

Kompaktseminar

Immobilienvermarktung

Bestandesliegenschaften richtig repositionieren

Donnerstag, 26. Februar 2015
09.30 Uhr bis 12.00 Uhr, anschl. Stehlunch
Business Center Balsberg, Zürich-Kloten

Academy for Best Execution GmbH
Business Center Balsberg, Postfach
CH-8058 Zürich-Flughafen
Tel. +41 (0)43 488 18 60
contact@academy-execution.ch
www.academy-execution.ch

Eine Veranstaltung der

ACADEMY
MANAGEMENT EXCELLENCE
FOR BEST EXECUTION

Herzlich willkommen

Sehr geehrte Seminarteilnehmerin, sehr geehrter Seminarteilnehmer

Drei praxiserprobte Experten stellen in diesem Kompaktseminar das richtige Vorgehen in der Repositionierung von Bestandesliegenschaften anhand von konkreten Vermarktungsschritten vor. Ziel ist die Wissensvermittlung an der Schnittstelle von Immobilienwirtschaft und Marketing, ergänzt durch konkrete Beispiele, welche mit den Seminarteilnehmern ausführlich diskutiert werden.

Die Seminarinhalte sind gezielt auf die Fragestellungen im Berufsalltag und die sofortige Umsetzung in die Praxis ausgelegt. Dieses Kompaktseminar zeigt dabei das korrekte Vorgehen auf, stellt praxisorientierte Vermarktungskonzepte im ganzheitlichen Kontext vor und behandelt Trends und mögliche Entwicklung. Dabei wird auf wesentliche Fragen fokussiert:

- Wie erfolgt eine Repositionierung ganz konkret?
- Wie ist ein Vermarktungskonzept aufgebaut, um die Zielgruppe ansprechen zu können?
- Wie können das Internet und andere Vermarktungstrends erfolgreich genutzt werden?

Diskutieren Sie gemeinsam mit Referenten und Kollegen, erleben Sie praxisnahe Inputreferate und Diskussionen und bringen Sie sich mit Ihren Fragen ein!

Nutzen Sie zudem die Gelegenheit, um mit den Seminarteilnehmern des parallel stattfindenden Kompaktseminar «Immobilien Controlling» sowie den Teilnehmern der Halbtageskonferenzen «Immobilienbewertung 2015» und «Immobilientransaktionen 2015» beim gemeinsamen Stehlunch in Kontakt zu treten und so Ihr Netzwerk weiter auszubauen.

Wir freuen uns sehr auf Ihre Teilnahme!

Karin Bosshard, Managing Partner, Academy for Best Execution, Veranstalter

Das Expertenteam

Dieter Beeler, Partner, acasa Immobilien-Marketing

Jacques Hamers, Mitglied der Geschäftsleitung, Halter AG Immobilien

Benno Maggi, Gründer, Partner und Geschäftsführer, Partner & Partner

Die ausführlichen Lebensläufe finden Sie auf Seite 4.

09.00 **Welcome Reception mit Kaffee und Gipfeli**

09.30 **Begrüssung und Einleitung ins Seminar**

Karin Bosshard

09.40 **Vom Problem zur Vision – Analyse und Nutzungskonzeption**

Inputreferat und Diskussionsleitung: Dieter Beeler

- Analyse der Ausgangslage
- Definition der Zielgruppe(n)
- Bestimmung des Immobilien-Produktes
- Begleitmassnahmen und Handlungsempfehlungen
- Best Practice Beispiele

10.20 **Von der Vision in die Praxis – Das Vermarktungskonzept**

Inputreferat und Diskussionsleitung: Jacques Hamers

- Positionierungsstrategien
- Vermarktungskonzepte
- Marktauftritt
- Handlungsempfehlungen
- Best Practice Beispiele

11.00 **Der Blick über den Tellerrand – Trends bei Online-Marketing und digitalen Kampagnen**

Inputreferat und Diskussionsleitung: Benno Maggi

- Zielgruppenorientierte Kommunikation
- Die Idee und die Umsetzung
- Die Auswertung
- Online-Marketing und digitale Kampagnen
- Trends in der Vermarktung
- Best Practice Beispiele

11.40 **Einzelfragen der Immobilienvermarktung**

Alle Inputreferenten

Nutzen Sie die Möglichkeit, weitere Fragen mit den Referenten und Teilnehmern zu diskutieren.

Beispielsweise:

- Wann ist eine Repositionierung notwendig oder sinnvoll?
- Welche Auswirkungen haben gesellschaftliche Entwicklungen auf die Repositionierung?
- Welche Rolle spielt die Presse in der Vermarktung?
- Wann nützt ein Immobilien-Branding wirklich?
- etc.

