

IMMOBILIENWISSEN für Gewerbeimmobilien



Jetzt online
anmelden unter
www.sugema.de

Seminarprogramm 2. Halbjahr 2023

Gewerberaummietrecht
Betriebskostenrecht
Immobilien-Fachwissen
Immobilien
Insolvenz und Restrukturierung
Baurecht
Architektenrecht
Bauplanungsrecht
Kommunikation und Führung



Exzellente Seminare für die Immobilienwirtschaft: sugema.de





INHALT

Über uns	4
Seminar-Übersicht	6 – 9
Preise	9
Gewerberaummietrecht	10 – 17
Betriebskostenrecht	18 – 22
Immobilien-Fachwissen	23
Immobilien	24 – 27
Insolvenz und Restrukturierung	28
Baurecht	29 – 33
Architektenrecht	34
Bauplanungsrecht	35
Kommunikation und Führung	36 – 38
Inhouse-Schulungen	40
Das Team	41
Veranstaltungsorte	42
Anmeldung und Allgemeine Geschäftsbedingungen	43

Weitere Infos zu den jeweiligen Seminaren finden Sie online unter www.sugema.de.

Einfach die jeweilige Seminarnummer in der Gesamtsuche  eingeben.

Sollten erneut corona-bedingte Einschränkungen auftreten, werden wir möglichst alle unsere Präsenz-Seminare auf Online-Seminare umstellen. Unsere Webseite bietet Ihnen stets den aktuellsten Stand.



sugema.de



DIE SEMINARE MIT DEM BESONDEREN MEHRWERT

Seit nunmehr 30 Jahren sind wir der deutsche Spezialanbieter für Gewerberaumiete, Betriebskostenabrechnungen und Immobilienrecht. Weit über 2.000 deutsche und internationale Unternehmen sind mit Seminaren und Webinaren von SUGEMA-Seminare erfolgreich.

Praxisgerecht, fachkompetent und immer an den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Teilnehmer orientiert, vermitteln wir spezifische Kompetenzen und innovative Lösungen.

Dabei unterstützen wir Sie besonders an der Schnittstelle von juristischem und kaufmännischem Know-how. Es ist Ihr besonderer Vorteil, dass wir ausschließlich in diesem Bereich tätig sind und so unsere Aufmerksamkeit gezielt auf Ihre Fragen fokussieren können.

Was wir in unseren Seminaren vermitteln, ist für Sie konkret und unmittelbar in Ihrem Unternehmen einsetzbar! Damit können Sie am nächsten Tag gleich loslegen.

KONTAKT:

SUGEMA-Seminare
id Verlags GmbH
Heinrich-von Stephan-Str. 3
68161 Mannheim

Telefon: 0621 – 120 32 40
Telefax: 0621 – 2 83 83

E-Mail: info@sugema.de



VERANSTALTUNGSORTE



FORTBILDUNGS- NACHWEIS

Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über die entsprechenden Zeitstunden. Unsere fachbezogenen Veranstaltungen sind in der Regel für die Pflichtfortbildung nach Anforderungen der Gewerbeordnung (§ 34c GewO) und § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) geeignet. Die abschließende Entscheidung über die Anerkennung bleibt jedoch der für die Teilnehmer zuständigen Kammer vorbehalten.

sugema.de

Gewerberaummietrecht

- 50074 Di., 05.09. – **3-Tages-Seminar: Gewerberaummietrecht –**
Do., 07.09.2023 **Intensives Kompaktseminar mit allen Basics für Neueinsteiger**
Online  (Dr. Ulrich Leo)
- 50075 Di., 12.09.2023 **Neueste Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht**
Online  Master-Crash-Kurs für Profis: Kompakt und mit wirklich allen Konsequenzen
in der Praxis (Dr. Ulrich Leo)
- 50078 Di., 19.09. – **3-Tages-Seminar: Gewerberaummietverträge**
Do., 21.09.2023 Sicher verhandeln und optimal gestalten
Online  (Dr. Ulrich Leo)
- 50104 Di., 10.10.2023 **NEU Grundlagenseminar – Gewerberaummietverträge rechtssicher**
Frankfurt **erstellen für Beginner**
(Dr. Ulrich Leo)
- 50092 Di., 07.11. – **2-Tages-Seminar: Gewerberaummietrecht –**
Mi., 08.11.2023 **Intensives Kompaktseminar mit allen Basics für Neueinsteiger**
Düsseldorf (Dr. Ulrich Leo)
- 50093 Do., 09.11. – **2-Tages-Seminar: Gewerberaummietverträge bei Immobilienprojektent-**
Fr., 10.11.2023 **wicklungen – Vermietung vom Reißbrett, aber richtig!**
Düsseldorf (Dr. Matthias Koops)
- 50106 Mo., 20.11.2023 **NEU Krisen in der Gewerberaummieta meistern – Strategien für Mieter**
Online  **und Vermieter**
(Dr. Ulrich Leo)
- 50096 Di., 21.11. – **2-Tages-Seminar: Erhaltungslast in der Gewerberaummieta**
Mi., 22.11.2023 Gestaltungsspielräume im gesetzlichen Rahmen konsequent nutzen
Düsseldorf (Dr. Matthias Koops)
- 50108 Mo., 27.11.2023 **NEU Vermietung von Teileigentum zu gewerblichen Zwecken**
Hamburg (Dr. Ulrich Leo; Dr. Jan-Hendrik Schmidt)
- 50100 Di., 28.11. – **2-Tages-Seminar: Gewerberaummietverträge**
Mi., 29.11.2023 Sicher verhandeln und optimal gestalten
Düsseldorf (Dr. Ulrich Leo)

Betriebskostenrecht

- 50076 Mi., 13.09.2023 **So rechnet der professionelle Vermieter die Betriebskosten bei**
Online  **Gewerbeimmobilien ab**
(Dr. Klaus Lützenkirchen)
- 50080 Di., 26.09. – **2-Tages-Seminar: Betriebs- und Heizkostenabrechnung bei Gewerbe-**
Mi., 27.09.2023 **immobilien – Selbstverständlich qualifiziert abrechnen, auch in schwierigen**
Berlin **Fällen (Manfred Schlums)**

- 50084 Do., 05.10.2023 **Aktuelles Betriebskostenrecht bei Gewerbeimmobilien**
Online  Power-Kurs: verständlich, brandaktuell und mit allen Auswirkungen
(Dr. Ulrich Leo)
- 50105 Mo., 06.11.2023 **NEU Halbtagesseminar: Die Auswirkungen der CO₂-Abgabe und Energiekostenbremsen auf die Abrechnung der Energiekosten gegenüber dem Mieter** (Dr. Klaus Lützenkirchen)
Online 
- 50099 Mi., 29.11.2023 **Gewinnoptimierung durch Betriebskostenprüfung**
Düsseldorf Speziell für Gewerberaummieter
(Dr. Klaus Lützenkirchen)

Immobilien-Fachwissen

- 50095 Do., 16.11. – **2-Tages-Seminar: Immobilienspezifisches Fachwissen für Assistenz und Sekretariat** – Nachhaltige Steigerung der Fachkompetenz
Fr., 17.11.2023
Düsseldorf (Manfred Schlums)

Immobilien

- 50110 Fr., 08.09.2023 **NEU Halbtagesseminar: Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)**
Online  Neue Vorgaben für die Gebäudeenergieversorgung (Juliane Kaspers)
- 50087 Di., 10.10. – **NEU 2-Tages-Seminar: Der Facility Management -Vertrag**
Mi., 11.10.2023
Frankfurt (Dr. Maximilian Jordan; Prof. Dr. Christian Lührmann)
- 50086 Mi., 11.10.2023 **NEU Der Mieterausbau- Alles, was man rechtlich zu Verträgen über den Mieterausbau wissen muss**
Frankfurt (Dr. Maximilian R. Jahn)
- 50089 Mi., 18.10.2023 **Immobilien Due Diligence**
Online  Strategische und taktische Erwerbsprüfung
(Mathis Dick; Michael Pauli)
- 50111 Di., 28.11.2023 **NEU Halbtagesseminar: Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)**
Online  Neue Vorgaben für die Gebäudeenergieversorgung (Juliane Kaspers)
- 50101 Mi., 29.11.2023 **Redevelopment von Bestandsimmobilien**
Online  Planung, Vergütung und Risikoverteilung bei Umbau und Modernisierung
(Dr. Maximilian Jordan)

Insolvenzrecht und Restrukturierung

- 50079 Mo., 25.09.2023 **Halbtagesseminar: Gewerberaummietverhältnisse in der Insolvenz**
Online  Vermieterrechte kennen und durchsetzen
(Dr. Raoul Kreide)

Baurecht

- 50110 Fr., 08.09.2023 **NEU Halbtagesseminar: Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)**
Online  Neue Vorgaben für die Gebäudeenergieversorgung (Juliane Kaspers)
- 50107 Di., 26.09.2023 **NEU Halbtages-Grundlagenseminar: ESG-Anforderungen in der Immobilienbranche – Ein Überblick**
Online  (Anne Baureis; Dr. Florian Dressel)
- 50081 Mi., 27.09. – **NEU 2-Tages-Seminar: Die Gestaltung und Abwicklung von Generalüber- und Generalunternehmerverträgen**
Do., 28.09.2023
Düsseldorf (Dr. Johannes Langen; Dr. Kai Peters)
- 50086 Mi., 11.10.2023 **NEU Der Mieterausbau- Alles, was man rechtlich zu Verträgen über den Mieterausbau wissen muss**
Frankfurt (Dr. Maximilian R. Jahn)
- 50098 Do., 23.11.2023 **ESG-Konformität? Nachhaltigkeitszertifizierungen? Nachhaltiges Bauen in der rechtlichen Umsetzung**
Düsseldorf (Anne Baureis; Dr. Florian Dressel)
- 50097 Fr., 24.11.2023 **NEU Halbtagesseminar: Baurecht für Bauherren und Immobilienerwerber**
Online  (Dr. Daniel Strupp)
- 50111 Di., 28.11.2023 **NEU Halbtagesseminar: Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)**
Online  Neue Vorgaben für die Gebäudeenergieversorgung (Juliane Kaspers)

Architektenrecht

- 50094 Di., 14.11.2023 **NEU Architekten- und Ingenieurverträge aus Auftraggebersicht – Planerverträge rechtssicher gestalten**
Düsseldorf (Prof. Dr. Heiko Fuchs)

Bauplanungsrecht

50077 Do., 14.09.2023 **Grundzüge des Bauplanungsrecht für Investoren**
Online  (Dr. Maike Friedrich)

Kommunikation und Führung

50083 Do., 05.10. – **2-Tages-Praxis-Workshop:**
Fr., 06.10.2023 **Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte**
Frankfurt (Dr. Stephan Bolz; Arvid Rapp)

50085 Di., 10.10.2023 **NEU Kritische Gespräche souverän führen**
Frankfurt Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern
(Arvid Rapp)

50109 Do., 07.12. – **NEU 2-Tages-Seminar:**
Fr., 08.12.2023 **Durchsetzungsstrategien und Rhetorik für Frauen in der Immobilien-**
Düsseldorf **wirtschaft** (Arvid Rapp; Caroline Trost)

Preise SUGEMA-Seminare:

je Seminar, 6 Zeitstunden:	990,- bzw. 1.190,- Euro zzgl. 19% MwSt.;
Halbtages-Seminar, 4 Zeitstunden:	660,- Euro zzgl. 19% MwSt.;
2-Tages-Seminare, 11 Zeitstunden: + (3-Tages-Online Seminare, 12 Zeitstunden)	1.590,- bzw. 1.690,- Euro zzgl. 19% MwSt.;

Rabatte sind nicht kombinierbar. Bereits reduzierte Preise sind nicht rabattierfähig.
Ab zwei Teilnehmern, pro Seminar, gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%

Weitere Infos zu den jeweiligen Seminaren finden Sie online unter www.sugema.de.

Einfach die jeweilige Seminarnummer in der Gesamtsuche  eingeben.



Dr. Ulrich Leo

Gewerberaummietrecht

Intensives Kompaktseminar mit allen Basics für Neueinsteiger

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

3-Tages-Seminar

50074  Online

Dienstag, 05.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr
Mittwoch, 06.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr
Donnerstag, 07.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

2-Tages-Seminar

50092

Dienstag, 07.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Mittwoch, 08.11.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Steigenberger Parkhotel
Königsallee 1A
40212 Düsseldorf

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fachkräfte, die einen umfassenden Überblick und fundierte Grundlagen des Gewerberaummietrechts erwerben möchten.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mit-herausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Das Gewerberaummietrecht hat sich in den vergangenen Jahren zu einer Spezialmaterie entwickelt. Mietverträge werden immer entscheidender für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Fundiertes Sachwissen ist für die Gestaltung und Verhandlung von Mietverträgen ebenso unabdingbar wie die Kenntnis der aktuellen Rechtsprechung für die Abwicklung des Vertrages. Das Seminar deckt den gesamten „Lebenslauf eines Gewerberaummietverhältnisses“ ab. Von der Entstehung bis zur Beendigung werden dem Teilnehmer alle notwendigen rechtlichen Kenntnisse vermittelt, um Gewerbeimmobilien effizient zu verwalten.

Die Teilnehmer werden konkret auf die Praxis vorbereitet und können die erworbenen Kenntnisse sofort im Betrieb umsetzen.

Themenschwerpunkte

1. Auswahl des optimalen Vertrages
2. Besonderheiten bei der Verhandlung eines Mietvertrages
3. Schriftform/Notarielle Form von Gewerberaummietverträgen
4. Gestaltung von Gewerberaummietverträgen
5. Ansprüche während des laufenden Mietverhältnisses
6. Beendigung des Gewerberaummietverhältnisses
7. Abwicklung des beendeten Mietvertrages

Hinweis:

Eine genaue Auflistung der Themen finden Sie unter www.sugema.de.



Dr. Ulrich Leo

Neueste Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht

Master-Crash-Kurs für Profis: Kompakt und mit wirklich allen Konsequenzen in der Praxis

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

50075  Online

Dienstag, 12.09.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

990,- € zzgl. MwSt.

 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte mit soliden Kenntnissen, die sich auf den aktuellen Stand der Rechtsprechung und der Gesetzgebung im Gewerberaummietrecht bringen wollen.

Nicht für Neueinsteiger geeignet!

