Management Circle Intensiv-Seminar

Immobilienwissen für die professionelle Assistenz

Erweitern Sie Ihr immobilienspezifisches Know-how und steigern Sie Ihre Kommunikationskompetenz

Marktteilnehmer und Player
Die Struktur eines komplexen Marktes

Investitionsentscheidungen bei Immobilien
Der Immobilien-Lebenszyklus –
vom Neubau bis zur Umstrukturierung

Immobilienökonomie
Marktanalyse und Wertermittlung verständlich erklärt

Verwertungsstrategien und Portfoliomanagement
Aktuellen Wandel der Märkte richtig einordnen

Erfolgreiches Immobilien-Marketing
Das geeignete Instrumentarium

Projektentwicklung quo vadis?
Neue Rahmenbedingungen richtig bewerten

Immobilienmanagement und Objektverwaltung
Überblick über Fachbegriffe und Abläufe –
FM, CREM, PREM etc.

Das nehmen Sie mit

- ✔ Kenntnis wichtiger Fachtermini
- ✔ Fachliches Hintergrundwissen
- ✔ Wirkungsvolle Kommunikationsstrategien

Ihr Expertenteam

Antje Barmeyer
Trainerin und Coach

Manfred Schlums
Immobilienexperte und Facility Manager (ebs)

Begeisterte Teilnehmerstimmen zum Seminar

“

Sehr informativ und unterhaltsam. Definitiv ein Mehrwert im Berufsalltag.

I. Fichtmüller, Grundstücksverwaltung Walter GmbH

“

Fühle mich sehr gut abgeholt zu allen Themen rund um den Immobilienbereich. Es war eine gute Erkenntnis zu merken, wie wichtig Kommunikation ist.

N.Tebbe, EDEKA-MIHA Immobilien-Service GmbH

Ihr Termin
4. und **5. November 2024** in **Frankfurt/M.**

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M05024

Note
1,6
257
Teilnehmer

Gewinnen Sie einen umfassenden Überblick über die unterschiedlichen Aspekte der Immobilienwirtschaft

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter, kurze Vorstellungsrunde

Immobilienwirtschaftliche Rahmenbedingungen und rechtliche Grundlagen

- Wichtige Begriffe, die Sie kennen sollten
- Relevante Rechtsvorschriften rund um die Immobilie – was wird wo geregelt?
  - Kaufvertragsrecht, Grundbuchwissen, Mietvertragsrecht, Baurecht, HOAI, Maklerrecht etc.
- Die Immobilie als Vermögensgegenstand

Bau- und Immobilienwirtschaft „am Puls der Zeit"

- Grundlagen und Zusammenhänge für den Immobilienmarkt
  - Führung, Organisation und Rechnungswesen
  - Wirtschaftlicher Charakter der Immobilie
  - Einfluss von Wirtschaftswachstum und finanzpolitischen Rahmenbedingungen
- Zusammenarbeit mit Architekten und Ingenieuren
  - Bereiche der Stadtplanung
  - Spannungsfeld Ästhetik vs. Wirtschaftlichkeit
  - Zukunftsthema: Nachhaltigkeit

Gewerbe, Wohnen, Industrie – unterschiedliche Immobilienarten und ihre Spezifika

- Ein Überblick: wonach wird unterschieden?
  - Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien, Industrieimmobilien
  - Sonderimmobilien – spezifische Nutzung und Drittverwendungsfähigkeit

Marktteilnehmer und Player – welche Rolle spielen die Akteure?

- Die beteiligten Zielgruppen – so durchschauen Sie die Struktur eines komplexen Marktes
  - Projektentwickler und ihre Aufgaben
  - Investoren und Anleger
  - Bauunternehmen/-herren
  - Finanzinstitutionen
  - Immobiliendienstleister
  - Immobiliennutzer

Investitionsentscheidungen bei Immobilien – was steckt dahinter?

- Der Immobilienlebenszyklus im Überblick
- Neubau
- Nutzung
- Leerstand
- Umstrukturierung/Revitalisierung

Wann ist eine Immobilie wirtschaftlich? – wichtige Fragen der Immobilienökonomie

- Analyse von Standort, Markt, Wettbewerb und Gebäude
- Bewertung – Wertermittlung in Deutschland und international
- Objektrendite, Discounted Cashflow – einfach und verständlich erklärt

Verwertungsstrategien und Portfoliomanagement – Besonderheiten des Immobilienmarktes

- Standortgebundenheit als bestimmender Faktor
- Transaktionskosten und Investitionsvolumen
- Geringe Markttransparenz
- Zyklizität und geringe Anpassungselastizität
- Immobilienmarkt vs. Volkswirtschaft

Erfolgreiches Immobilienmarketing in der Praxis – so können Sie unterstützen

- Wichtige Brennpunkte des Immobilienmarketings
- Geeignete Marketinginstrumente
- Was ist der optimale Marketing-Mix?

