Haftungsrisiken
- Klärung von Schnittstellen und Leistungsinhalten
- Anforderungen an die Überwachung von Abdichtungsarbeiten

Im Focus: Mangelbegriff – aRdT – technische Normen im Kontext der Abdichtung

- Aspekte der Mängelhaftung im Abdichtungsbereich
- Mangelbegriff, anerkannte Regeln der Technik und DIN-Normen im Kontext der Bauwerksabdichtung
- Anerkannte Regeln der Technik im Wandel? – Folgen für die Vertragspraxis
- Haftungsrisiken bei Sanierung von Mängeln der Bauwerksabdichtung

Rechtsfragen bei nachträglicher Abdichtung

- Kardinalpflicht Bestandserkundung
- Instandsetzungs-/ Sanierungsplanung – rechtliche Anforderungen?
- Welcher Standard ist geschuldet?
- Aufklärung – Beratung – Dokumentation
- Sachverständige Beratung bei Veräußerung/ Erwerb von (sanierten) Altbauten

REFERENTIN Rechtsanwältin Elke Schmitz, Kanzlei Schmitz, Bremen

TERMIN 06.06.2018, 9:00 – 16:00 Uhr

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO

für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

TECHNISCHE BESTANDSBEWIRTSCHAFTUNG – DAS UNGEPLANTE GUT IM GRIFF

Auch wenn der Neubau an vielen Standorten massiv gesteigert wurde, bleibt die Instandsetzung und Modernisierung von großer Bedeutung.

Doch wie werden Budgets der Kleininstandhaltung gebildet und möglichst konfliktfrei verteilt? Welche Einzelmodernisierungen sollen durchgeführt werden? Passen die Prioritäten des operativen Tagesgeschäftes zu den strategischen Zielen der Bestandsentwicklung? Und wie können Prozesse besser und Verwaltungskosten gesenkt werden? In welchen Fällen ist Outsourcen besser als Selbermachen? Und zahle ich auch nur den marktgerechten Handwerkerpreis?

In jedem Unternehmen stecken Optimierungspotenziale. Finden Sie Ihren maßgeschneiderten Weg anhand von praxiserprobten Lösungen anderer – lernen Sie von anderen, ohne sich selbst zu verbiegen!

INHALTE

Strategisch Denken

- Von Portfolio-Strategien zu zielgerichteten Budgetzuweisungen für die laufende Instandhaltung oder Einzelmodernisierung

Mut zur Lücke

- Neue Wege der Prozessoptimierung – Effizienzorientierter Einsatz von Mitarbeitern (neue Organisationsformen, Mieterselbstbeauftragung, Handwerkerportale, optimierte Rechnungsprüfung, Unterstützung durch mobile Anwendungen)

Machen oder kaufen

- Effizienter und wirtschaftlicher Einsatz von Regiehandwerkern und Externen (Wirtschaftlichkeitsvergleich Regiebetrieb - Fremdhändler) Lieferantenmanagement
Vom Bestellempfänger zum strategischen Partner – für eine nachhaltige und faire Zusammenarbeit

Marktgerechter Leistungseinkauf

- Kostenoptimierung durch Preistransparenz, markterprobte pauschalierte Handwerkervergütung, Verhandlungsstrategien mit Fremdhändlern
(Vergleich unterschiedlicher Marktsysteme)

Praxisbeispiele zum Nachahmen

- Neues Miteinander von Wohnungsunternehmen und externen Partnern

REFERENTIN **Brigitte Wiblishauser**, Dipl.-Ing. (FH), Architektin, Bereichsleiterin Organisationsberatung iwb Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH, Braunschweig

TERMIN **15.05.2018, 9:00 – 16:00 Uhr**

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 220,00 EURO

für Nichtmitglieder: 250,00 EURO

AUSBLICK

FÜHRUNGSKRÄFTE

AUFBAUSTUFE

SOZIOLOGIE

METHODEN

BUCHFÜHRUNG

RISIKOMANAGEMENT

FACHKRAFT

LEISTUNGSRECHNUNG

IMMOBILIENFACHWIRT

KALKULATION

7 | JUNGE WOHNUNGS-
WIRTSCHAFTLER HERGEHÖRT

8 | BERUFSBEGLEITEND NACH OBEN



VORBEREITUNGSKURS „ZWISCHENPRÜFUNG“ (2. LEHRJAHR)

TERMIN 05.02. – 08.02.2018

GEBÜHR 30,00 EURO/Person/Tag

VORBEREITUNGSKURS „SCHRIFTLICHE ABSCHLUSSPRÜFUNG“ (3. LEHRJAHR)

TERMIN 26.03. – 29.03. & 03.04.2018

GEBÜHR 30,00 EURO/Person/Tag

VORBEREITUNGSKURS „MÜNDLICHE ABSCHLUSSPRÜFUNG“ (3. LEHRJAHR)