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mitherausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR-Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Das gewerbliche Mietrecht entwickelt sich immer mehr zum Richterrecht. Ohne Kenntnis der aktuellen Rechtsprechung der Oberlandesgerichte und des XII. Zivilsenats des BGH ist es selbst ausgebildeten Juristen nicht mehr möglich, Gewerberaummietverträge alltagstauglich zu gestalten und Risiken im Vertragsalltag sicher zu vermeiden. Die Vielzahl der veröffentlichten Entscheidungen des BGH und der Oberlandesgerichte macht es zu dem immer schwieriger, den Überblick zu bewahren. Durch gezielte Auswahl der Seminarinhalte und der referierten Entscheidungen wird den Teilnehmern zeitraubende Recherche- und Lesearbeit erspart. Die starken Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds durch den Ukraine-Krieg stehen sicherlich gegenwärtig im Focus aller Marktteilnehmer. Kann die Rechtsprechung des BGH zur COVID19-Pandemie zum Wegfall der Geschäftsgrundlage auf die stark anziehende Inflation und hieraus resultierende Mietsteigerung durch vertragliche Wertsicherungsklauseln übertragen werden? Daneben bleiben die Themen formularvertragliche Bestimmungen, Mängel der Mietsache und das Betriebskostenrecht im Focus der täglichen. Es lohnt sich daher am Ball zu bleiben.

Themenschwerpunkte

1. Probleme rund um Mietanpassungsklauseln
2. Neueste Rechtsprechung zur Schriftform
3. Risiken von Formularverträgen
4. ABC unwirksamer Formularvertragsklauseln
5. Wege zum Individualvertrag
6. Aktuelle Rechtsprechung zu Mietmängeln und Haftungs-Ausschlussklauseln
7. Fehler und Risiken bei der Mietzweckbestimmung aus Vermieter- und Mietersicht
8. Wirksame und unwirksame Schönheitsreparaturklauseln
9. Wann ist die Mietsache mangelhaft? Welche Rechte hat der Mieter? Welche Fallstricke hat der Vermieter zu Fürchten?
10. Neueste Rechtsprechung zu den Betriebskosten
11. Neues zur Betriebspflicht
12. Aktuelle Rechtsprechung zum Konkurrenzschutz
13. Probleme der Untervermietung
14. Ansprüche des Vermieters bei Rückgabe einer kontaminierten Mietsache
15. Risiken beim Verkauf der Mietsache für Vermieter(!) und Mieter



Dr. Ulrich Leo

Gewerberaummietverträge

Sicher verhandeln und optimal gestalten

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

3-Tages-Seminar

50078 Online

Dienstag, 19.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr
Mittwoch, 20.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr
Donnerstag, 21.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

2-Tages-Seminar

50100

Dienstag, 28.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Mittwoch, 29.11.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Steigenberger Parkhotel
Königsallee 1A
40212 Düsseldorf

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Bei diesem Seminar werden solide Grundkenntnisse im Gewerberaummietrecht vorausgesetzt.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mit-herausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR-Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Auch der Immobilienmarkt erlebt bewegte Zeiten. Geändertes Verbraucherverhalten, Homeofficezeiten der Mitarbeiter, steigende Energiekosten und die stark anziehende Inflation stellen die Marktteilnehmer vor neue Herausforderungen. Es gilt mehr denn je durch geschickte Vertragsgestaltung das wirtschaftliche Ergebnis von Gewerberaummietverträgen zu verbessern und sich sowohl auf Vermieter- als auch auf Mieterseite gegen die neu gewichteten Risiken abzusichern.

Das Seminar verschafft Ihnen einen kompakten Überblick über die gegenwärtigen Problembe- reiche im Gewerberaummietrecht und vermittelt Ihnen das erforderliche Know-how für Vertragsver- handlungen. Am Ende der Veranstaltung werden auch die Ihr Unternehmen betreffenden Fragen zur Vertragsgestaltung beantwortet sein, da das Seminar akzentuiert mietrechtliche Problemlö- sungen für Sie anbietet.

Themenschwerpunkte

1. Welcher Vertragstyp für welches Objekt?
2. Allgemeine Geschäftsbedingungen/ Individualvertrag
3. Vorvertrag / Anmietungsrecht
4. Form des Mietvertrags / Schriftform
 - für umfangreiche Anlagen
 - Vertretung bei Vertragsabschluss
5. Flächenangaben
6. Mieterhöhungsvarianten
7. Nebenkosten
 - umlegbare Kosten, Umlageschlüssel
 - Vorauszahlungen, Abrechnung
8. Haftungsausschlüsse
 - Garantief Haftung
 - Verzögerter Mietbeginn
 - Fehlende behördliche Genehmigung
 - Feuchtigkeitsschäden
 - Ausschluss des Mietminderungsrechts
9. Betriebspflicht
10. Konkurrenzschutz
 - Sortimentsbeschränkung
11. Werbegemeinschaft
 - Zwangsmitgliedschaft, Beitrags- erhöhung
12. Mängel der Mietsach / Abwälzung von Instandhaltung und Instandsetzung / Schönheitsreparaturen
13. Rückbau
 - Einbauten und Umbauarbeiten des Mieters
14. Untervermietung
15. Mietvertrag und langfristige Unternehmens- ziele
16. Verhandlungsstrategien



Dr. Ulrich Leo

Grundlagenseminar

Gewerberaummietverträge rechtssicher erstellen für Beginner

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

50104

Dienstag, 10.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Neueinsteiger in der Immobilienbranche.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mit-herausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Der Wert einer gewerblich vermieteten Immobilie wird zu einem nicht unerheblichen Teil von der Qualität der Gewerberaummietverträge bestimmt. Bei der Gewerberaummieta kann deutlich weiter als bei der Wohnraummieta vom Gesetz abgewichen werden. Eine ganze Reihe von Wohnraummietarechtsvorschriften, etwa zur Mietanpassung oder Betriebskosten, sind nicht unmittelbar anwendbar. Dies schafft Freiräume und Notwendigkeiten für die Mietvertragsgestaltung.

Themenschwerpunkte

Das Seminar zeigt für Neueinsteiger die wichtigsten wirtschaftlichen und juristischen Punkte auf, die es bei Abschluss eines Gewerberaummietvertrages zu beachten gilt. Unter anderem behandelt werden:

1. Bestimmung der Mietsache
2. Miete und Mietanpassung
3. Nebenkosten
4. Instandhaltung und Instandsetzung und Schönheitsreparaturen
5. Laufzeit
6. die Bedeutung des Mietzwecks
7. Gewährleistung
8. Schriftformfragen

Anhand von Fallbeispielen und Checklisten werden die Teilnehmer/Teilnehmerinnen an die Materie herangeführt. Die unterschiedlichen Notwendigkeiten und Interessen von Mietern und Vermietern werden erläutert. Musterformulierungen für Vermieter und Mieter werden als erstes Rüstzeug für die Vertragsgestaltung an die Hand gegeben.



Dr. Matthias Koops

Gewerberaummietverträge bei Immobilienprojektentwicklungen

Vermietung vom Reißbrett, aber richtig!

Referent: RA und Notar Dr. Matthias Koops, Idstein

Datum & Uhrzeit

2-Tages-Seminar

50093

Donnerstag, 09.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Freitag, 10.11.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Radisson Blu Conference Hotel
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fachkräfte aus allen Branchen, die regelmäßig mit Projektentwicklungen zu tun haben.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Matthias Koops

verfügt als Berater für Einzelpersonen und den Mittelstand über umfassende und langjährige Erfahrungen in der Immobilienbranche. Nach seiner kaufmännischen Ausbildung und langjährigen Tätigkeit in der Immobilienbranche, hat er die konsequente immobilienrechtlich geprägte Ausrichtung in seiner Tätigkeit als Rechts- und Fachanwalt in internationalen Kanzleien und Unternehmen fortgesetzt. Hier hat er Privatpersonen, Family-Offices und institutionelle Investoren bei der Abwicklung immobilienrechtlicher Fragen und Transaktionen bis hin zur Prozessvertretung beraten. Durch die immobilienrechtliche Ausrichtung erfolgte zwangsläufig die weitere Spezialisierung auf das Erbrecht. Sowohl in der Vermögensplanung als auch in der Abwicklung nach dem Erbfall spielen Immobilien regelmäßig eine bedeutende Rolle. Hinzu kommt die besondere Spezialisierung auf das Pflichtteilsrecht im Fall der Enterbung oder der Geltendmachung von Pflichtteilsergänzungsansprüchen bei ungleichmäßiger Verteilung des Nachlasses. Er steht seinen Mandanten für alle Fragen rund um das Erbrecht zur Verfügung, auch wenn keine Immobilie zum Nachlass gehören sollte.

Ziel

Die Vermietung bzw. Anmietung von Gewerbeimmobilien in der Projektentwicklung erfordert über die üblichen Bestimmungen eines Gewerbemietvertrages hinaus eine Vielzahl besonderer Regelungen. In der frühen Phase der Projektplanung ist es in der Regel noch nicht möglich, alle wesentlichen Details des Mietvertrages verbindlich zu regeln. Der Zeitpunkt der Übergabe ist in der Regel nur grob „fixiert“ und die noch nicht abgeschlossene Planung sowie der Bau der Immobilie erfordern eine gewisse Flexibilität bei beiden Vertragsparteien.

Das Seminar orientiert sich an den typischen Phasen einer Immobilienprojektentwicklung und zeigt den besonderen Regelungsbedarf auf. Dabei sollen auch Schnittstellen zum Baurecht mit einbezogen werden, die bei der Vermietung von Projektentwicklungen auf die mietvertraglichen Bestimmungen ausstrahlen. Ferner wird auf die besonderen Immobilientypen wie z. B. Einzelhandelsflächen in Shoppingcentern oder Hotelimmobilien eingegangen, die bei der „Vermietung vom Reißbrett“ eine wesentliche Rolle spielen.

Themenschwerpunkte

1. Bedeutung der Schriftform des Mietvertrages
2. Die Parteien des Mietvertrages
3. Rücktrittsrechte
4. Die Bedeutung der Baubeschreibung
5. Die Mieterdienstbarkeit
6. Die Übergabe des Mietgegenstandes
7. Gewährleistungsrechte des Mieters
8. Die Erhaltungslast des Mietgegenstandes
9. Besonderheiten bei Spezialimmobilien

Hinweis:

Eine genaue Auflistung der Themen finden Sie unter www.sugema.de.



Dr. Ulrich Leo

Krisen in der Gewerberaummieta meistern

Strategien für Mieter und Vermieter

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

Halbtagesseminar

50106  OnlineMontag, 20.11.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

Preis

660,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an erfahrenere Führungskräfte und Beschäftigte aus dem Gewerberaummietmarkt.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mit-herausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Seit dem Jahr 2020 befindet sich der Gewerberaummietmarkt in der Dauerkrise.

Zu einem Zeitpunkt, zu dem die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie noch nicht verarbeitet waren, trafen die Schockwellen des Ukraine-Krieges und der hierdurch ausgelösten Preissteigerungen Vermieter und Mieter gewerblicher Immobilien. Für eine Reihe von Parteien ergeben sich existenzielle Bedrohungen.

Sowohl für Vermieter als auch für Mieter gilt es, diese neuen Herausforderungen zu meistern und im Rahmen von Bestandsverträgen und bei Neuabschlüssen von Gewerberaummietverträgen die angemessenen Entscheidungen zu treffen.

Themenschwerpunkte

- die Auswirkungen der Rechtsprechung des BGH zu COVID-19 auf die Vertragsgestaltung und zukünftige Beeinträchtigungen durch Epidemien etc.
- Preisgestaltung bei der Vermietung und Anmietung, insbesondere bei der Vermietung vom Reißbrett
- rechtssichere Gestaltung von Wertsicherungsklauseln
- Überprüfung von Mietanpassungsregelungen in Bestandsverträgen
- Heilung von Mängeln von Wertsicherungsklauseln
- Abwehr von Mieterhöhungsverlangen
- Betriebskosten/die zweite Miete
- Erkennen von Unwirksamkeiten von Umlagevereinbarungen sowie Optimierung
- Strategien im Mietzahlungsprozess
- die Vorteile des Urkundenprozesses für den Vermieter
- Rückforderungspotentiale des Mieters erkennen und ausnutzen
- Vermieter und Mieter in der Krise und Insolvenz

Die jeweilige Problematik wird anhand von Fällen und Lösungen, Musterformulierungen und Checklisten erörtert und aufbereitet.



Dr. Matthias Koops

Erhaltungslast in der Gewerberaummiete

Gestaltungsspielräume im gesetzlichen Rahmen konsequent nutzen

Referent: RA und Notar Dr. Matthias Koops, Idstein

Datum & Uhrzeit

2-Tages-Seminar

50096

Dienstag, 21.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Mittwoch, 22.11.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Steigenberger Parkhotel
Königsallee 1A
40212 Düsseldorf

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Asset- und Property-Manager sowie Fachkräfte aus allen Branchen, die regelmäßig mit der Vermietung von Gewerbeimmobilien zu tun haben.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Matthias Koops

verfügt als Berater für Einzelpersonen und den Mittelstand über umfassende und langjährige Erfahrungen in der Immobilienbranche. Nach seiner kaufmännischen Ausbildung und langjährigen Tätigkeit in der Immobilienbranche, hat er die konsequente immobilienrechtlich geprägte Ausrichtung in seiner Tätigkeit als Rechts- und Fachanwalt in internationalen Kanzleien und Unternehmen fortgesetzt. Hier hat er Privatpersonen, Family-Offices und institutionelle Investoren bei der Abwicklung immobilienrechtlicher Fragen und Transaktionen bis hin zur Prozessvertretung beraten. Durch die immobilienrechtliche Ausrichtung erfolgte zwangsläufig die weitere Spezialisierung auf das Erbrecht. Sowohl in der Vermögensplanung als auch in der Abwicklung nach dem Erbfall spielen Immobilien regelmäßig eine bedeutende Rolle. Hinzu kommt die besondere Spezialisierung auf das Pflichtteilsrecht im Fall der Enterbung oder der Geltendmachung von Pflichtteilsergänzungsansprüchen bei ungleichmäßiger Verteilung des Nachlasses. Er steht seinen Mandanten für alle Fragen rund um das Erbrecht zur Verfügung, auch wenn keine Immobilie zum Nachlass gehören sollte.

Ziel

Die Abwälzung von Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten ist sowohl bei der Vertragsgestaltung als auch in der anschließenden Bewirtschaftung der Immobilie ein zentrales Thema.

Eine sichere und transparente Verteilung der Erhaltungsverantwortung erfordert eine klare Kenntnis über die aktuelle Rechtsprechung und den Umfang des gesetzlich zulässigen Verhandlungsspielraums.

Im Rahmen des Seminars sollen die Elemente der Erhaltungslast (Instandhaltung, Instandsetzung

und Erneuerung) intensiv anhand von Fallbeispielen dargestellt und die Grenzen des vertraglichen Gestaltungsspielraums aufgezeigt werden.

Darüber hinaus werden Beispiele aus der Praxis erörtert, um den Umgang mit Fragen der Erhaltungslast in der laufenden Bewirtschaftung aus Vermieter- und Mietersicht zu schulen.

Themenschwerpunkte

1. Inhalt der Erhaltungslast
2. Die Instandhaltung der Mietsache
3. Instandsetzungen, Reparaturen
4. Schönheitsreparaturen
5. Erneuerung und Ersatzbeschaffung
6. Besondere Vertragstypen
7. Rechte der Vertragsparteien

Hinweis:

Eine genaue Auflistung der Themen finden Sie unter www.sugema.de.



