



KOMPAKTSTUDIENGANG 2010

PROFESSIONELLE VERMARKTUNG
VON GEWERBEIMMOBILIEN BIS
10 MILLIONEN EURO

in Kooperation mit



EIN KOMPAKTER STUDIENGANG

Professionelle Vermarktung von Gewerbeimmobilien bis 10 Millionen Euro

Wie man Gewerbeimmobilien erfolgreich vermarktet, speziell in der Klasse bis 10 Mio. Euro (die von den großen Playern weniger beachtet wird) – konnten Interessierte bisher nur aus und in der Praxis lernen. Der beste, aber auch mühsamste und teuerste Weg.

Nun haben die EBZ Business School / die EBZ Akademie für Weiterbildung ihre jahrzehntelange Erfahrung bei der Aus-, Fort- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften für die Immobilienwirtschaft mit den Kompetenzen erfolgreicher Praktiker aus dem Gewerbegebiet gebündelt. Ziel ist es den Zeitraum, den jemand braucht, um ein Gewerbegeprofi zu werden, deutlich zu verkürzen.

Im Verlauf dieses Kompaktstudiengangs lernen Sie u. a.

- wie Sie interne und externe Entscheider gleich im ersten Anlauf von ihrer Objektbewertung überzeugen,
- wie Sie in 95 Prozent der Fälle ein Objekt, das Sie haben wollen, zu Ihrem Preis einkaufen – mit qualifiziertem Makleralleinauftrag, voller Innenprovision, wasserdichter Verweisklausel und Marketingkostenzuschuss,
- wie Sie das Geschäftsfeld Gewerbeimmobilien in Ihrem Unternehmen auf- und ausbauen,
- welche 21 Unterschiede es zwischen dem Wohnimmobiliengeschäft und dem Gewerbegebiet gibt,
- wie Sie mit Gutachten umgehen, die nicht marktgerechte Preise aufrufen,
- wie Sie Probleme rechtzeitig erkennen und noch vor der Zwangsversteigerung lösen und
- wie ein drittverwendungsfähiger Neubau aussieht.

Kurz gesagt: Die Teilnehmer dieses Kompaktstudiengangs erlernen die Goldenen Regeln des Gewerbegebietes.

ZIELGRUPPE:

- Mitarbeiter von Firmenkunden-, Rechts- und Immobilienabteilungen von Banken und Versicherungen (v.a. aus dem Sparkassen- und Volksbanken-Lager), die ihre Gewerbeimmobilien-Kompetenz weiter verbessern oder aufbauen wollen, um Herausforderungen im eigenen Haus oder bei Kunden in Zukunft noch besser lösen zu können.
- Freie Makler, die ins Gewerbegebiet einsteigen wollen oder ihr Gewerbegebiet weiter ausbauen und professionalisieren wollen und mit Hilfe einer praxistauglichen Ausbildung schnell ins Geldverdienen kommen wollen.
- Alle anderen Personen mit einem betriebs- oder ingenieurwissenschaftlichen Hochschulabschluss, die sich hochwertiges Fachwissen zum Handel mit Gewerbeimmobilien aneignen wollen.

LEHRGANGSZIELE:

- Gewerbeimmobilienmärkte verstehen und erfolgreich bearbeiten
- Hürden und Risiken frühzeitig erkennen
- Entwicklungschancen erkennen und nutzen
- sachgerecht bewerten und marktgerecht einkaufen
- optimal präsentieren und vermarkten
- das Geschäftsfeld Gewerbeimmobilien erfolgreich auf- und ausbauen

METHODIK:

- Vortrag
- Diskussionen
- Gruppenarbeiten
- Fallstudien

REFERENTEN U. A.:**Stefan Albert**

ist Geschäftsführender Gesellschaft der Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & CO. KG, Bremen und Hamburg. Im gesamten Dienstleistungsspektrum rund um die Gewerbe- und Investmentimmobilie hat sich Stefan Albert v.a. auf die nachhaltige Wertsteigerung von Immobilien und Sale-and-Lease-Back-Transaktionen spezialisiert. „Gerade die umfangreichen Ankäufe von Immobilienportfolios durch die Übernahme notleidender Kredite der Jahre 2004 bis 2007 haben den Investoren vor Augen geführt, ob ihre Business Pläne auch im ertragsschwachen Umfeld nachhaltig sein können“, so Albert. Zuvor war Albert als Mitglied der Geschäftsleitung bei Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG tätig und konnte zuvor als Geschäftsführer der Engel & Völkers International GmbH hinreichend internationale Erfahrung sammeln.

