

Halbtagesseminar: Erfolgreich in der Vermarktung von Gewerbeimmobilien - Grundlagenwissen für Neu- und Quereinsteiger

Grundlagenwissen für Neu- und Quereinsteiger

Referent: Aljoscha Scholl, Mannheim

Datum: Dienstag, 01.07.2025, 09:30 - 13:45 Uhr
Online-Seminar

Preis: 499,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Aljoscha Scholl

ist ein erfahrener Immobilienexperte mit einer beeindruckenden Karriere im Bereich der Büroflächenvermietung und Projektentwicklung. Er leitete erfolgreich die Büroflächenvermietung bei E&V Commercial Rhein-Neckar und war im Anschluss im Vermietungsmanagement und der Projektentwicklung für Diringer & Scheidel Wohn- und Gewerbebau tätig. Daraufhin folgte die Ernennung zum Director Business und Mitglied des Executive Boards der Vision Group. Derzeit ist Aljoscha Scholl als geschäftsführender Gesellschafter der SCHOLL Real Estate Solutions GmbH tätig. In dieser Rolle setzt er seine Expertise ein, um innovative Lösungen im Immobiliensektor zu entwickeln.

Teilnehmerkreis

Die Zielgruppe sind Personen, die neu in der Immobilienbranche tätig sind oder einen Quereinstieg in diesem Bereich planen.

- Berufsanfänger im kaufmännischen Bereich, die Interesse an der Vermarktung von Gewerbeimmobilien haben
- Quereinsteiger aus anderen Branchen, die ihr Wissen im Bereich Immobilienmarketing erweitern möchten
- Mitarbeiter von Immobilienunternehmen, die bisher keine Erfahrung in der Vermarktung von Gewerbeimmobilien haben
- Selbstständige, die ihr Leistungsportfolio um die Vermarktung von Gewerbeimmobilien erweitern möchten

Die Teilnehmer benötigen keine spezifischen Vorkenntnisse im Bereich der Immobilienvermarktung, da das Seminar als grundlegende Einführung konzipiert ist.

Ziel

Vermittlung von grundlegenden Kenntnissen und Strategien zur erfolgreichen Vermarktung von Gewerbeimmobilien für Teilnehmer ohne vorherige Erfahrung in diesem Bereich.

Themen

1. Einführung in die Vermarktung von Gewerbeimmobilien

- Definition von Gewerbeimmobilien und deren Besonderheiten
- Definition und Besonderheiten von Asset-Klassen wie Bürogebäuden, Einzelhandelsflächen, Lager- und Logistikimmobilien
- Unterschiede zur Vermarktung von Wohnimmobilien
- Bedeutung des Immobilienmarketings für den Erfolg

2. Zielgruppenanalyse und Marktsegmentierung

- Identifizierung potenzieller Käufer oder Mieter
- Analyse von Branchen, Unternehmensgrößen und Bedürfnissen
- Segmentierung des Marktes zur gezielten Ansprache

3. Objektpräsentation

- Aufbereitung von aussagekräftigen Fotos, Grundrissen und Lageplänen
- Erstellung von professionellen Exposés und Präsentationsunterlagen
- Präsentationstechniken und Verkaufsargumentation

4. Vermarktungsstrategien und -kanäle

- Entwicklung einer individuellen Vermarktungsstrategie
- Auswahl geeigneter Vertriebskanäle wie Online-Plattformen, Fachzeitschriften und Direktmarketing
- Erfolgskontrolle und Anpassung der Strategie

5. Besichtigungen und Vertragsverhandlungen

- Organisation und Durchführung von Besichtigungen
- Verhandlungstechniken für erfolgreiche Gespräche mit Interessenten
- Vertragsabschlüsse und rechtliche Aspekte

6. Fallbeispiele

- Analyse von realen Vermarktungssituationen und Herausforderungen
- Erarbeitung von Lösungsansätzen und Strategien