Dr. Ulrich Leo

Vermietung von Teileigentum zu gewerblichen Zwecken

Referenten: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg
RA Dr. Jan-Hendrik Schmidt, Hamburg



Dr. Jan-Hendrik Schmidt

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mitherausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

RA Dr. Jan-Hendrik Schmidt

ist seit 2000 als Rechtsanwalt zugelassen und spezialisiert auf das Wohnungseigentumsrecht mit angrenzenden Schnittstellen (Kauf, Projektentwicklung, Versicherung, Verwalterhaftpflicht etc.), Mitglied der ARGE Mietrecht und Immobilien im DAV, deren Geschäftsführendem Ausschuss er von 2004 bis 2015 angehörte, Mitglied im Redaktionsbeirat der ZMR, Dozent auf wohnungseigentumsrechtlichen Fach- und Weiterbildungsveranstaltungen, Verfasser zahlreicher Pressemitteilungen und Fachaufsätze zum WEG, Schiedsrichter und seit 2013 fast durchgängig in der Focus-Liste „Deutschlands Top-Rechtsanwälte“ im Fachbereich WEG genannt, zuletzt 2022.

Ziel

Bei der Vermietung von Teileigentum im Sinne des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) treffen mit dem Gewerberaummietrecht und dem Wohnungseigentumsgesetz zwei Materien aufeinander, die sich nicht von selbst harmonisieren. Vielmehr ergeben sich häufig zwingende Vorgaben aus dem Wohnungseigentumsgesetz, den Teilungserklärungen/Gemeinschaftsordnungen und den Beschlüssen der Eigentümergemeinschaften, die es bei der Gestaltung des Mietvertrags umzusetzen gilt. Die Praxis lehrt, dass hier häufig nicht die notwendigen Kenntnisse vorhanden sind und die zu bewältigenden Fragestellungen und Problem ganz oder teilweise übersehen werden.

Das Seminar vermittelt Teileigentümern, Verwaltern und gewerblichen Mietern das notwendige Wissen für die Gewerberaumvermietung/-anmietung von Teileigentum nebst zahlreichen Vertragsgestaltungstipps, Musterschreiben und Checklisten.

Themenschwerpunkte

1. Was gilt bei Widersprüchen zwischen Gewerberaummietvertrag und dem Teileigentumsrecht?
2. Baumaßnahmen am Objekt
3. Mängel am Objekt
4. Betriebskostenrecht bei der Vermietung von Teileigentum

Hinweis:

Eine genaue Auflistung der Themen finden Sie unter www.sugema.de.

Datum & Uhrzeit

50108

Montag, 27.11.2023,
09.30 – 17:00 Uhr

Location

Empire Riverside Hotel
Bernhard-Nocht-Straße 97
20359 Hamburg

Preis

1.190,- € zzgl. MwSt.

 inkl. Verpflegung inkl. Seminarunterlagen inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

WEG-Verwalter, Facility Manager,
Gewerberaummieter, Teileigentümer.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.



Dr. Klaus
Lützenkirchen

So rechnet der professionelle Vermieter die Betriebskosten bei Gewerbeimmobilien ab

Referent: RA Dr. Klaus Lützenkirchen, Köln

Datum & Uhrzeit

50076  Online

Mittwoch, 13.09.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Fachkräfte, die einen umfassenden Überblick und fundierte Grundlagen für den Umgang mit Gewerbemietern in der betriebswirtschaftlichen Krise erwerben möchten.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Klaus Lützenkirchen

ist als Rechtsanwalt seit 1986 überwiegend für institutionalisierte Vermieter, Verwalter oder private Vermieter tätig und bearbeitet seit geraumer Zeit ausschließlich Mandate aus dem Wohn- und Gewerberaummietrecht. Als einer der ersten Anwälte in Deutschland durfte er 2005 die Bezeichnung Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht führen. Dr. Lützenkirchen ist Autor des mittlerweile als Standardwerk geltenden „Anwaltshandbuchs Mietrecht“ (6. Auflage 2018), des Kommentars „Mietrecht“ (2. Auflage 2015) sowie der Kommentierung zu §§ 535 – 556b, §§ 562 – 580a BGB in Erman, Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch (15. Auflage 2017). Durch zahlreiche Diskussionsbeiträge in Fachzeitschriften (insbesondere in MietRB, „Das Grundeigentum“, ZMR, WuM, NJW, NZM, MDR) ist Herr Dr. Lützenkirchen ebenfalls besonders ausgewiesen. Darüber hinaus ist er seit 1996 regelmäßig als Referent insbesondere in der anwaltlichen Fortbildung tätig und in der Zwischenzeit Lehrbeauftragter an der TH Köln.

Ziel

Die Betriebskosten entwickeln sich nach und nach zu einem beliebten „Schlachtfeld“, für Mieter und Vermieter. Grund dafür bieten regelmäßig Betriebskostenabrechnungen, die der Vermieter nach dem Motto „Das haben wir immer schon so gemacht“ gestaltet hat. Aber nicht nur bei dieser Denkweise werden die neuesten Entwicklungen zu den Anforderungen an Betriebskostenabrechnungen übersehen. Gerade bei größeren Abrechnungseinheiten muss der Vermieter heute viele Vorgaben beachten, die zur Transparenz der Betriebskostenabrechnung und damit zu deren Prüffähigkeit beitragen sollen.

In der Veranstaltung werden Sie mit diesen Grundsätzen vertraut gemacht, insbesondere anhand praktischer Übungen. Zudem wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie auf der Grundlage der im konkreten

Mietvertrag vorhandenen Umlagevereinbarung zu einer formell und materiell wirksamen Betriebskostenabrechnung kommen. Anhand von Praxisbeispielen und Musterabrechnungen können Sie die praktische Umsetzung Ihrer neuen theoretischen Kenntnisse nachvollziehen und künftig Ihre Betriebskostenabrechnungen einwendungsfest machen.

Themenschwerpunkte

1. Rechtliche Grundlagen der Abrechnung
2. Abrechnungspflicht des Vermieters
3. Zusammenstellung der Gesamtkosten
4. Professionelle Kostenerfassung
5. Formelle Anforderungen an die Abrechnung
6. Durchsetzung des Saldos
7. Fälligkeit der Nachforderung, Abrechnungsfrist

Hinweis:

Eine genaue Auflistung der Themen finden Sie unter www.sugema.de.



Manfred Schlums

Betriebs- und Heizkostenabrechnung bei Gewerbeimmobilien

Selbstverständlich qualifiziert abrechnen,
auch in schwierigen Fällen

Referent: Dipl. Verwaltungsbetriebswirt Manfred Schlums, Birstein

Datum & Uhrzeit

50080

2-Tages-Seminar

Dienstag, 26.09.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Mittwoch, 27.09.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Sana Hotel
Nürnberger Straße 33/34
10777 Berlin

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fachkräfte, die einen umfassenden Überblick und fundierte Grundlagen der Neben-, Betriebs- und Heizkostenabrechnung erwerben und in der Praxis einsetzen möchten.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

Manfred Schlums

Dipl. Verwaltungsbetriebswirt Manfred Schlums war ehemals Leiter Sonderprojekte DB Immobilien und ehemals Bevollmächtigter der Geschäftsführung DB Immobilien, zuvor langjähriger Leiter des Facility-Managements der gleichen Gesellschaft.

Ziel

„Nebenkosten“ – ein geflügeltes Wort im Munde all derjenigen, die mit Wohn- und Gewerbe-raumvermietung zu tun haben. Leider jedoch ein Begriff, der sehr oft zu Missverständnissen oder auch Streit Anlass gibt. Häufig führt die Umlage und Abrechnung von Nebenkosten in der Praxis zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Vermieter und Mieter. Besonders gilt dies vor dem Hintergrund der sprunghaften Kostenexplosion der letzten Jahre, in deren Folge der Begriff der „zweiten Miete“ entstand. Geben gesetzliche Vorgaben und Verordnungen im Wohnungsbereich recht detailliert den Rahmen für auftretende Problemstellungen vor, so bleibt doch im Gewerbebereich vieles den bilateral getroffenen Regelungen des Mietverhältnisses überlassen.

Das Seminar gibt Ihnen einen umfassenden Überblick über die gesetzlichen Rahmenbedingungen aus der Sicht der Praxis und vermittelt Ihnen das Handwerkzeug, eine rechtssichere Umlage von Betriebs- und Nebenkosten durchzuführen. Dabei erlernen Sie anhand von Checklisten und Praxisbeispielen die objektbezogene Ermittlung, Strukturierung und Weiterbelastung von Betriebs- und Nebenkosten. Anhand von Fallbeispielen und Mustern werden Sie in die Lage versetzt, eigenständig rechtssichere Abrechnungen zu gestalten bzw. vorgelegte Abrechnungen zu prüfen.

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Grundlagen**
 - BGB, WoFG, BetrKVO, HeizKVO, II. BV, NMV
- Fachbegriffe und ihre Bedeutung**
 - Betriebskosten, Nebenkosten, Inklusivmiete, Pauschale, Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten, Dach & Fach
- Bedeutung der Betriebs- und Nebenkosten aus Mieter- und Vermietersicht**
 - Immobilienobjektergebnis, Miete vs. Betriebskostenumlage, Rendite
- Umfang der umlagefähigen Kosten**
 - Ziffern der BetrKVO bzw. II. Berechnungsverordnung und ihre Inhalte, sonstige Betriebskosten, Abrechnungsschlüssel, Vorauszahlung oder Pauschale, Notwendigkeit einer Vereinbarung, später entstehende Kostenarten
- Gewerbemietvertrag vs. Wohnraummietvertrag**
 - Zusätzliche Kostenarten, Überschneidung zwischen Betriebs- und Instandhaltungskosten, Änderung von Abrechnungsschlüsseln, Gebot der Wirtschaftlichkeit
- Anforderungen an Form und Inhalt der Abrechnung**
 - Abrechnungszeitraum, Abrechnungsfristen, Transparenzgebot
- Probleme bei der Kostenerfassung und Abrechnung**
 - Mehrere Objekte, Zahlungsströme, Dienstleister, Vorverteilungen, unterschiedliche Verteilerschlüssel, gemischte Nutzung
- Folgen von Abrechnungsfehlern**
 - Verfristung und Verwirkung, inhaltliche Fehler, formale Fehler
- Nebenkostenkalkulation**
 - Berechnung von Vorauszahlungen oder Pauschalen, Rechenmodelle und Beispiele



Dr. Ulrich Leo

Aktuelles Betriebskostenrecht bei Gewerbeimmobilien

Power-Kurs:
verständlich, brandaktuell und mit allen Auswirkungen

Referent: RA Dr. Ulrich Leo, Hamburg

Datum & Uhrzeit

50084  Online

Donnerstag, 05.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte, die für die Vertragsgestaltung und/oder Prüfung der Wirtschaftlichkeit gewerblicher Mietverträge zuständig sind oder ihre Kenntnisse im Betriebskostenrecht vertiefen wollen.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Ulrich Leo

ist spezialisiert auf gewerbliches Mietrecht, Mit-herausgeber der „Neuen Zeitschrift für Mietrecht“. Mitglied im Deutschen Mietgerichtstag e. V., der ARGE Mietrecht und im Deutschen Anwaltsverein. Mitautor der Werke „AGB im Gewerberaummietrecht“, „Anwaltshandbuch Mietrecht“ und „Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummieta“. Zahlreiche Veröffentlichungen in der NZM, ZMR, dem MDR-Mietrechtsberater und dem BGH-Report.

Ziel

Betriebskosten werden nicht umsonst die „zweite Miete“ genannt. Gerade die Wirtschaftlichkeit eines gewerblichen Mietvertrages hängt nicht unwesentlich davon ab, welche Kosten der Mieter neben der Miete zu tragen hat und welche den Vermieter betreffen. Denn die aktuellen Preissteigerungen treffen Gewerberaummieter regelmäßig doppelt. Einmal über erhöhte Heiz- und Energiekosten und ein zweites Mal über die in den Verträgen regelmäßig vorzufindenden Wert-sicherungsklauseln.

Bereits die wirtschaftliche Not wird viele Gewerberaummieter zwingen, sich sehr viel intensiver mit der Berechtigung von Betriebskostenforderungen ihrer Vermieter auseinanderzusetzen.

In den letzten Jahren ist eine Reihe von Grund-satzentscheidungen zum Betriebskostenrecht in der Gewerberaummieta ergangen, die in der täg-lichen Praxis allzu häufig nicht beachtet werden. Dies betrifft u. a. Fragen der Umlagefähigkeit und Umlagevereinbarung, insbesondere im Rahmen der regelmäßig zugrundeliegenden formular-vertraglichen Vereinbarung. Die Anforderungen an die Abrechnung und vor allen Dingen an die Belegeinsichtgewährung wurden konkretisiert und de facto massiv verschärft.

Die Entscheidungen des VIII. Zivilsenats zum Wohn-raummietrecht sind zudem teilweise auf das Ge-werberaummietrecht übertragbar, ohne dass der Fehler gemacht werden darf, alle Entscheidungen kritiklos zu übernehmen.

Themenschwerpunkte

1. **Abgrenzung individualvertraglicher und formularvertraglicher Betriebskostenvereinbarungen**
2. **Die verschiedenen Kategorien von Nebenkosten**
 - Betriebskosten gem. § 2 Ziff. 1-16 BKVO
 - Sonstige Betriebskosten gem. § 2 Ziff. 17 BKVO
 - Nebenkosten, die keine Betriebskosten sind
3. **Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten als Nebenkosten**
 - Definition und Zuordnung von Kosten für Inspektion, Wartung, Reparatur und Neu-beschaffung zu den richtigen Kostenkate-gorien
 - Die Rechtsprechung des BGH und der Ober-landesgerichte zur Umlagefähigkeit der Kosten von Instandhaltung und Instand-setzung in verschiedenen Bereichen des Gebäudes bei Neubauten und bei der Vermietung von Bestand
4. **Verwaltungs- und Centermanagementkosten**
 - Verwaltungs- und Centermanagementkosten
5. **Anforderung an die Nebenkostenabrechnung im Gewerberaummietrecht**
 - Form und Frist der Abrechnung
 - Belegeinsicht
6. **Verjährung/Verwirkung des Anspruchs auf Abrechnung**
 - ormelle und materielle Anforderungen an die Abrechnung
7. **Die Berücksichtigung der COVID-19-Pandemie in den Betriebskostenabrechnungen für die Jahre 2020ff.**
8. **Aktuelle Rechtsprechung zu einzelnen Fragen der Abrechnung**



Dr. Klaus
Lützenkirchen

Die Auswirkungen der CO₂-Abgabe und Energiekostenbremsen auf die Abrechnung der Energiekosten gegenüber dem Mieter

Referent: RA Dr. Klaus Lützenkirchen, Köln

Datum & Uhrzeit

Halbtagesseminar

50105  Online

Montag, 06.11.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

Preis

660,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Alle Profis, die mit Immobilienverwaltung zu tun haben, insbesondere diejenigen, die Abrechnungen erstellen oder prüfen müssen. Aber auch Mitarbeiter, die für ihr Unternehmen aus sonstigen Gründen die Energiekostenrechnungen prüfen.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Klaus Lützenkirchen

ist als Rechtsanwalt seit 1986 überwiegend für institutionalisierte Vermieter, Verwalter oder private Vermieter tätig und bearbeitet seit geraumer Zeit ausschließlich Mandate aus dem Wohn- und Gewerberaummietrecht. Als einer der ersten Anwälte in Deutschland durfte er 2005 die Bezeichnung Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht führen. Dr. Lützenkirchen ist Autor des mittlerweile als Standardwerk geltenden „Anwaltshandbuchs Mietrecht“ (6. Auflage 2018), des Kommentars „Mietrecht“ (2. Auflage 2015) sowie der Kommentierung zu §§ 535 – 556b, §§ 562 – 580a BGB in Erman, Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch (15. Auflage 2017). Durch zahlreiche Diskussionsbeiträge in Fachzeitschriften (insbesondere in MietRB, „Das Grundeigentum“, ZMR, WuM, NJW, NZM, MDR) ist Herr Dr. Lützenkirchen ebenfalls besonders ausgewiesen. Darüber hinaus ist er seit 1996 regelmäßig als Referent insbesondere in der anwaltlichen Fortbildung tätig und in der Zwischenzeit Lehrbeauftragter an der TH Köln.