Immobilien-Projektentwicklung – neue Herausforderungen durch veränderte Rahmenbedingungen

- Erfolgsfaktoren für die Projektentwicklung
- Kernprozesse der Projektentwicklung
- Start- und Investitionsphase
- Konzeptions- und Planungsphase
- Realisierung und Vermarktung
- Erfolgreiches Bau-/Projektmanagement

Zusammenfassung des ersten Seminartages, Diskussionsrunde und anschließendes Get-together

Ihr Seminarleiter

Manfred Schlums
ehemaliger Bevollmächtigter der Geschäftsführung,
Deutsche Bahn AG DB Immobilien,
Frankfurt/M.

Get-together
Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Unterstützen Sie Ihre Vorgesetzten durch inhaltliche Zuarbeit und lernen Sie, Aufgaben und Prioritäten richtig einzuschätzen

Es geht weiter

- Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag

Büro- und Standortplanung in eigener Sache – die großen Herausforderungen

- Bewährte Standards als Schlüssel zum Erfolg für die richtige Entscheidung
- Ein Umzug steht an: Büroplanung und Nutzererwartungen

Bestandsmanagement und Objektverwaltung – Auswirkungen massiver Kostensteigerungen, nicht nur im Energiebereich

- Management von Projekten, Immobilien und Beständen
- Verwaltung von Immobilien
- Strategien der Immobilienbewirtschaftung
- Immobilien-Portfoliomanagement
- Methodik der Portfolioanalyse
- Asset Management
- FM – Facility Management
- CREM – Corporate Real Estate Management
- PREM – Public Real Estate Management

Exkurs: Erfolgsfaktoren für Ihre Assistenz-Tätigkeit

Übernahme zusätzlicher fachlicher Aufgaben

- Wie Sie sich fachlich noch stärker durch Zuarbeit einbringen können

Strategien für mehr Durchsetzungskraft

- Verbindliche Absprachen treffen
- Sachverhalte eindeutig klären und darstellen

Erfolgsfaktor klare Kommunikation

- Der kontrollierte Dialog – mit der Sache zum Ziel
- Unberechtigte Angriffe abwehren

Gekonnte Alltagsrhetorik

- Dos and Don'ts im Gespräch
- Verärgerte Anrufer schnell beruhigen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Effizientes Networking

- Kontakte aufbauen und effektiv nutzen

Ihr Lernziel:

Sie trainieren, wie Sie klar kommunizieren und so auch in schwierigen Situationen souverän reagieren und handeln.

Ihre Fragen im Mittelpunkt

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Im Seminar erhalten Sie eine vorbereitete und ausführliche Antwort.

Weitere begeisterte Teilnehmer

✔ **„Das Seminar bietet einen sehr guten Überblick über die Immobilienbranche. Viel Inhalt, der sehr gut aufbereitet war."**

✔ **„Komplexe, fachliche Inhalte werden sehr verständlich nähergebracht."**

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	**9.30 Uhr**	**13.00 Uhr**	**18.00 Uhr**
2. Seminartag	**9.00 Uhr**	**13.00 Uhr**	**ca. 17.30 Uhr**

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihre Seminarleiter

Manfred Schlums

und

Antje Barmeyer
Trainerin und Coach,
analyse-beratung-training,
Detmold

Ihre Experten

Antje Barmeyer

sammelte 20 Jahre lang Erfahrungen als Sekretärin und Assistentin der Geschäftsleitung sowie als Verwaltungsleiterin eines großen Ingenieurbüros für Tiefbau und Stadtentwicklung. Als selbständige Trainerin und Coach in Detmold gibt sie seit 1990 diese praktischen Erfahrungen in Seminaren, Workshops und Vorträgen weiter. Darüber hinaus ist sie Autorin, schreibt Artikel für Fachzeitschriften und wirkt als Co-Autorin in Fachbüchern mit. Sie engagierte sich über 15 Jahre lang ehrenamtlich im Bundesverband Sekretariat- und Büromanagement, zuletzt als dessen erste Vorsitzende.

Antje Barmeyer weiß als erfahrene, langjährige Assistentin der Geschäftsleitung, wie man die Belange von Vorgesetzten sicher durchsetzt und täglich wirkungsvoll kommuniziert.