**Dipl.-Ing. Johannes Bettsteller**

ist Partner und Geschäftsführer der Vollack GmbH & Co. KG in Wesseling/Köln. Die Unternehmensgruppe Vollack plant und realisiert seit vielen Jahren als Generalübernehmer und Investor erfolgreich Immobilien wie Büro-, Produktions- und Logistikzentren sowie Spezialeinrichtungen im Gesundheitssektor. Vollack ist bundesweit mit weiteren 6 Standorten vertreten und realisiert jährlich bis zu 80 Projekte mit 300 Mitarbeitern.

**Prof. Dr. Volker Eichener**

ist parallel zu seiner umfangreichen Lehrtätigkeit auch Geschäftsführer des InWIS Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung GmbH – eines Forschungsinstituts, das Standort- und Marktanalysen sowie damit verbundene Beratungsleistungen für Immobilienunternehmen, Projektentwickler und Kommunen anbietet. Seit 1999 ist er Professor an der Fachhochschule Düsseldorf und seit 2008 Rektor der EBZ Business School, die berufs begleitende immobilienwirtschaftliche Bachelor- und Masterstudiengänge anbietet. Zu seinen Fachgebieten zählen Wohnungswesen und Wohnungspolitik (u.a. Zukunft des Wohnens) sowie Stadt- und Regionalentwicklung. Eine Vielzahl seiner Veröffentlichungen befasst sich mit immobilien- und wohnungswirtschaftlichen Themen.



Dipl.- Geogr. Holger Fischer

ist freischaffender Stadtplaner und entwickelt seit 1985 Bauleitpläne – inzwischen hat er gut 500 Bauleitpläne in eigener Bearbeitung bis zum Inkrafttreten verantwortlich begleitet. 1998 machte er sich selbstständig und ist heute Eigentümer des Planungsbüros Holger Fischer, zu

dessen Arbeitsschwerpunkten auch die Beratung von Städten und Gemeinden sowie privaten Vorhabenträgern in den Bereichen Gewerbeentwicklung und Einzelhandel zählt. Holger Fischer wird außerdem immer wieder als Lehrbeauftragter der Justus-Liebig-Universität Gießen bestellt und wahrt auf diesem und anderen Wegen gerne die Verbindung zur wissenschaftlichen Seite.



Dipl.-Ing. Robert Puth (RICS)

war nach seinem Abschluss als Immobilienökonom für Tochtergesellschaften von Philipp-Holzmann Multi-Projektleiter u.a. beim zweitgrößten deutschen PPP Projekt Frankfurt Westhafen. In seiner letzten Station vor der Selbstständigkeit war er als jüngster Manager unterhalb der Vorstandsebene in einem DAX-Konzern für das Immobilien Thema zuständig. 1999 machte er sich als

Gewerbemakler selbständig und ist heute in der Region Gießen Wetzlar der Marktführer im Bereich Hallen und Büros. Er berät bundesweit Immobilienmakler zu den Themen Strategie, Geschäftsprozesse, (Direkt-)Marketing und Einkauf.

DIE SEMINARTAGE



Tag 1: 11.00 – 17.00 Uhr
 Tag 2: 09.00 – 17.00 Uhr
 Tag 3: 09.00 – 17.00 Uhr

DIE MODULE

- Der Kurs umfasst vier Module sowie eine Abschlussprüfung.