Ziel

Die sichere Anwendung der gesetzlichen Änderungen bei der Erstellung oder Prüfung von Betriebs- oder Energiekostenabrechnungen!

Themenschwerpunkte

Im Hinblick auf den Anstieg der Energiepreise ist zum 01.01.2023 sowohl das Erdgas-Wärme-Preisbremsengesetz (EWPBG) als auch das Strompreisbremsengesetz (StromPBG) in Kraft getreten. Gleichzeitig gilt nun das Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz (CO₂KostAufG), mit dem die Neuregelung des CO₂-Abschlages geregelt wird. Die Gesetze haben sowohl Auswirkungen auf die Energiekostenrechnungen als auch die Weitergabe der Kosten an den Mieter über die Betriebskosten. Die teilweise sehr komplizierte gesetzliche Darstellung soll anhand von Beispielen das Verständnis der maßgeblichen Regelungen vermitteln, sodass jeder, der mit der Prüfung von Energiekostenrechnungen zu tun hat, in die Lage versetzt wird, die wesentlichen Parameter rechtssicher zu prüfen.



Dr. Klaus
Lützenkirchen

Gewinnoptimierung durch Betriebskostenprüfung

Speziell für Gewerberaummieter

Referent: RA Dr. Klaus Lützenkirchen, Köln

Datum & Uhrzeit

50099

Mittwoch, 29.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Radisson Blu Conference
Hotel Düsseldorf
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fachkräfte, die einen umfassenden Überblick und fundierte Kenntnisse zur Prüfung von Betriebskostenabrechnungen erlangen wollen.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Klaus Lützenkirchen

ist als Rechtsanwalt seit 1986 überwiegend für institutionalisierte Vermieter, Verwalter oder private Vermieter tätig und bearbeitet seit geraumer Zeit ausschließlich Mandate aus dem Wohn- und Gewerberaummietrecht. Als einer der ersten Anwälte in Deutschland durfte er 2005 die Bezeichnung Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht führen. Dr. Lützenkirchen ist Autor des mittlerweile als Standardwerk geltenden „Anwaltshandbuchs Mietrecht“ (6. Auflage 2018), des Kommentars „Mietrecht“ (2. Auflage 2015) sowie der Kommentierung zu §§ 535 – 556b, §§ 562 – 580a BGB in Erman, Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch (15. Auflage 2017). Durch zahlreiche Diskussionsbeiträge in Fachzeitschriften (insbesondere in MietRB, „Das Grundeigentum“, ZMR, WuM, NJW, NZM, MDR) ist Herr Dr. Lützenkirchen ebenfalls besonders ausgewiesen. Darüber hinaus ist er seit 1996 regelmäßig als Referent insbesondere in der anwaltlichen Fortbildung tätig und in der Zwischenzeit Lehrbeauftragter an der TH Köln.

Ziel

Die Kostenlast durch Betriebskosten wird auch in der Gewerberaummieta jährlich höher und drückt den Gewerbenmieter in Zeiten von Lockdown und sinkenden Kundenfrequenzen besonders stark. Das stetige Wachstum dieser Kostenposition ist nicht nur auf die kontinuierliche Steigerung der Kosten selbst, sondern vor allem auf die zunehmende Kreativität der Vermieter im Hinblick auf eine umfassende Abwälzung der Kosten auf die Mieter zurückzuführen. Diese Abwälzung abzuwenden, ist im Vorgehen einfach – wenn der Mieter eine professionelle Herangehensweise beherrscht. Daher muss der zuständige Mitarbeiter geschult sein, die Abzüge aus der Abrechnung professionell und in einem überschaubaren Zeitrahmen zu ermitteln.

Um Sie auf diesem Weg zu begleiten, werden in der Veranstaltung die Pfade aufgezeigt, auf

denen typischerweise Einsparpotenzial zu finden ist. Sie werden mit der höchstrichterlichen Rechtsprechung vertraut gemacht, die ansonsten hohe Anforderungen an die Umlage von Betriebskosten außerhalb des Katalogs des § 2 Betriebskostenverordnung (BetrKV) stellt.

Viele praxisrelevante Fallbeispiele helfen Ihnen, in ihrer täglichen Praxis eine Betriebskostenabrechnung professionell zu prüfen.

Themenschwerpunkte

1. **Rechtliche Grundlagen**
 - Gesetzliche Bestimmungen (BGB, BetrKV, HeizKV)
 - Umlagevereinbarung
 - Zeitliche Rahmenbedingungen für die Abrechnung
 - Abrechnungsfrist
 - Einwendungsausschluss
2. **Herangehensweise bei der Prüfung**
 - Umfang des Einsichtsrechts, Prüfung
 - der einzelnen Belege
 - der Zahlungsbelege
 - Anfordern weiterer Unterlagen
 - richtiger Zeitpunkt der Anforderung
 - Form der Anforderung
 - Ermitteln der Abzugsposten
 - Erkennen und Aussortieren nicht umlagefähiger Leistungen
 - Sonderproblem: Instandhaltung und Instandsetzung
 - Korrektur des Umlageschlüssels
 - Materielle Fehler
 - Besonderheiten im Einkaufszentrum
 - Gebot der Wirtschaftlichkeit
3. **Auswertung des Prüfungsergebnisses**
 - Taktische Überlegungen
 - Ausübung des Zurückbehaltungsrechts
 - Rückforderung zu viel gezahlter Vorauszahlungen
 - Einigungsvorschläge für Zweifelsfälle



Manfred Schlums

Immobilienpezifisches Fachwissen für Assistenz und Sekretariat

Nachhaltige Steigerung der Fachkompetenz

Referent: Dipl. Verwaltungsbetriebswirt Manfred Schlums, Birstein

Datum & Uhrzeit

2-Tages-Seminar

50095

Donnerstag, 16.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Freitag, 17.11.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Radisson Blu Conference
Hotel Düsseldorf
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

1.590,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Neu- oder Quereinsteiger der Immobilienbranche, die sich kompetente Grundkenntnisse der Branche aneignen möchten.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

Manfred Schlums

Dipl. Verwaltungsbetriebswirt Manfred Schlums war ehemals Leiter Sonderprojekte DB Immobilien und ehemals Bevollmächtigter der Geschäftsführung DB Immobilien, zuvor langjähriger Leiter des Facility-Managements der gleichen Gesellschaft.

Ziel

Sie haben in die Immobilienbranche gewechselt, weil Sie neue Herausforderungen suchen? Dank Ihrer Qualifikation gestaltet sich die neue Aufgabe als Sekretärin oder Assistentin für die Geschäftsbzw. Bereichsleitung oder auch als Teamassistentin überaus erfolgreich.

Da Sie in einer anderen Branche „groß“ geworden sind, fehlt es Ihnen aber als Neueinsteiger:in am Grundverständnis für die Zusammenhänge der unterschiedlichen Fachbereiche innerhalb der Immobilienbranche.

Das Seminar gibt Ihnen hierzu einen umfassenden Überblick über Hintergrundwissen, Fachbegriffe und Abhängigkeiten.

Dabei lernen Sie sowohl die immobilienwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch fachübergreifendes Wissen für den Immobilien-Alltag kennen.

Die Spezifika und Aspekte unterschiedlichster Immobilienarten werden Ihnen genauso geläufig wie wichtige Funktionen der Immobilienökonomie.

Themenschwerpunkte

1. **Rechtliche Grundlagen**
 - BGB, Grundbuch, öffentliches und privates Planungsrecht, Mietvertragsrecht
 - Kaufvertragsrecht usw.
2. **Fachbegriffe und ihre Bedeutung**
 - VWL und BWL, Grundlagen und Zusammenhänge für den Immobilienmarkt
 - Zusammenarbeit mit Architekten und Ingenieuren, Stadtplanung, Nachhaltigkeit usw.
3. **Zielgruppen der Immobilienwirtschaft**
 - Projektentwickler, Investoren, Bauunternehmen, Finanzsituationen, Immobiliendienstleister, Immobiliennutzer usw.
4. **Immobilien-Lebenszyklus**
 - Neubau, Nutzungsphase, Leerstand
 - Umstrukturierung/Revitalisierung
5. **Wichtige Funktionen der Immobilienökonomie**
 - Immobilienanalysen, Immobilienbewertungen, Investition und Finanzierung, Immobilienmarketing
6. **Besonderheiten des Immobilienmarktes**
 - Standortgebundenheit, Markttransparenz, Marketing-Mix
7. **Immobilienprojektentwicklung**
 - Von der Idee bis zur Realisierung, Kernprozesse und Beteiligte an der Projektentwicklung
8. **Büro- und Standortplanung**
 - Standards und methodische Ansätze
9. **Management von Objekten und Beständen**
 - CREM, PREM, FM, Asset- und Portfoliomanagement



Dr. Maximilian Jordan

NEU

Der Facility Management – Vertrag

Referenten: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Maximilian Jordan, Frankfurt a.M.;
RA und FA für Bau- und Architektenrecht Prof. Dr. Christian Lührmann, Frankfurt a.M.



Prof. Dr. Christian Lührmann

Datum & Uhrzeit 2-Tages-Seminar

50087

Dienstag, 10.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Mittwoch, 11.10.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

1.690,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Immobilieninvestoren und institutionelle Eigentümer, Projektentwickler, Architekten, Ingenieure, Generalplaner, Projektsteuerer, Inhouse-Juristen, Generalunternehmer, Bauträger sowie Projektleiter privater und öffentlicher Auftraggeber.

RA Dr. Maximilian Jordan

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht bei der Kanzlei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB in Frankfurt am Main und berät Auftraggeber sowie Auftragnehmer zu allen Fragen des privaten Bau- und Architektenrechts. Die Beratungspraxis umfasst dabei sowohl die Vertragsgestaltung als auch die Vertragsabwicklung, wobei ein Schwerpunkt auf der projektbegleitenden Beratung liegt. Zudem vertritt er Mandanten in außergerichtlichen Verhandlungen sowie vor Gericht. Außerdem ist Herr Dr. Jordan Lehrbeauftragter für privates Baurecht an der Frankfurt University of Applied Sciences und ist regelmäßig als Referent bei Vorträgen und Seminaren tätig.

RA Prof. Dr. Christian Lührmann

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Partner in der Kanzlei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB mit Büros in Berlin, Brüssel, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Mönchengladbach und München sowie Honorarprofessor an der Hochschule RheinMain in Wiesbaden, wo er unter anderem Vorlesungen zu FM und Betreiberverantwortung hält. Prof. Dr. Lührmann berät Auftragnehmer und Auftraggeber bei der Vertragsgestaltung und zu allen Fragen bei der Abwicklung von Bauvorhaben. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Prozessführung. Darüber hinaus ist Prof. Lührmann regelmäßiger Referent von Seminaren und Vorträgen.

Ziel

Nach der Veräußerung bzw. dem Erwerb von Immobilien stellen sich regelmäßig Fragen im Zusammenhang mit der Gewährleistung sowie dem Betrieb des Gebäudes, häufig auch sich überlagernd. Das Seminar soll Grundlagen des Facility-Managements und einzelner Aspekte daraus wie beispielsweise Betreiberverantwortung und Gewährleistungsmanagement vermitteln, um sich rechtssicher in diesen Bereichen bewegen zu können.

Themenschwerpunkte

1. **Einführung: Rechtliche Einordnung von FM-Leistungen**
2. **Leistungsbeschreibung von FM-Leistungen**
3. **Vergütungssysteme in Bezug auf FM-Leistungen**
4. **Verkehrssicherungspflichten und Betreiberverantwortung**
 - Delegation von Betreiberverantwortung
5. **Wartungsleistungen/Wartungsvertrag**
6. **Gewährleistungsmanagement**
 - Gewährleistungsbezogene Rechte und Pflichten aus bauspezifischen Werkverträgen
 - Voraussetzungen einer Mangelrüge und die möglichen Folgen einer nicht den formellen Voraussetzungen entsprechenden oder unberechtigten Mangelrüge
 - Bedeutung der Wartung in Bezug auf Gewährleistungsrechte und -pflichten
7. **Ausblick**

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

*Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.



Dr. Maximilian R. Jahn

Der Mieterausbau – Alles, was man rechtlich zu Verträgen über den Mieterausbau wissen muss

Referent: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Maximilian R. Jahn, Frankfurt a.M.

Datum & Uhrzeit

50086

Mittwoch, 11.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Projektentwickler, gewerbliche Vermieter und Mieter, Investoren, Asset-, Property- und Facility Manager, Bauträger, Projektsteuerer, Geschäftsführer sowie Projekt- und Bauleiter von Auftragnehmern und Auftraggebern, Generalunternehmer, Architekten und Bauingenieure, Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Maximilian R. Jahn

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Herr Dr. Jahn ist Partner der auf Bau- und Architektenrecht spezialisierten Kanzlei JAHN HETTLER mit Schwerpunkten in den Bereichen Infrastruktur, Bauträger-/Projektentwicklung und Prozessführung tätig. Die Kanzlei hat aktuell 10 Berufsträger, davon 3 Counsels mit Standorten in Frankfurt, München und Stuttgart sowie Freiburg (i. K.). Herr Dr. Jahn berät Investoren, Auftraggeber und Auftragnehmer umfassend bei der Realisierung gewerblicher und öffentlicher Immobilien-, Anlagenbau- und Infrastrukturprojekte. Er berät seit Jahren auch Bauträger, WEG und Erwerber zu allen Fragen des Bauträger- und WEG-Rechts, der MaBV und des Immobilienkaufs. Herr Dr. Jahn verfügt über langjährige Erfahrung in der Führung und Steuerung gerichtlicher (Groß-)Prozesse. Er tritt regelmäßig durch Fortbildungsseminare und Veröffentlichungen in Erscheinung und ist einer der Autoren des *ibr-online-Kommentars zur VOB/B* (§ 8 und § 9) und ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift „IBR Immobilien- & Baurecht“.