TERMIN 29.05. – 31.05.2018

GEBÜHR 30,00 EURO/Person/Tag

GEPRÜFTE/R IMMOBILIENFACHWIRT/IN (IHK)
1,5-JÄHRIGE AUSBILDUNG

**DURCH-
FÜHRUNG** vorwiegend 14-tägig in den Räumen der MFA
freitags von 13:30 – 17:00 Uhr
samstags von 08:30 – 15:00 Uhr

BEGINN 07.09.2018

UMFANG ca. 500 Stunden
sowie Intensivkurs zur Prüfungsvorbereitung

GEBÜHR für MFA-Mitglieder: 2.700,00 EURO
Ratenzahlung möglich! für Nichtmitglieder: 2.900,00 EURO

BEGINN

DER WEG ZU UNS

ANMELDUNG

ABMELDUNG

GEBÜHREN

DURCHFÜHRUNG

COPYRIGHT

HAFTUNG

DATENSPEICHERUNG

GERICHTSSTAND

KONTAKT

9 | DIE MFA IM ÜBERBLICK



ORGANISATORISCHES

Unsere Seminare beginnen in der Regel um 9:00 Uhr und enden ca. 16:00 Uhr, falls nicht anders ausgeschrieben.

In den Ganztagsseminaren ist neben dem Skript, dem Begrüßungskaffee, das Mittagessen inkl. Getränke sowie die Pausengetränke enthalten.

An- oder Abmeldungen erbitten wir schriftlich per Post, per Fax, per E-Mail oder online im Internet unter www.mfa-erfurt.de.

Die Anmeldung ist erst dann verbindlich, wenn Sie von uns vor Veranstaltungsbeginn eine schriftliche Bestätigung erhalten.

Anmeldungen nach Anmeldeschluss sind möglich, sofern noch Plätze frei sind. Bitte informieren Sie sich.

Da Parkplätze am Haus nur begrenzt zur Verfügung stehen, muss auf öffentliche Parkmöglichkeiten zurückgegriffen werden.

DER WEG ZU UNS

Die öffentlichen Parkplätze in der Regierungsstraße sind zeitlich befristet.

Wir empfehlen daher bei Anreise mit dem Auto eine Orientierung am Parkleitsystem für die Parkhäuser in Erfurt.

Folgende Parkhäuser stehen zur Verfügung:

Parkhaus am **Theater** (Theaterplatz)

Parkhaus **Sparkassenfinanzzentrum** (Bonifaciusstraße)

Parkhaus am **Domplatz** (Bechtheimer Straße)

Parkhaus **Forum I** (Lachsgasse)

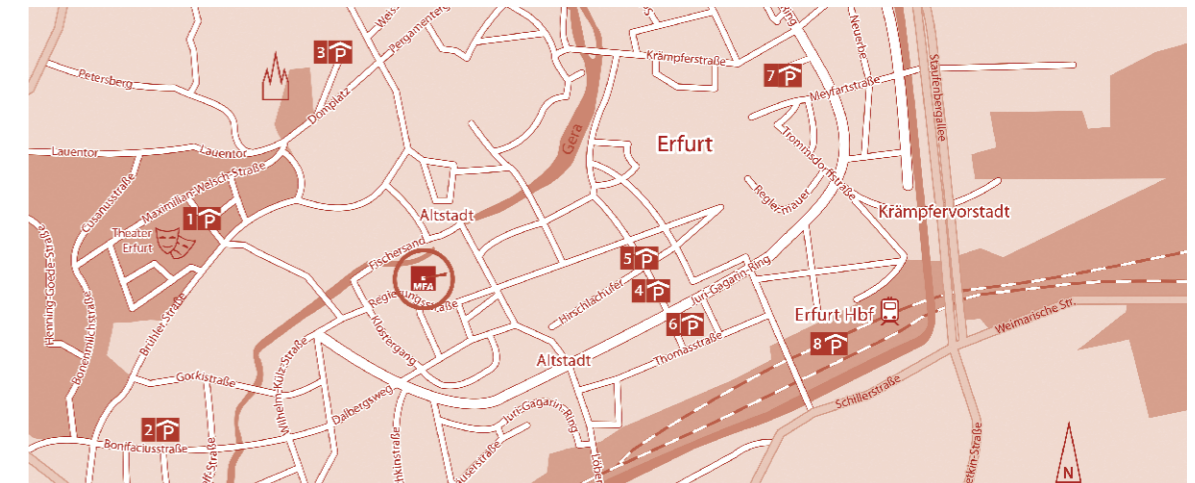
Parkhaus **Forum II + III** (Hirschlachufer)

Parkhaus **Thomaseck** (Thomasstraße)

Parkhaus **Anger 1** (Fleischgasse)

Parkhaus **Hauptbahnhof** (Willy-Brandt-Platz)

Alle Parkhäuser befinden sich in der Innenstadt und das WDZ ist von dort aus zu Fuß bzw. mit der Straßenbahn erreichbar.



TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Anmeldung

Anmeldungen zu Lehrgängen und Seminaren sind an den Veranstalter zu richten. Der Veranstalter behält sich vor, eine Anmeldung nur anzunehmen, soweit die Höchstteilnehmeranzahl noch nicht erreicht ist. Die Anmeldung ist erst dann verbindlich, wenn sie vom Veranstalter schriftlich bestätigt wird.

Absage des Veranstalters

Der Veranstalter ist berechtigt, bei einer ungenügenden Anzahl von Anmeldungen oder aus anderen wichtigen Gründen die Veranstaltung abzusagen. Daraus sind keinerlei Ansprüche an den Veranstalter abzuleiten.

Abmeldung

Sie können Ihre Anmeldung vor Veranstaltungsbeginn schriftlich stornieren. Geht Ihre schriftliche Stornierung früher als 3 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn bei uns ein, so wird keine Seminargebühr berechnet. Geht die Stornierung später als 3 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn bei uns ein, so berechnen wir die Hälfte der Seminargebühr. Der Tag der Veranstaltung wird bei der Berechnung der Fristen nicht mitgerechnet. Eine Vertretung der angemeldeten Person ist jederzeit nach Rücksprache möglich.

Gebühren

Die Teilnahmegebühr schließt die Veranstaltungsunterlagen und die notwendige Nutzung der technischen Einrichtungen ein. Die Gebühr wird mit Rechnungsstellung fällig und ist ohne jeglichen Abzug zu zahlen. Forderungen gegen den Veranstalter können hiergegen nur insoweit zur Aufrechnung gebracht werden, als diese unbestritten oder rechtskräftig sind.

Durchführung

Die Veranstaltungen werden im Regelfall in Erfurt, Regierungsstraße 58, durchgeführt, es sei denn, es wird ausdrücklich ein anderer Veranstaltungsort genannt. Der Veranstalter behält sich vor, einen Ersatzreferenten einzusetzen, den Seminarinhalt zu modifizieren, Termin- und Ortsverschiebungen vorzunehmen sowie die Teilnehmerzahl zu verändern.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Copyright

Alle Rechte, insbesondere die des Nachdrucks, der Verbreitung und der Vervielfältigung der Veranstaltungsunterlagen oder Teilen daraus bleiben vorbehalten. Kein Teil der Schulungsunterlagen darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht für Zwecke der eigenen Unterrichtsgestaltung, ohne schriftliche Genehmigung des Veranstalters reproduziert werden oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder zu öffentlichen Wiedergaben benutzt werden.

Haftung

Die Haftung des Veranstalters sowie die seiner Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen erstreckt sich nur auf vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachte Schäden, die den Teilnehmern durch den Besuch der Veranstaltung entstehen. Der Veranstalter haftet weder für mittelbare Schäden (z.B. Folgeschäden oder entgangener Gewinn) noch für den Verlust von Daten und Programmen. Die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit, die auf einer vorsätzlichen oder fahrlässigen Pflichtverletzung des Verwenders, seines gesetzlichen Vertreters oder seiner Erfüllungs- bzw. Verrichtungsgehilfen beruht, richtet sich uneingeschränkt nach der gesetzlichen Regelung.

Datenspeicherung

Die Daten der Teilnehmer werden, soweit es geschäftsnotwendig ist und im Rahmen des Bundesdatenschutzgesetzes zulässig ist, in den EDV-Anlagen des Veranstalters gespeichert und verarbeitet.

Gerichtsstand

Gerichtsstand für alle Streitigkeiten ist Erfurt.

FORMULAR ZUR ANMELDUNG

ADRESSE/STEMPEL



SEMINAR-ANMELDUNG

Seminar

1. Teilnehmer: Name/Vorname

2. Teilnehmer: Name/Vorname

3. Teilnehmer: Name/Vorname

Ort, Datum

Unterschrift

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Mitteldeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V. - MFA
Regierungsstraße 58
99084 Erfurt
Tel. (03 61) 34 01 02 24, Fax (03 61) 34 01 02 36
mfa@vtw.de, www.mfa-erfurt.de

REDAKTION

Isabell Földner

GESTALTUNG

Werbeagentur ideenwert
Langensalzaer Straße 7, 99817 Eisenach
Fon (036 91) 74 14 32-0
www.ideenwert.de

FOTOGRAFIE

Seite 2: VTW Erfurt



**MITTELDEUTSCHE FACHAKADEMIE
DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT E. V.**

Regierungsstraße 58
99084 Erfurt

Telefon: (0361) 340 10-224
Telefax: (0361) 340 10-236

E-Mail: mfa@vtw.de
www.mfa-erfurt.de