

die Neufassung des

UWVG

und seine Konsequenzen für
die Arbeit von Immobilienmaklern

Speziell für
Immobilien-
makler!

Für jedermann
verständlich!

Alles, was Sie jetzt zum neuen Telefonwerbegesetz wissen müssen

Immobilien-Akquise rechtssicher gestalten

Seit kurzem wurde das Gesetz für unlautere Telefonwerbung verschärft, mit dem Ziel, Verbraucher stärker zu schützen. Jeder, der in seinem Beruf auf den Einsatz des Telefons angewiesen ist, sollte sich mit den Implikationen der neuen Regeln intensiv auseinandersetzen, wenn man nicht Gefahr laufen möchte, empfindliche Strafen bezahlen zu müssen. Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie unkalkulierbare Risiken umgehen und wie Sie die neuen Regeln in Ihre tägliche Praxis einbinden können.

»Immobilienmakler überdenken aufgrund der Diskussionen über die Neufassung des UWG ihre Art zu telefonieren. Dabei übersehen viele, dass das UWG sich nicht nur auf die Telefonpraxis beschränkt; auch alle anderen Aktionen vom Versand korrekter Exposés bis hin zum Veröffentlichlichen von wasserdichten Inseraten müssen dem UWG entsprechen. Sonst drohen empfindliche Strafen! Viele Makler übersehen dies und setzen sich einem großen Risiko aus.«

Rechtsanwalt Felix Gaertner

Inhalte

- Alle wichtigen Änderungen im UWG aus dem Jahr 2009, die für Makler relevant sind
- Auswirkungen auf die tägliche Arbeit in Ihrem Immobilienbüro
- Mit Fallbeispielen aufzeigen, was Sie machen dürfen und was Sie besser vermeiden sollten
- Erläuterung der sogenannten *Schwarzen Liste*
- Internet-Werbung

Ziele

- Die neuen Vorschriften in der täglichen Arbeit sicher umsetzen können
- Wissen, wofür man als Immobilienmakler abgemahnt werden kann
- Formfehler im täglichen Schriftverkehr und Exposés vermeiden
- Immobilienanzeigen rechtssicher formulieren und gestalten
- Wissen, was Sie am Telefon sagen dürfen und was nicht
- Strafen bei UWG-Verstößen vermeiden

Rechtsanwalt

Felix Gaertner

Herr Gaertner ist mit den Schwierigkeiten des Maklergeschäfts vertraut. In den vergangenen Jahren hatte RA Gaertner u. a. für die Geschäftsleitung eines mittelständischen Frankfurter Gewerbeimmobilienmaklers gearbeitet und dadurch einschlägige Erfahrungen im Umgang mit Akquisemaßnahmen gesammelt.

Seine Schwerpunkte sind

- Maklerrecht
- IT-, Internet-, e-Commerce, Multimedien- und Telekommunikationsrecht
- Vertragsgestaltung und Kundenakquise
- Immobilien- und Insolvenzberatung
- Coaching und Seminare



Seminarablauf

1. Die Generalklausel und der Beispielkatalog (§§3, 4 UWG)

- Beeinträchtigung der Entscheidungsfreiheit bei Käufern und Verkäufern
- Maßnahmen zur Verkaufsförderung
- Preisausschreibung und Gewinnspiele
- Typische Fallkonstruktionen und wie Sie gelöst werden können

2. Irreführende Werbemaßnahmen (§§5, 5a UWG)

- Unwahre Angaben
- Vergleichende Werbung
- Preisherabsetzungen
- Irreführung durch Unterlassen
- Typische Fallkonstruktionen und wie Sie gelöst werden können

3. Unzumutbare Belästigung (§7 UWG)

- Wann ist eine unzumutbare Belästigung anzunehmen
- Was ist bei Telefonaten zu beachten?
- Werbung über Telefax, SMS und Email
- Adressenmanagement und Datenschutz
- Typische Fallkonstruktionen und wie Sie gelöst werden können



Niftybits GmbH
Am Stock 1
61118 Bad Vilbel

Tel: 06101-954 9997 0
Fax: 06101-954 9997 9

info@niftybits.de
www.niftybits.de