Ziel

Beim Mieterausbau steht der Projektentwickler/Vermieter in der Regel zwischen den Stühlen. „Nach oben“ muss er die Baubeschreibung, Termine und das Budget einhalten. „Nach unten“ muss er Kosten, Qualitäten und Termine gegen den mit dem Mieterausbau beauftragten Generalunternehmer oder die Gewerke durchsetzen. Die Vertragsgestaltung hat wesentliche Bedeutung für die Frage, ob der Projektentwickler/Vermieter seinerseits vom Mieter in Anspruch genommen wird, auf Nachträgen sitzen bleibt und/oder sich für Mängel und Verzug gegenüber dem Mieter verantworten muss. In dieser „Zwitterstellung“ ist die Kenntnis der vertraglichen Stellschrauben und dem Umgang mit Konfliktthemen insbesondere für ein effektives Nachtrags-, Abnahme- und Mängelmanagement „in beide Richtungen“ zwingend erforderlich. Das Seminar zielt darauf ab, den Teilnehmern das „Handwerkszeug“ für einen rechtssicheren Umgang mit Mieterausbauverträgen auf der Basis eines ganzheitlichen Projekt- und Rollenverständnisses zu vermitteln.

Anhand zahlreicher Arbeitsbeispiele und Praxisfälle werden unter Berücksichtigung der aktuellsten Rechtsprechung alle zentralen Rechtsfragen, die sich bei der Abwicklung der jeweiligen Vertragsverhältnisse ergeben, behandelt. Nützliche Praxistipps und Hinweise zur Vertragsgestaltung runden das Seminar ab.

Themenschwerpunkte

- 1. Rechtliche Grundlagen**
 - Vertragsverhältnis Vermieter – Mieter
 - Vertragsverhältnis zum Bauunternehmer
- 2. Der Mieterausbauvertrag (unter Berücksichtigung des Mietvertrags)**
 - Gestaltungsmöglichkeiten (Bedingungen, VOB/B, Formulare)
 - Typische Vertragsbestandteile und Rangfolge
 - Leistungspflichten und Leistungsumfang
 - Einheitspreis oder Pauschale
 - Abrechnung – Baufortschritt oder Zahlungsplan
 - Kooperation, Vollmacht Bedenken
 - Anordnungsrecht und Nachträge
 - Vertragsfristen und Terminpläne
 - Vertragsstrafe
 - Abnahme / „Übergabe“
 - Mängel und Verjährungsfristen
 - Gefahrtragung und Versicherung
 - Sicherheiten
 - § 650f und § 650e
 - Kündigung
- 3. Probleme bei der Abwicklung im Verhältnis zum Mieter und Bauunternehmer**
 - Geschuldete Leistung – was ist vom Pauschalpreis umfasst?
 - Umgang mit Widersprüchen und Unklarheiten
 - Behinderungen / Bedenken
 - Vorgehen bei Leistungseinstellung und Leistungsverweigerungsrechten des Auftragnehmers
 - Anforderungen an die Geltendmachung von Verzugsschäden



Mathis Dick, LL.M.

Immobilien-Due Diligence

Strategische und taktische Erwerbsprüfung

Referenten: RA Mathis Dick, LL.M., Düsseldorf;
RA und FA für Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Michael Pauli, LL.M., Köln



Michael Pauli, LL.M.

RA Mathis Dick

ist Rechtsanwalt und Salary-Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojek Partnerschaft mbB von Rechtsanwälten und Steuerberatern. Er ist Mitglied im Deutscher Anwaltsverein e.V., Mitglied der ARGE Mietrecht und Immobilien und im Düsseldorfer Anwaltsverein e. V., im Deutschen Mietgerichtstag e.V., Urban Land Institute (ULI) sowie International Bar Association (IBA).

RA Michael Pauli

ist Rechtsanwalt und Salary-Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojek Partnerschaft mbB von Rechtsanwälten und Steuerberatern. Er ist Mitglied bei der International Bar Association (IBA).

Themenschwerpunkte

1. **Überblick**
 - Was ist Due Diligence?
 - Arten, Zweck und Umfang einer Due Diligence
2. **Was ist Due Diligence?**
 - Phasen der Offenlegung (Letter of Intent (LoI), Non-Disclosure Agreements (NDA) und Exklusivitätsvereinbarung)
 - Einschränkungen (Informationsinteresse vs. Geheimhaltungsinteresse, rechtliche Vorgaben)
3. **Inhalt und Ablauf einer Due Diligence**
 - Vorbereitung – Informationsquellen
4. **Die Prüfung der Immobilie**
 - Verwendbarkeit (unbebautes Grundstück, Projektentwicklung, Bestandsobjekt)
 - Das Grundstück und seine Eigenschaften
 - Katasterplan, Grundbuch, Baulasten, Altlasten
 - Beziehung des Grundstücks zu seiner Umwelt (Bauplanungsrecht, Sondergebiete, Nachbarschaft)
5. **Mietverträge und andere Gebrauchsüberlassungsverträge**
 - Kauf bricht nicht Miete
 - Laufzeit und Beendigungsmöglichkeiten
 - Mietzins und Anpassung
 - Nebenkosten
 - Instandhaltung und Instandsetzung
 - Sonderregelungen bei Spezialimmobilien
6. **Auswirkungen und Verwertung der Ergebnisse einer Due Diligence**
 - Auswirkungen auf den Kaufvertrag
 - Haftungsregelungen
 - Einfluss auf gesetzliche Gewährleistungsansprüche und Aufklärungspflichten
 - Haftung der Geschäftsführung/des Vorstands

Datum & Uhrzeit
50089 Online

Mittwoch, 18.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

1.190,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Verkäufer und Immobilieninvestoren, die einen fundierten Überblick über die rechtlichen Grundlagen für die Erwerbsprüfung eines Immobilienvorhabens erwerben wollen.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

Ziel

Von den ersten Schritten einer Immobilientransaktion bis hin zum Notartermin, in dem der Kaufvertrag unterzeichnet wird, ist es oft ein längerer Weg, den es sauber zu strukturieren und taktisch sinnvoll zu gestalten gilt. Gängige Praxis ist mittlerweile die Durchführung einer Erwerbsprüfung (der sog. Due Diligence), die vom Verkäufer vorbereitet wird und in der der Erwerbsinteressent die Chancen und Risiken eines Vorhabens bewertet. So vermag das Prüfergebnis einerseits den Wert einer Immobilie und die Kaufentscheidung zu rechtfertigen (was auch für Leitungsorgane zur eigenen Haftungsvermeidung von Bedeutung ist), zum anderen sind in der Prüfung identifizierte Risiken zu adressieren und idealerweise vertraglich abzubilden. Das Seminar vermittelt für Verkäufer und Käufer wichtige rechtliche Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung einer rechtlichen Due Diligence.



Dr. Maximilian Jordan

Redevelopment von Bestandsimmobilien

Planung, Vergütung und Risikoverteilung bei Umbau und Modernisierung

Referent: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Maximilian Jordan, Frankfurt a.M.

Datum & Uhrzeit

50101  Online

Mittwoch, 29.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Architekten, Ingenieure, Generalplaner, Projektsteuerer, Baujuristen, Rechtsanwälte, Fachanwälte für Bau- und Architektenrecht, Generalunternehmer, Bauträger sowie Projekt- und Bauleiter privater und öffentlicher Auftraggeber.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Maximilian Jordan

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht bei der Kanzlei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB in Frankfurt am Main und berät Auftraggeber sowie Auftragnehmer zu allen Fragen des privaten Bau- und Architektenrechts. Die Beratungspraxis umfasst dabei sowohl die Vertragsgestaltung als auch die Vertragsabwicklung, wobei ein Schwerpunkt auf der projektbegleitenden Beratung liegt. Zudem vertritt er Mandanten in außergerichtlichen Verhandlungen sowie vor Gericht. Außerdem ist Herr Dr. Jordan Lehrbeauftragter für privates Baurecht an der Frankfurt University of Applied Sciences und regelmäßig als Referent bei Vorträgen und Seminaren tätig.

Ziel

Bauen im Bestand unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von Neubauten auf der grünen Wiese. Der Bestand ist – vergleichbar dem Baugrund – die große Unbekannte, die vorlaufend zwar bestmöglich aufgeklärt, aber nur selten vollständig erfasst werden kann. Überraschungen nach Ausführungsbeginn sind daher an der Tagesordnung. Architekten und Ingenieure sehen sich gerade in den frühen Planungsphasen anspruchsvollen Beratungs- und Aufklärungspflichten ausgesetzt, müssen ihre Planung in den nicht zu verändernden Bestand als vorgegebenes System einpassen und während der Realisierung auf Bestandsrisiken planerisch, aber auch im eigenen Honorarmanagement reagieren. Ausführende Unternehmen haben erhöhte Untersuchungs- und Hinweispflichten zu beachten und müssen oftmals mit Gebäudeschadstoffen umgehen. Auftraggeber haben alle diese besonderen Risiken bei der Projektstrukturierung und der Vertragsgestaltung ebenso zu beachten wie urheberrechtliche Abwehrensprüche des ursprünglichen Architekten und weitere sanierungsspezifische Projektrisiken.

Themenschwerpunkte

1. Einführung und Begriffsklärung: Was ist Sanierung?
2. Besonderheiten des Architekten- und Ingenieurvertrags
3. Besonderheiten des Ausführungsvertrags
4. Urheberrecht als unterschätztes Projektrisiko



Dr. Raoul Kreide

Gewerberaummietverhältnisse in der Insolvenz

Vermieterrechte kennen und durchsetzen

Referent: Rechtsanwalt, Dipl.-Betriebswirt (BA), Mediator Dr. Raoul Kreide, Heidelberg

Datum & Uhrzeit

Halbtagesseminar

50079  Online

Montag, 25.09.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

Preis

660,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Vermieter (v.a. gewerblich), Immobilieneigentümer, Asset Manager, auch (Steuer-)berater, die ihre Mandanten wirtschaftlich zu Mietverhältnissen beraten.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Raoul Kreide

ist Rechtsanwalt und Partner der auf Immobilienrecht spezialisierten Kanzlei GSK Stockmann. Er berät regelmäßig zum Immobilieninsolvenzrecht, insbesondere Vermieter, sowohl als Gläubiger im Insolvenzverfahren als auch bei der strategischen Positionierung im Vorfeld einer Insolvenz. Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.gsk.de/en/lawyers/dr-raoul-kreide/>.

Ziel

In der Insolvenz des Mieters, aber auch schon im Vorfeld, stellen sich viele komplexe Fragen. Das Seminar gibt einen Überblick über die Rechte des Vermieters und praktische Hinweise, wie diese erfolgreich durchgesetzt werden können. Ein Schwerpunkt liegt auf der Vermeidung typischer Gefahren, die durch eine gut gemeinte Unterstützung des Mieters oder ein „Laufen lassen“ eines gestörten Mietverhältnisses entstehen können.

Themenschwerpunkte

- 1. Grundlagen des Insolvenzverfahrens**
 - Überblick über die Verfahrensarten
 - Ablauf des Insolvenzverfahrens
 - Zeiträume bis zur Rückerlangung der Mietfläche und dem Erhalt von Zahlungen
- 2. Abschluss von Mietnachträgen in der Krise: „Darf man den Mieter unterstützen?“**
 - Der drohende Vorwurf einer Beihilfe zur Insolvenzverschleppung
 - Erkennen des Risikos einer Beihilfe
 - Schutzmaßnahmen, wenn der Vermieter die Insolvenzlage bereits kennt
- 3. Durchsetzung offener Forderungen**
 - Forderungsanmeldung im Insolvenzverfahren
 - Geltendmachung von Sicherheiten
 - Vermieterpfandrecht
- 4. Anfechtung erhaltener Zahlungen**
„Nicht nur Miete bekommen, sondern auch behalten!“
 - Welche wirtschaftlichen Risiken bestehen?
 - Vermeidung von Anfechtungsrisiken
- 5. Strategische Positionierung**
„Will man den Mieter unterstützen?“
 - Kommerzielle Abwägung zwischen Mietnachtrag mit Nachlass und Stundung im Vergleich zum wirtschaftlichen Ergebnis eines Insolvenzverfahrens (mit anschließender Neuvermarktung)



Anne Baureis

Grundlagenseminar: ESG-Anforderungen in der Immobilienbranche – Ein Überblick

Referenten: RAin und FAin für Bau- und Architektenrecht Anne Baureis, Hamburg;
RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Florian Dressel, Mönchengladbach



Dr. Florian Dressel

RAin Anne Baureis

berät als Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht Auftraggeber und Auftragnehmer in allen Fragen des privaten Bau- und Immobilienrechts in Hamburg. Ihre Beratung umfasst sowohl die Vertragsgestaltung, das Vertragsmanagement als auch in streitigen Auseinandersetzungen. Darüber hinaus begleitet Anne Baureis Bauträger von der Projektidee bis zur Realisierung der Bauvorhaben und Wohnungseigentümergeinschaften.

RA Dr. Florian Dressel

berät Auftraggeber und Auftragnehmer in allen Bereichen des privaten Baurechts. Dies umfasst vor allem auch die baubegleitenden Beratung von Großbauvorhaben im Infrastrukturbereich. Daneben berät Dr. Dressel insbesondere auch Architekten und deren Auftraggeber in allen Fragen der Vertragsgestaltung, Vertragsabwicklung und Haftung. Der Schwerpunkt seiner Beratungspraxis liegt hier auf dem Gesundheitssektor, insbesondere dem Krankenhausbau. Schließlich liegt ein Schwerpunkt der Tätigkeit von Dr. Dressel auf dem nachhaltigen Planen und Bauen (Kapellmann | green contracts). Ob es um die Umsetzung von ESG-Kriterien in der Praxis oder die Erreichung von Zertifizierungen für bestimmte Projekte geht – Dr. Dressel unterstützt Auftraggeber und Auftragnehmer über alle Phasen hinweg: von der Planung, über die Errichtung und Nutzung bis hin zum Rückbau. Dr. Dressel ist zudem Mitglied des Rechtsausschusses der DGNB.

Ziel

ESG (Environmental, Social and Governance) ist derzeit eines der aktuellen und bestimmenden Themen im Bereich der Bau- und Immobilienbranche. Ob für die Entwicklung, die Planung und den Bau oder den Betrieb einer Immobilie – Anknüpfungspunkte gibt es viele. Häufig bleibt jedoch unklar, worin die Anforderungen überhaupt bestehen und wie sich diese rechtswirksam im individuellen Projekt umsetzen lassen.