Manfred Schlums

verfügt über langjährige Berufserfahrung in verschiedenen Stabfunktionen bei der **Deutschen Bahn AG**, zuletzt als Leiter des Facility Managements der DB Services Immobilien GmbH und Bevollmächtigter der Geschäftsleitung der DBAG/DB Immobilien in Frankfurt/M. Er hat ein verwaltungswirtschaftliches Studium absolviert und einen Abschluss als Facility Manager (ebs).

Manfred Schlums vermittelt als Immobilienspezialist und ausgebildeter Facility Manager (ebs) nicht nur die notwendigen Sachverhalte und Zusammenhänge für den Alltag. Er kennt durch seine langjährige Funktion als Führungskraft auch die Anforderungen an unterschiedlichste Assistenzarbeiten im Büro.

Auch als Inhouse-Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kristin von Rauchhaupt
Tel.: +49 6196 4722-635
kristin.vonrauchhaupt@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Der professionelle Einsatz von ChatGPT & Co. im Office

Online Seminar am **15.** und **16. Juli 2024**
5. und **6. August 2024** in **Frankfurt/M.**
2. und **3. September 2024** in **München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf:**
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M13171

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Sie arbeiten in einem Unternehmen der Immobilienbranche oder sind gerade als Quer- oder Neueinsteiger in diesem Bereich gestartet?

Dann wissen Sie: Kaum ein anderer Bereich ist so von speziellen Eigenschaften, einer eigenen Sprache, komplexen Zusammenhängen und Veränderungen geprägt, wie der Immobilienmarkt.

Daher ist es für Sie als Assistenz oder Mitarbeitender im Back Office unerlässlich, sich fundiertes Wissen aus der Immobilienwirtschaft anzueignen, um Vorgänge und Entscheidungen richtig zu beurteilen und Ihren Vorgesetzten inhaltlich zuzuarbeiten.

Nach dem Besuch dieses Seminars kennen Sie

- ✔ die wichtigsten **Begriffe und Entwicklungen** der Immobilienwirtschaft
- ✔ die Rolle und **Funktion der wichtigsten Akteure** und Marktteilnehmer
- ✔ wichtige **Fakten zur Markteinschätzung** sowie Methoden der Wertermittlung
- ✔ die Erfolgsfaktoren der **Projektentwicklung** von der Konzeption bis zur Realisierung
- ✔ Strategien für Ihre **fachliche Zuarbeit** und Übernahme neuer Aufgaben

Zur Methodik des Seminars

- ✔ Dieses Seminar **kombiniert Fachwissen mit Methodenwissen**.
- ✔ Sie gewinnen einen **umfassenden Überblick über immobilienwirtschaftliche Begriffe und Sachverhalte**. So verstehen Sie Zusammenhänge in Ihrem beruflichen Alltag noch besser.
- ✔ Am Nachmittag des zweiten Seminartages trainieren Sie Ihre **Kommunikationskompetenz**. Anhand von Übungen und Rollenspielen vertiefen Sie das Gelernte.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Christine Welz
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-627
christine.welz@managementcircle.de

Immobilienwissen für die professionelle Assistenz

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar ist besonders geeignet für **Neu- und Quereinsteiger** sowie **Assistenten/innen** oder **Mitarbeiter/innen** im Back Office von Immobilien-, Bau- und Projektentwicklungsunternehmen, Wohnungsbau- und Bauträgergesellschaften, Banken und Versicherungen, Betreiber und Facility Management Unternehmen, Maklergesellschaften sowie Architektur- und Planungsbüros.

Termin und Veranstaltungsort

4. und **5. Nov. 2024 Eschborn** bei **Frankfurt/M.** 11-92955

Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36, 65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800

Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- **Kompakt –** fachliches Hintergrundwissen und Zusammenhänge verständlich erklärt
- **Praxisnah –** Know-how von Experten der Immobilienwirtschaft und der Geschäftsführungsassistenz
- **Umsetzbar –** zielgerichtetes Wissen und Tipps für Ihren Arbeitsalltag

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung:	**www.managementcircle.de/M05024**
PDF zum Ausdrucken:	**www.managementcircle.de/form**
E-Mail:	**anmeldung@managementcircle.de**
Telefonisch:	**+49 6196 4722-700**
per Post:	**Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,–. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass. Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter **www.managementcircle.de**

Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

FSC www.fsc.org MIX Papier | Fördert gute Waldnutzung FSC® C018996

A/EP