TERMINE DER 4 MODULE

Modul 1	03.06. – 05.06.2010	3 Tage
Modul 2	19.08. – 21.08.2010	3 Tage
Modul 3	30.09. – 02.10.2010	3 Tage
Modul 4	04.11. – 06.11.2010	3 Tage
Präsentation	03.12.2010	1 Tag

MODUL 1 03.06. – 05.06.2010

GRUNDLAGEN UND NUTZUNGSKONZEPTE VON GEWERBEIMMOBILIEN

- Grundlagen Gewerbeimmobilien
- Renditeberechnung bei Gewerbeimmobilien
- Standortanforderungen bei Gewerbeimmobilien
- Gewerbeimmobilienmärkte
- Nutzungskonzepte für Gewerbeimmobilien

MODUL 2 19.08. – 21.08.2010

EINKAUF UND BEWERTUNG VON GEWERBEIMMOBILIEN

- Das kleine 1x1 der Gewerbeimmobilien-Bewertung
- Praxisbeispiele / Fallstudienarbeiten
- Zertifizierung (Green Buildings, Leed, Broom, DGNB, Passivhaus)

MODUL 3 30.09. – 02.10.2010

GEWERBEIMMOBILIENENTWICKLUNG UND -VERMARKTUNG

- Baurecht (Baugenehmigung, Nutzungsänderung, Bebauungspläne)
- Konzepte für Problemgewerbeimmobilien
- Vermarktung von Gewerbeimmobilien
- Beziehungsmanagement: „Wer ist mein strategischer Partner?“

MODUL 4 04.11. – 06.11.2010

SPEZIALTHEMEN

- Steuerliche Behandlung von Gewerbeimmobilien
- Kaufvertrags- und Mietvertragsrecht bei Gewerbeimmobilien
- Leasing und Finanzierung von Gewerbeimmobilien

ABSCHLUSS / ZERTIFIKATE

- Erstellung und Präsentation der Hausarbeit



Die Teilnahme an diesem Kurs wird mit zehn Credit Points auf einen der Studiengänge an der EBZ Business School angerechnet.

ANMELDUNG

zum Kompaktstudiengang »Professionelle Vermarktung von Gewerbeimmobilien«
per Fax: 0234 94 47-199

1. Teilnehmer/Funktion

Firma

2. Teilnehmer/Funktion

Straße

Telefon

Fax

PLZ, Ort

E-Mail

Ort, Datum, rechtsverbindliche Unterschrift

 Übernachtung gewünscht vom _____ bis _____ Zahlung in fünf Monatsraten zu je 999,- € gewünscht (insg. 4.995,- €) Einmalzahlung zu 4.950,- € gewünscht

Teilnahmebedingungen: Die Teilnehmergebühr ist vor Beginn der Veranstaltung zu entrichten. Sie können selbstverständlich (nach vorheriger Absprache mit uns) für bereits angemeldete und namentlich benannte Teilnehmer ohne Mehrkosten einen Vertreter entsenden. Bei Abmeldung in den letzten sieben Tagen vor Veranstaltungsbeginn ist eine Gebühr in Höhe von 50 % zu entrichten. Erfolgt die Abmeldung am Tag der Veranstaltung oder nimmt der Teilnehmer ohne Abmeldung nicht teil, erheben wir die volle Gebühr. Bei zu geringer Teilnehmerzahl behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei Stornierung der Übernachtung im Gästehaus Campus gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der EBZ Service GmbH (zu finden unter www.e-b-z.de)

Bitte ankreuzen

 Ja, ich möchte vom EBZ weiterhin aktuelle Bildungsangebote erhalten. Meine Daten dürfen hierfür gespeichert werden. Ich habe jederzeit die Möglichkeit dem zu widersprechen.

KOSTEN

Teilnahmegebühr

4.950,- € (Rabatt für Sofortzahler)

oder

fünf Raten zu je 999,- € (monatliche Ratenzahlung,
insg. 4.995,- €) inkl. Verpflegung, Studienmaterialien

ANSPRECHPARTNER

Dr. Lieselotte Steveling

Tel.: 0234 94 47 - 720

E-Mail: L.Steveling@e-b-z.de

Monika Schuh

Tel. 0234 94 47 - 606

E-Mail: M.Schuh@e-b-z.de

VERANSTALTUNGSORT:

EBZ - Europäisches Bildungszentrum
der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
Springorumallee 20, 44795 Bochum

ANFAHRT MIT ÖPNV

Ab Bochum Hauptbahnhof Bus 354 Richtung Munscheider Str.
bis Haltestelle Springorum oder
Bus 394 Richtung Narzissenstr. bis Haltestelle Springorum

ANFAHRT MIT DEM PKW