In diesem Online-Seminars soll den Teilnehmern ein aktueller Überblick über die Thematik „ESG in der Immobilienbranche“ vermittelt werden. Analog zu dem Lebenszyklus eines Gebäudes werden dabei wesentliche rechtliche Fragestellungen für die einzelnen Phasen diskutiert. Eingangs erläutern wir gemeinsam, was unter dem Begriff „ESG“ überhaupt zu verstehen ist.

Das Seminar versteht sich als eine Einführungsveranstaltung für Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmer, die in der Bau- und Immobilienbranche tätig sind und ein Interesse daran haben, die häufig unklar verwendete Begrifflichkeit ESG weiter auszuleuchten, Ideen für eigene ESG-Strategien zu erhalten und erste Einblicke in die praktische Umsetzung im jeweiligen Projekt zu erlangen.

Zur Vertiefung, insbesondere zu den vertraglichen Umsetzungsmöglichkeiten, empfehlen wir das Folgeseminar „ESG-Konformität? Nachhaltigkeitszertifizierungen? Nachhaltiges Bauen in der rechtlichen Umsetzung“. Bei Buchung zusätzlicher Buchung des Folgeseminars erhalten Sie 10% Rabatt.

Themenschwerpunkte

In Anbetracht der dynamischen Entwicklung im Bereich des nachhaltigen Bauens können und sollen die Themenfelder erst kurz vor dem Seminar abschließend bestimmt werden. Gegenstand des Seminars werden aber folgende Themenkreise sein:

1. Überblick über die ESG-Kriterien
2. Grundlagen einer ESG-Strategie
3. ESG in der Planungsphase
4. ESG in der Ausführungsphase
5. ESG in der Nutzungsphase

Datum & Uhrzeit

Halbtagesseminar

50107 Online

Dienstag, 26.09.2023,
09.30 – 13:45 Uhr

Preis

660,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Bauherrenvertreterinnen und -vertreter, Projektentwickler, Projektsteuerer, Architekten, Vertreterinnen und Vertreter ausführender Unternehmer

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.



Dr. Johannes Langen

Die Gestaltung und Abwicklung von Generalüber- und Generalunternehmerverträgen

Referenten: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Johannes Langen, Mönchengladbach; RA Dr. Peters Kai, Mönchengladbach



Dr. Kai Peters

RA Dr. Johannes Langen

berät Auftraggeber und Auftragnehmer in allen Fragen des privaten Bau- und Immobilienrechts, sowohl zur Vertragsgestaltung, zum Vertragsmanagement als auch in streitigen Auseinandersetzungen vor Gerichten und Schiedsgerichten, insbesondere im Zusammenhang mit Werklohnforderungen und Gewährleistungsrechten (Mängelhaftung) sowie der Durchsetzung und Abwehr von (bauzeitbezogenen) Nachtragsvergütungs- und Schadensersatzansprüchen.

RA Dr. Kai Peters

berät Auftraggeber und Auftragnehmer vor allem im privaten Baurecht, Architekten- und Ingenieurrecht und im Projektsteuerungsrecht.

Ziel

Das zweitägige Intensivseminar verfolgt das Ziel, die Teilnehmer mit allen Facetten der vertraglichen Gestaltung und Abwicklung von Generalüber- und -unternehmerverträgen vertraut zu machen. Detailprobleme der Vertragsgestaltung werden an Praxisbeispielen vertieft und möglichen Vertragsregelungen zugeführt. Probleme der Abwicklung werden aufgearbeitet und Umgangs- wie Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Themenschwerpunkte

Tag 1: „Konzeption“

1. Einsatzformen für den Generalüber-/Generalunternehmer
 - Stufen-GU / Total-GU / Partnerringmodelle
2. Besonderheiten der GU-Vertragsgestaltung, insbesondere Schlüsselfertigbau
3. Planungs- und Bauleistungen des GU
4. Strategie: Kurzmuster oder umfassendes Vertragswerk

5. Vertragsmanagement (Regelungen zum Leistungssoll)
6. Konzepte der Vergütungsabrede
7. Regelungen zum Claim-Management
8. Regelungen zur Prävention von Vertragsstörungen
9. Regelungen zur Abnahme
10. Regelungen der Vertragskette AG-GU-NU
11. Neues Bauvertragsrecht

Tag 2: Abwicklung:

1. Termine: Richtige Bestimmung, Verzug, Behandlung in der „Vertragskette“
2. Behinderungen
3. Kündigung
4. Mängelmanagement
5. Abnahme
6. Richtiges vs. taktisches Verhalten in der Vertragskette
7. „Durchgriffshaftung“ Bauherr – Nachunternehmer

Datum & Uhrzeit

2-Tages-Seminar

50081

Mittwoch, 27.09.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Donnerstag, 28.09.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Radisson Blu Scandinavia Hotel
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

1.690,- € zzgl. MwSt.
inkl. Verpflegung
inkl. Seminarunterlagen
inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Projektleiter, Fachbereichsleiter, Bauingenieure, Vertragsmanager, Projektsteuerer, Inhouse-Juristen, Oberbauleiter sowie Bauleiter.

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

*Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.



Dr. Maximilian R. Jahn

Der Mieterausbau – Alles, was man rechtlich zu Verträgen über den Mieterausbau wissen muss

Referent: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Maximilian R. Jahn, Frankfurt a.M.

Datum & Uhrzeit

50086

Mittwoch, 11.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Projektentwickler, gewerbliche Vermieter und Mieter, Investoren, Asset-, Property- und Facility Manager, Bauträger, Projektsteuerer, Geschäftsführer sowie Projekt- und Bauleiter von Auftragnehmern und Auftraggebern, Generalunternehmer, Architekten und Bauingenieure, Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Maximilian R. Jahn

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Herr Dr. Jahn ist Partner der auf Bau- und Architektenrecht spezialisierten Kanzlei JAHN HETTLER mit Schwerpunkten in den Bereichen Infrastruktur, Bauträger-/Projektentwicklung und Prozessführung tätig. Die Kanzlei hat aktuell 10 Berufsträger, davon 3 Counsels mit Standorten in Frankfurt, München und Stuttgart sowie Freiburg (i. K.). Herr Dr. Jahn berät Investoren, Auftraggeber und Auftragnehmer umfassend bei der Realisierung gewerblicher und öffentlicher Immobilien-, Anlagenbau- und Infrastrukturprojekte. Er berät seit Jahren auch Bauträger, WEG und Erwerber zu allen Fragen des Bauträger- und WEG-Rechts, der MaBV und des Immobilienkaufs. Herr Dr. Jahn verfügt über langjährige Erfahrung in der Führung und Steuerung gerichtlicher (Groß-)Prozesse. Er tritt regelmäßig durch Fortbildungsseminare und Veröffentlichungen in Erscheinung und ist einer der Autoren des *ibr-online-Kommentars zur VOB/B* (§ 8 und § 9) und ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift „IBR Immobilien- & Baurecht“.

Ziel

Beim Mieterausbau steht der Projektentwickler/Vermieter in der Regel zwischen den Stühlen. „Nach oben“ muss er die Baubeschreibung, Termine und das Budget einhalten. „Nach unten“ muss er Kosten, Qualitäten und Termine gegen den mit dem Mieterausbau beauftragten Generalunternehmer oder die Gewerke durchsetzen. Die Vertragsgestaltung hat wesentliche Bedeutung für die Frage, ob der Projektentwickler/Vermieter seinerseits vom Mieter in Anspruch genommen wird, auf Nachträgen sitzen bleibt und/oder sich für Mängel und Verzug gegenüber dem Mieter verantworten muss. In dieser „Zwitterstellung“ ist die Kenntnis der vertraglichen Stellschrauben und dem Umgang mit Konfliktthemen insbesondere für ein effektives Nachtrags-, Abnahme- und Mängelmanagement „in beide Richtungen“ zwingend erforderlich. Das Seminar zielt darauf ab, den Teilnehmern das „Handwerkszeug“ für einen rechtssicheren Umgang mit Mieterausbauverträgen auf der Basis eines ganzheitlichen Projekt- und Rollenverständnisses zu vermitteln.

Anhand zahlreicher Arbeitsbeispiele und Praxisfälle werden unter Berücksichtigung der aktuellsten Rechtsprechung alle zentralen Rechtsfragen, die sich bei der Abwicklung der jeweiligen Vertragsverhältnisse ergeben, behandelt. Nützliche Praxistipps und Hinweise zur Vertragsgestaltung runden das Seminar ab.

Themenschwerpunkte

- 1. Rechtliche Grundlagen**
 - Vertragsverhältnis Vermieter – Mieter
 - Vertragsverhältnis zum Bauunternehmer
- 2. Der Mieterausbauvertrag (unter Berücksichtigung des Mietvertrags)**
 - Gestaltungsmöglichkeiten (Bedingungen, VOB/B, Formulare)
 - Typische Vertragsbestandteile und Rangfolge
 - Leistungspflichten und Leistungsumfang
 - Einheitspreis oder Pauschale
 - Abrechnung – Baufortschritt oder Zahlungsplan
 - Kooperation, Vollmacht Bedenken
 - Anordnungsrecht und Nachträge
 - Vertragsfristen und Terminpläne
 - Vertragsstrafe
 - Abnahme / „Übergabe“
 - Mängel und Verjährungsfristen
 - Gefahrtragung und Versicherung
 - Sicherheiten
 - § 650f und § 650e
 - Kündigung
- 3. Probleme bei der Abwicklung im Verhältnis zum Mieter und Bauunternehmer**
 - Geschuldete Leistung – was ist vom Pauschalpreis umfasst?
 - Umgang mit Widersprüchen und Unklarheiten
 - Behinderungen / Bedenken
 - Vorgehen bei Leistungseinstellung und Leistungsverweigerungsrechten des Auftragnehmers
 - Anforderungen an die Geltendmachung von Verzugschäden



Anne Baureis

ESG-Konformität? Nachhaltigkeitszertifizierungen? Nachhaltiges Bauen in der rechtlichen Umsetzung

Referenten: RAin und FAin für Bau- und Architektenrecht Anne Baureis, Hamburg;
RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Florian Dressel, Mönchengladbach



Dr. Florian Dressel

RAin Anne Baureis

berät als Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht Auftraggeber und Auftragnehmer in allen Fragen des privaten Bau- und Immobilienrechts in Hamburg. Ihre Beratung umfasst sowohl die Vertragsgestaltung, das Vertragsmanagement als auch in streitigen Auseinandersetzungen. Darüber hinaus begleitet Anne Baureis Bauträger von der Projektidee bis zur Realisierung der Bauvorhaben und Wohnungseigentümergeinschaften.

RA Dr. Florian Dressel

berät Auftraggeber und Auftragnehmer in allen Bereichen des privaten Baurechts. Dies umfasst vor allem auch die baubegleitende Beratung von Großbauvorhaben im Infrastrukturbereich. Daneben berät Dr. Dressel insbesondere auch Architekten und deren Auftraggeber in allen Fragen der Vertragsgestaltung, Vertragsabwicklung und Haftung. Der Schwerpunkt seiner Beratungspraxis liegt hier auf dem Gesundheitssektor, insbesondere dem Krankenhausbau. Schließlich liegt ein Schwerpunkt der Tätigkeit von Dr. Dressel auf dem nachhaltigen Planen und Bauen (Kapellmann | green contracts). Ob es um die Umsetzung von ESG-Kriterien in der Praxis oder die Erreichung von Zertifizierungen für bestimmte Projekte geht – Dr. Dressel unterstützt Auftraggeber und Auftragnehmer über alle Phasen hinweg: von der Planung, über die Errichtung und Nutzung bis hin zum Rückbau. Dr. Dressel ist zudem Mitglied des Rechtsausschusses der DGNB.

Im Seminar werden die vertraglichen Umsetzungsmöglichkeiten in Bezug auf alle am Bau Beteiligten erarbeitet. Ziel ist es, den Seminarteilnehmern einen Überblick zu vermitteln, welche Anforderungen zu berücksichtigen sind und wie diese in der tatsächlich Umsetzung des Bauvorhabens auch so vereinbart werden, dass das Bauvorhaben zum Erfolg wird.

Themenschwerpunkte

In Anbetracht der dynamischen Entwicklung im Bereich des nachhaltigen Bauens können und sollen die Themenfelder erst kurz vor dem Seminar abschließend bestimmt werden. Gegenstand des Seminars werden sein:

1. Überblick über die ESG-Kriterien
2. Überblick über Nachhaltigkeits-Zertifizierungen (DGNB, LEED ...)
3. Überblick über nachhaltige Förderungen
4. Einordnung der am nachhaltigen Bauvorhaben Beteiligten und ihre rechtliche Beziehung zueinander
5. rechtssichere Vereinbarung von geschuldeten Qualitäten in Bezug auf die Anforderungen aus EGS, Zertifizierung etc.
6. Haftung der Baubeteiligten bei Mängeln in Bezug auf die Nachhaltigkeit
7. Regelung vertraglicher Schnittstellen

Datum & Uhrzeit

50098

Donnerstag, 23.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Radisson Blu Conference
Hotel Düsseldorf
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

1.190,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Bauherrenvertreterinnen und -vertreter, Projektentwickler, Projektsteuerer, Architekten, Vertreterinnen und Vertreter ausführender Unternehmer

Ziel

In dem Seminar soll ein Überblick über die aktuellen Anforderungen an das nachhaltige Bauen und die Umsetzung in der vertraglichen Gestaltung gegeben werden. Im Fokus stehen dabei die aktuellen Entwicklungen im Zusammenhang der ESG-konformen Investments. Aber auch die besonderen Anforderungen nachhaltiger Förderungen werden, genauso wie der Umgang mit Nachhaltigkeitszertifizierungen, betrachtet.

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

*Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.



Dr. Daniel Strupp

Baurecht für Bauherren und Immobilienerwerber

Referent: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Dr. Daniel Strupp, Düsseldorf

Datum & Uhrzeit

Halbtagesseminar

50097  Online

Freitag, 24.11.2023,
09.30 – 13.45 Uhr

Preis

660,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Nicht juristisch vorgebildete Bauherren und Immobilienerwerber mit dem Fokus auf Renditeimmobilien sowie für Personen, die technisch oder kaufmännisch für Projektentwickler und Immobilieninvestoren tätig sind.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RA Dr. Daniel Strupp

ist spezialisiert auf das Immobilienrecht. Schwerpunkte seiner Praxis sind Projektentwicklungen und Immobilientransaktionen. Zudem begleitet er Bauprojekte außergerichtlich und gerichtlich unter allen rechtlichen Aspekten des Bau- und Architektenrechts und des Ingenieurrechts sowie im Bauversicherungsrecht. Daniel Strupp ist seit 2021 Salary-Partner bei Orth Kluth. In den vergangenen 7 Jahren war er als Unternehmensjurist tätig. Seine berufliche Laufbahn begann er 2008 bei Kapellmann und Partner in Düsseldorf. Er studierte Rechtswissenschaften in Bochum und absolvierte sein Rechtsreferendariat im Bezirk des Oberlandesgerichts Düsseldorf. Dr. Daniel Strupp ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht.

Ziel

Überblick über das öffentliche und private Baurecht mit dem Fokus auf Renditeimmobilien.

Themenschwerpunkte

1. Themen
2. Baugenehmigung
3. Nachbarrecht
4. Denkmalschutz
5. Bau- und Planerverträge
6. Mängel
7. Nachträge
8. Vertragsstrafen
9. Etc.



Prof. Dr. Heiko Fuchs

NEU

Architekten- und Ingenieurverträge aus Auftraggebersicht – Planer- verträge rechtssicher gestalten

Referent: RA und FA für Bau- und Architektenrecht Prof. Dr. Heiko Fuchs,
Mönchengladbach

Datum & Uhrzeit

50094

Dienstag, 14.11.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Radisson Blu Conference
Hotel Düsseldorf
Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Projektleiter,
Fachbereichsleiter, Bauingenieure,
Vertragsmanager, Projektsteuerer
und Inhouse-Juristen.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar
gewähren wir der zweiten Person
einen Nachlass von 10%.

RA Prof. Dr. Heiko Fuchs

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, geschäftsführender Partner in der Kanzlei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB mit Büros in Berlin, Brüssel, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Mönchengladbach und München sowie Honorarprofessor an der Juristischen Fakultät der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Sein Arbeitsschwerpunkt liegt neben der gerichtlichen Tätigkeit auf dem Gebiet des juristischen Projektmanagements für mittlere und große nationale und internationale Bau- und Anlagenbauprojekte, wozu auch seine Tätigkeit als Schiedsrichter zählt. Prof. Dr. Fuchs ist durch zahlreiche Seminare und Veröffentlichungen zum Bauvertrags- und Architektenrecht bekannt. Er kommentiert die Kernvorschriften des Architektenrechts in Leupertz/Preussner/Sienz, BeckOK Bauvertragsrecht, ist Schriftleiter der Neuen Zeitschrift für Baurecht und Vergaberecht (NZBau) sowie Mitherausgeber von Fuchs/Berger/Seifert, Beck'scher HOAI- und Architektenrechtskommentar. Prof. Dr. Fuchs ist Leiter des Arbeitskreises IV (Architekten- und Ingenieurrecht) des Deutschen Baugerichtstags.

Ziel

Das Tagesseminar zeigt die erforderlichen und nützlichen Regelungen von Objekt- und Fachplanungs- sowie die Besonderheiten von Generalplanungsverträgen unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens des BGB 2018 und der HOAI 2021 auf. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Vergabestrategie sowie den Schnittstellen der einzelnen Leistungsbilder und deren inhaltlicher Ausgestaltung.

Themenschwerpunkte

- Vergabestrategie Generalplaner vs. Einzelleistungsbilder
- Vertragsstrategie Kurzvertrag mit AVB
- Planungs- und Überwachungsziele
- Leistungsumfang
- Stufenvertrag
- Vertragsgegenstand
- Termine und Fristen
- Personaleinsatz
- BIM-BVB
- Herausgabepflichten und digitale Planungsergebnisse
- HOAI-Berechnungshonorar und alternative Vergütungsmodelle
- Personaleinsatz und Vollmachten
- Leistungsänderungen und Behinderungen
- Versicherung und Haftung
- Sicherheiten
- Urheberrecht



Dr. Maïke Friedrich LL.M.

Grundzüge des Bauplanungsrechts für Investoren

Referentin: RAin und FAin für Verwaltungsrecht Dr. Maïke Friedrich, LL.M., Köln

Datum & Uhrzeit

50077  Online

Donnerstag, 14.09.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Seminarunterlagen

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte von Unternehmen mit Immobilienbestand, die Grundlagenkenntnisse im Bauplanungsrecht erwerben möchten.

Das Seminar richtet sich an Einsteiger, Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

RAin Dr. Maïke Friedrich

berät zu allen Fragen des öffentlichen Wirtschaftsrechts, insbesondere zum öffentlichen Baurecht. Sie begleitet Investoren bei der Aufstellung von Vorhaben-bezogenen und Angebotsbebauungsplänen. Derzeit liegt ihr Schwerpunkt bei der Schnittstelle zwischen Bauplanungs- und Immissionsschutzrecht. Überdies berät sie in allen Fragen der Baugenehmigung, sowohl im Hinblick auf die Erteilung als auch bei Nachbarklagen.

Ziel

Am Anfang jedes Bauvorhabens steht die Frage nach seiner bauplanungsrechtlichen Zulässigkeit. Bevor Zeit und Ressourcen in die detaillierte Ausarbeitung einer Planung und die Abarbeitung sämtlicher bauordnungsrechtlicher und technischer Fragen gesteckt werden, muss der Bauträger oder Projektentwickler rechtssicher ermitteln können, ob für sein Projekt eine Baugenehmigung erteilt werden kann. Der Grundstein hierfür sind solide Kenntnisse des Bauplanungsrechts.

Das Seminar vermittelt einen Einstieg in das Rechtsgebiet des Bauplanungsrechts, anschaulich dargestellt an praktischen Beispielen. Es zeigt Ihnen die konkrete Herangehensweise zur Bestimmung der bauplanungsrechtlichen Vorgaben für ein Grundstück.

Themenschwerpunkte

1. Grundzüge der Bauleitplanung

- Welche Bedeutung hat der Flächennutzungsplan für den Bauherrn?
- Arten von Bebauungsplänen
 - Angebotsbebauungsplan
 - vorhabenbezogener Bebauungsplan
 - „hybride“ Bebauungspläne mit städtebaulichem Vertrag

2. Bauleitplanverfahren

- Welche Einwirkungsmöglichkeiten gibt es für Grundstückseigentümer oder Mieter bei der Aufstellung und Änderung von Bebauungsplänen?

3. Inhalte des Bebauungsplans

- Wie lese ich einen Bebauungsplan?
 - Planzeichnung und textliche Festsetzungen
 - Anwendung der BauNVO
 - örtliche Bauvorschriften

04. Befreiungen und Ausnahmen

- Wie kann ich mein Projekt realisieren, wenn es nicht mit dem Bebauungsplan übereinstimmt?
 - Voraussetzungen für Befreiungen und Ausnahmen
 - praktische Herangehensweise

05. Was ist das kooperative Baulandmodell und wann wird es relevant?

- Übersicht über städtebauliche Verträge
 - Welche Arten gibt es?
 - Wann muss ich einen städtebaulichen Vertrag abschließen?

06. Bauen im unbeplanten Innenbereich nach § 34 BauGB

- Wie erlange ich Rechtssicherheit für mein Projekt, auch wenn es keinen Bebauungsplan gibt?
 - Kriterien des Einfügens
 - Bestimmung der näheren Umgebung
 - Wege zur Rechtssicherheit
 - häufige Irrtümer

07. Nachbarklagen im Bauplanungsrecht

- Welche Risiken folgen aus einer Nachbarklage?
- Was sind nachbarschützende Rechte?
- Vorsorge- und Abwehrmöglichkeiten



Dr. Stephan Bolz

Praxis-Workshop: Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Oberursel



Arvid Rapp

RA Dr. Stephan Bolz

ist Rechtsanwalt in Mannheim und Schriftleiter der Zeitschrift IBR Immobilien- & Baurecht sowie des Internet-Dienstes IBR-ONLINE. Zuvor hat er als Syndikusanwalt in den Rechtsabteilungen eines großen deutschen Bauunternehmens und eines weltweit tätigen Technologiekonzerns gearbeitet und Hoch-, Tief-, Ingenieur- und Anlagenbauprojekte aller Größenordnungen vor allem in der Vertragsgestaltung und baubegleitend beraten. Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NZBau, BauR und ZfBR sowie im „Jahrbuch Baurecht“. Zudem bearbeitet er die §§ 1 und 2 VOB/B im IBR-ONLINE Kommentar VOB/B, den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B (ab 4. Aufl.) und die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.).

Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Themenschwerpunkte

1. **Grundlagen der Verhandlungsführung**
 - Begriff und Bedeutung von Verhandlungen, Unterschied zwischen verhandeln und feilschen

- Warum wird verhandeln als so schwierig angesehen?
- Alternativen zur Verhandlung
- Verhandlungstechnik als erlernbare Disziplin
- Voraussetzungen für professionelles Verhandeln, u. a. Toolbox
- Klassische Verhandlungsmethoden (u. a. Harvard-Konzept)
- Hartes und „weiches“ Verhandeln

2. Vorbereitung der Verhandlung

- Zieldefinition; Unterscheidung zwischen Interessen und Positionen
- Inhaltliche Vorbereitung
- Festlegung von Strategie und Taktik

3. Ablauf der Verhandlung, u. a.

- Übernahme der formalen Verhandlungsführung
- Gestaltung und Steuerung der verschiedenen Verhandlungsphasen
- Zugeständnisse einfordern, machen und zurücknehmen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
- Ergebnissicherung

4. Verhandlungspsychologie, u. a.

- Typische Charaktere in Verhandlungen
- Schwierige Typen und versteckte Motive erkennen und nutzen
- Gründe für Widerstände in Verhandlungen
- Emotionen in Verhandlungen steuern
- Zeichen von Sicherheit und Souveränität setzen
- Unsicherheiten beim Verhandlungspartner verstärken

5. Typische Verhandlungssituationen in der Immobilienwirtschaft, z. B.

- Abschluss von Kauf-, Gewerberaummiet- und FM-Verträgen
- Kauf- und Mietmängel, Schlechtleistung
- Erhaltungslasten
- Gebrauchsbeeinträchtigungen
- Probleme bei der Nebenkostenabrechnung

Datum & Uhrzeit

50083

2-Tages-Seminar

Donnerstag, 05.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Freitag, 06.10.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

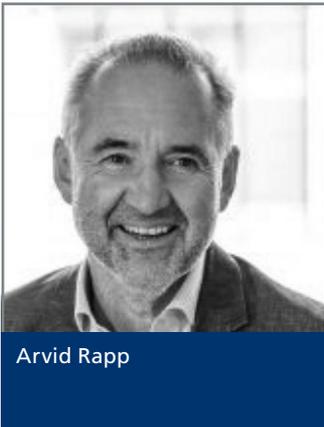
1.690,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus der Immobilienwirtschaft.

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.



Arvid Rapp

Kritische Gespräche souverän führen

Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Oberursel

Datum & Uhrzeit

50085

Dienstag, 10.10.2023,
09.30 – 17.00 Uhr

Location

Sofitel Frankfurt Opera
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main

Preis

990,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte in
der Immobilienwirtschaft.

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Ab zwei Teilnehmern pro Seminar gewähren wir der zweiten Person einen Nachlass von 10%.

Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Ziel

Kritische Gespräche zu führen ist und bleibt anspruchsvoll.

Anspruchsvoll deshalb, weil wir es häufig mit Emotionen, mit Widersprüchen oder unterschiedlichen Zielen oder Erwartungen zu tun haben, die nicht immer sofort auflösbar sind.

Eigene Ziele durchzusetzen, ohne das grundsätzlich gute Verhältnis zu gefährden, seinen Gesprächspartner zu überzeugen, auch dann, wenn dieser nicht überzeugt werden möchte,

Gesprächspartner auf Irrtümer aufmerksam zu machen, ohne besserwisserisch zu wirken oder auch Beschwerdeführer versuchen zu beruhigen, wenn diese sich lieber aufregen möchten, all das sind typische Beispiele für Sandwichsituationen, die symptomatisch für anspruchsvolle und kritische Gesprächssituationen sind.

Um diese Situationen souverän zu lösen, bedarf es neben guter Planung und Vorbereitung, Kenntnis in die Struktur, die Hintergründe und Mechanismen in der Kommunikation, aber auch in die Psychologie, sowohl in die des Gesprächspartners als auch in Richtung der Selbstreflektion.

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern Strategien und Techniken für eine bessere Kommunikation mit Mietern, aber auch mit Kollegen, Vorgesetzten oder Mitarbeitern. Zur Umsetzung des Gelernten stehen dabei eine Vielzahl Übungen und Praxisfälle im Mittelpunkt des Seminars.

Themenschwerpunkte

1. Einführung
2. Schwierige Gespräche führen
3. Vermittlung eigener Anliegen – mit unberechtigten Forderungen gekonnt umgehen
4. Konfliktlösung und Konsensfindung
5. Werkzeuge der Gesprächsführung
6. Praktische Übungen
7. Mein persönlicher Kommunikationsstil – Stärken und Schwächenanalyse



Arvid Rapp

Durchsetzungsstrategien und Rhetorik für Frauen in der Immobilienwirtschaft

Referenten: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Oberursel;
RAin Caroline Trost, Heidelberg



Caroline Trost

Datum & Uhrzeit

50109

2-Tages-Seminar

Donnerstag, 07.12.2023,
09.30 – 17.00 Uhr
Freitag, 08.12.2023,
09.00 – 15.15 Uhr

Location

Voco Hotel
Fritz-Vomfelde-Straße 38
40547 Düsseldorf

€€ Preis

1.690,- € zzgl. MwSt.
 inkl. Verpflegung
 inkl. Seminarunterlagen
 inkl. Parkgebühren

Teilnehmerkreis

Frauen aller Fachbereiche in der Immobilienwirtschaft

Anmeldung*

Melden Sie sich ganz einfach unter www.sugema.de an oder per E-Mail unter info@sugema.de.

Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

RAin Caroline Trost

arbeitete zunächst fünf Jahre als Rechtsanwältin (davon vier Jahre in der Kanzlei Wellensiek, Heidelberg) und wechselte anschließend zur ALTOR GmbH. Dort war sie sechs Jahre als Bereichsleiterin für den vorgerichtlichen/gerichtlichen Bereich tätig. In dieser Zeit war sie für mehrere operative Abteilungen und bis zu 50 Mitarbeiter verantwortlich. Sie absolvierte berufsbegleitend an der FernUniversität in Hagen das Hagener Zertifikatsstudium Management. Weiter qualifizierte sie sich weiter zum TQM-Coach TQMC-TÜV und Euro-Assessor nach dem Modell für Excellence der E.F.Q.M. und legte die Prüfung zur Zertifizierten Projektmanagement-Fachfrau (GPM) ab. Sie arbeitete bis Ende 2016 als Leiterin Qualitätsmanagement/Prozessoptimierung und Projektmanagement bei der ALTOR GmbH. Seit 2017 ist sie freiberuflich mit dem Unternehmen „Königsweg – Erfolgreich in Projekten“ als Beraterin tätig und seit 2018 bringt sie als Geschäftsführerin der LOOQ GmbH, die sich auf die Vermittlung von Fachkräften aus dem Ausland spezialisiert hat, ihre Kenntnisse im Projekt- und Qualitätsmanagement ein.

Ziel

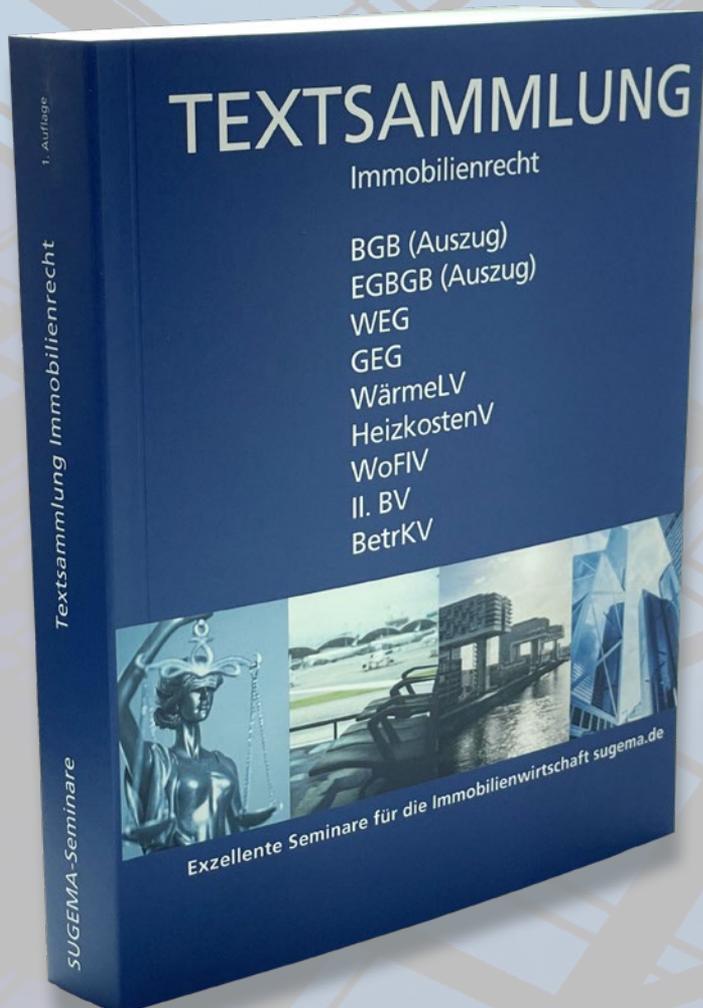
„Eine starke Behauptung ist meist überzeugender als ein schwacher Beweis“.....

Diese oft scherzhaft gemeinte Aussage transportiert viel Wahrheit: bei der Frage der Durchsetzung von eigenen Positionen geht es meist nicht allein um Fachwissen, Fleiß oder um die besseren Fähigkeiten. Vielmehr entscheiden häufig „männlich“ geprägte Strategien und Taktiken, sei es dominantes Auftreten, vermeintliches oder tatsächliches Selbstbewusstsein, Schlagfertigkeit und Humor, aber auch die Fähigkeit Mehrheiten und Netzwerke zu bilden, über den beruflichen Erfolg.

Gerade im Umfeld der Immobilienwirtschaft mit seinen komplexen Anforderungen aus technischen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aspekten ist es wichtig, sich auf die Wirkung von Souveränität und anderen Durchsetzungsstrategien zu konzentrieren. Allerdings sollte die Auswahl der richtigen Strategie auch zur eigenen Persönlichkeit passen. Daher vermittelt das Seminar nicht nur Techniken und übt diese ein, sondern bietet mit der Hilfe eines für diese Fragestellung entwickelten Fragebogens auch die Möglichkeit einer persönlichen Standortbestimmung, um anhand dieser, die eigenen Potentiale stärker zu entfalten

Themenschwerpunkte

1. Klarheit und Standfestigkeit insbesondere für den ersten Eindruck
2. Rolle und Rollenklärung
3. Verschiedene Durchsetzungsstrategien
4. Wirkungsvoll Präsenz zeigen und gewinnbringend „Netzwerken“
5. „Nein“ sagen können
6. In Konfliktsituationen empathisch sowie lösungsorientiert agieren
7. Individuelle Erfolgspotenziale und Stärken kennen und wirkungsvoll einsetzen
8. Mein Persönlichkeitstyp und meine typischen Durchsetzungsstrategien
9. Erkennen eigener Verhaltensmuster und Einüben neuer Verhaltensmöglichkeiten



TEXTSAMMLUNG Immobilienrecht

Jetzt bestellen unter:
info@sugema.de



sugema.de



Frau **Ute Goldschmidt** aus unserer Seminarabteilung freut sich auf Ihren Anruf unter **0621 – 120 32-40** oder Ihre E-Mail an **ute.goldschmidt@sugema.de**.

Jetzt auch als
Online-Schulung
verfügbar.

WEITERBILDUNG INHOUSE

Sie möchten Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch flexibler und individueller auf die Praxis vorbereiten?

Wir organisieren unsere SUGEMA-Seminare auch als Inhouse-Schulungen – speziell auf Ihre Bedürfnisse und Zielsetzungen zugeschnitten. Inhalte, Zeitpunkt und Ort bestimmen Sie.

Gerne können Sie uns vorab eine Liste mit Ihren Fragen und Wünschen zusenden, die wir oder Sie in einem telefonischen Vorgespräch mit den Referenten besprechen, um bestmöglich darauf eingehen zu können.

Für die Veranstaltung stellen wir Ihnen neben den Seminarunterlagen auch unsere SUGEMA-Seminare Textsammlung zur Verfügung. Selbstverständlich erhalten Sie auch für unsere Inhouse-Schulungen Zertifikate für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die wir auf Wunsch auch vorab bei der zuständigen Kammer anerkennen lassen können.

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der Themen sowie der Referentinnen und Referenten und senden Ihnen ein unverbindliches Angebot zu.

SUGEMA-Seminare Team



Ute Goldschmidt

- Veranstaltungsorganisation
- Veranstaltungsplanung
- Online-Seminare
- Fortbildungspunkte
- Referentenbetreuung / Inhouse-Schulung
- Kundenbetreuung / Hotelmanagement

Telefon

0621 – 120 32-40

E-Mail

ute.goldschmidt@sugema.de



Romy Grüßer

- Kundenbetreuung
- Anmeldungen / Abwicklung
- Gutschriften

Telefon

0621 – 120 32-40

E-Mail

romy.gruesser@sugema.de



Nicole Weigend

- Kundenbetreuung
- Anmeldungen / Abwicklung
- Gutschriften

Telefon

0621 – 120 32-40

E-Mail

nicole.weigend@sugema.de

VERANSTALTUNGSORTE

Berlin SANA Hotel

Nürnberger Str. 33/34
10777 Berlin
Tel.: 030 – 20 05 15 10
www.sanahotels.com

Düsseldorf Voco Hotel

Fritz-Vomfelde-Straße 38
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 – 53 07 60
info.duesseldorf2@hotelite-group.com

Düsseldorf Radisson Blu Scandinavia Hotel

Karl-Arnold-Platz 5
40474 Düsseldorf
Tel.: 0211 – 45 53 0
www.radissonhotels.com

Frankfurt am Main Sofitel Frankfurt Opera

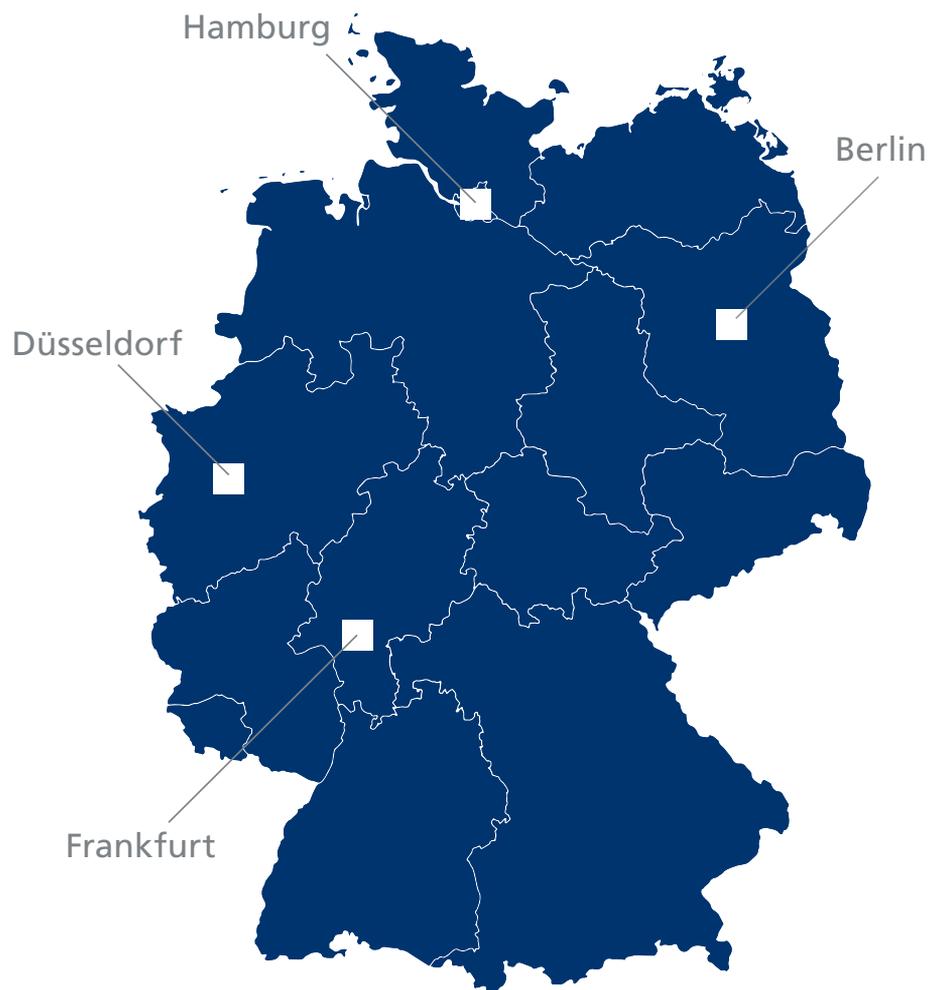
Opernplatz 16
60313 Frankfurt am Main
Tel.: 069 – 256 695 0
H8159@sofitel.com

Düsseldorf Steigenberger Parkhotel

Königsallee 1A
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 – 13 81 0
duesseldorf@steigenberger.de

Hamburg Empire Riverside Hotel

Bernhard-Nocht-Straße 97
20359 Hamburg
Tel.: 040 – 311 19-0
www.empire-riverside.de



ANMELDUNG UND ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Anmeldung/Zahlung

Sie können sich per Brief, Fax, E-Mail oder – am besten – direkt online über www.sugema.de anmelden. Die Anmeldungen sind verbindlich. Anmeldungen sind auch dann verbindlich, wenn die Anmeldebestätigung nicht bzw. nicht rechtzeitig eintrifft. Im Fall einer Überbuchung werden Sie unverzüglich informiert. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung sowie eine Rechnung über die Teilnehmergebühr. Der Rechnungsbetrag muss unter Angabe der Rechnungsnummer sowie des Teilnehmersnamens spätestens zwei Wochen vor dem Seminartag ohne Abzug auf unserem Konto gutgeschrieben sein. Bei kurzfristigen Seminaranmeldungen ist die Rechnung sofort fällig.

Commerzbank AG Mannheim
IBAN: DE76 6708 0050 0688 7521 01
BIC: DRES DE FF670

Preise/Leistungsumfang/Rabatte

Bei den angegebenen Preisen (auch Stornogebühren) handelt es sich um Netto-Preise, hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer. Der Preis umfasst, soweit nichts anderes angegeben ist, die Teilnahme an der Veranstaltung, die Seminarunterlagen, die Tagungsgetränke, die Pausenbewirtung, die Parkgebühren und das Mittagessen. Bei Halbtages-Seminaren wird kein Mittagessen angeboten. Anreise und Übernachtung etc. sind nicht im Preis enthalten. Geringfügige Änderungen im Veranstaltungsprogramm bleiben ebenso wie ein Referentenwechsel aus wichtigem Grund (zum Beispiel im Krankheitsfall) vorbehalten. Rabatte sind nicht kombinierbar.

Tagungs- und Pausenzeiten

Bitte entnehmen Sie die Seminarzeiten den einzelnen Ankündigungsseiten. Für Ganztages-Seminare sind zwei kurze Kaffeepausen und eine einstündige Mittagspause vorgesehen. Bei Halbtages-Seminaren ist eine Kaffeepause vorgesehen.

Arbeitsmittel

Das schriftliche Begleitmaterial zu den Seminaren ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht ohne schriftliche Genehmigung der id Verlags GmbH vervielfältigt oder verbreitet werden.

Anreise/Übernachtung/Hotels

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie nähere Informationen über unsere Veranstaltungsorte mit Hinweisen zu Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten. In den Veranstaltungshotels stehen für die Teilnehmer teilweise Zimmerkontingente zur Verfügung.

Stornierung

Bitte informieren Sie uns schriftlich (per Post, per Fax oder per E-Mail) bis spätestens zwei Wochen vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung, falls Sie nicht teilnehmen können. In diesem Fall entstehen Ihnen keine Kosten. Bei Stornierungen, die uns nach diesen Fristen erreichen, bzw. bei Nichterscheinen zahlen Sie die volle Tagungsgebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Absage von Veranstaltungen

Wir behalten uns vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage bzw. Teilnehmerzahl (bis spätestens 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin) oder aus sonstigen wichtigen, von uns nicht zu vertretenden Gründen, wie z. B. plötzliche Erkrankung des Referenten oder höhere Gewalt, abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Seminargebühren werden Ihnen selbstverständlich zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadenersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Bitte beachten Sie dies auch für von Ihnen gebuchte Bahn- oder Flugtickets sowie Hotelzimmer.

Daten

Die im Rahmen Ihrer Seminaranmeldung gespeicherten Daten nutzen wir auch für die postalische Zusendung von Seminarunterlagen und von weiteren Infos zu unseren Seminaren. Grundlage für die Datenverarbeitung ist Art. 6 Abs. 1 lit. b DSGVO, der die Verarbeitung von Daten zur Erfüllung eines Vertrags oder vorvertraglicher Maßnahmen gestattet. Falls die Zusendung der postalischen Unterlagen nicht gewünscht ist, können Sie dieser jederzeit widersprechen. Dazu reicht eine formlose Mitteilung per E-Mail an info@sugema.de oder telefonisch unter 0621 – 120 32 40.

Stand: 04.05.2023

SUGEMA-Seminare
id Verlags GmbH
Heinrich-von-Stephan-Str. 3
68161 Mannheim

Tel.: 0621 – 120 32 40
Telefax: 0621 – 2 83 83

Haben Sie Fragen?
Wir helfen Ihnen gerne weiter:
Tel.: 0621 – 120 32 40
E-Mail: info@sugema.de

Nähere Infos und Anmeldung unter:
www.sugema.de





[sugema.de](https://www.sugema.de)