12.00 **Schluss des Kompaktseminars**

anschliessend Lunch

Das Expertenteam

Dieter Beeler, Partner, acasa Immobilien-Marketing



Dieter Beeler hat nach der Hochbauzeichnerlehre die Ausbildungen zum Immobilienbewirtschafter und -treuhänder erfolgreich abgeschlossen. Ergänzend zu der fachspezifischen Ausbildung absolvierte er anschliessend ein Studium als Betriebsökonom sowie ein Nachdiplomstudium im Dienstleistungsmarketing.

Nach mehrjähriger Bewirtschaftertätigkeit bei einer grossen Treuhandgesellschaft wechselte er für einige Jahre in das Immobilienmarketing beim Flughafen Zürich. Von 2001 bis 2011 war er bei der Wincasa AG als GL-Mitglied verantwortlich für den Auf- und Ausbau der Vermarktung sowie für das Unternehmensmarketing. Seit 2011 ist er Partner bei der auf Immobilienmarketing spezialisierten acasa.

Dieter Beeler ist zudem Präsident des SVIT Zürich und auch zuständig für das Ressort Marketing & Kommunikation.

Jacques Hamers, Mitglied der Geschäftsleitung, Halter AG Immobilien



Jacques Hamers MRICS ist dipl. Architekt ETH und hat sich an der INSEAD Fontainebleau sowie an der St. Gallen Management School weitergebildet. Als Geschäftsleitungsmitglied von Halter Immobilien leitet er das 14-köpfige Vermarktungsteam mit Fokus auf konzeptioneller Beratung der Auftraggeber einerseits sowie der operativen Vermarktungstätigkeit andererseits (Verkauf von Anlageobjekten, Erst- und Wiedervermietung von Wohnungen). Halter AG gehört zu den führenden Unternehmen für Bau- und Immobilienleistungen in der deutschen Schweiz. Die drei Geschäftseinheiten Entwicklungen, Gesamtleistungen und Immobilien agieren eigenständig am Markt. Mit der

Entwicklung, der baulichen Realisierung und dem Betrieb von Immobilien deckt Halter alle Kernkompetenzen im Lebenszyklus einer Immobilie ab. Wir beschäftigen rund 200 Mitarbeitende in Zürich, Bern und Basel.

Benno Maggi, Gründer, Partner und Geschäftsführer, Partner & Partner



Benno Maggi arbeitete nach seiner Ausbildung zum Graphic Designer als Regisseur und Filmproduzent. Seine Werke wurden an verschiedenen Festivals im In- und Ausland sowie in den Schweizer Kinos aufgeführt. 1995 war er einer der Mitbegründer der Partner & Partner, eine der ersten Agenturen für integrierte Marketing-Kommunikation in der Schweiz. Ende der 1990er-Jahre absolvierte er eine Zusatzausbildung in strategischem Marketing und Finanzmanagement an der Stanford Business School. Seit 2002 ist er neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer und Senior Berater in seiner Agentur spezialisiert auf Immobilien-Vermarktung.

Seit 2012 doziert er am Medienausbildungszentrum MAZ. 2013 publizierte er als Co-Autor sein erstes Fachbuch zum Thema «Integrierte Kommunikationsberatung».

Die Seminarteilnehmer

Dieses Kompaktseminar richtet sich an:

Projektentwickler, Planer, Bauherren, Vermarkter, Investoren und Berater, die wissen wollen, wie sie Bestandsliegenschaften erfolgreich repositionieren und vermarkten können.

**Modulieren Sie sich Ihren Tag.
Wählen Sie aus 4 Themen aus - Einzeln buchbar!**

Sie möchten Ihre Fortbildung möglichst frei koordinieren und planen können? Auch der finanzielle Aspekt spielt für Sie eine wichtige Rolle? – Dann sind Sie hier in der modularen Fortbildung richtig.

Sie haben die Möglichkeit, sich gezielt für die Themenschwerpunkte zu entscheiden, in denen Sie Ihren Kenntnisstand erweitern möchten. Auf diese Weise können Sie in kurzer Zeit den gewünschten Erfolg erzielen.

Unser modulares Angebot umfasst Kompaktseminare und Konferenzen. Während dem sich die kompakten Halbtageskonferenzen durch einen vielschichtigen Themen- und Referentenmix auszeichnen, werden in den Seminaren mehrheitlich spezielle Teilthemen praxisnah aufgegriffen und diskutiert.

Im Rahmen der modularen Ausbildung werden je nach besuchten Modul SFPV-Credits, RICS-Credits oder Weiterbildungspunkte für den Fachanwalt Bau- und Immobilienrecht vergeben. Bitte beachten Sie hierzu die entsprechenden Programmausschreibungen.

Haben Sie Fragen zu unseren Veranstaltungen? Ich beantworte sie Ihnen gerne!

Karin Bosshard, Managing Partner, Tel +41 (0)43 488 18 66 (direkt), k.bosshard@academy-execution.ch

Die Gesamtübersicht vom 26. Februar 2015

<i>Vormittag</i>	<i>Teilnahmegebühr 1. Teilnehmer *</i>	<i>Teilnahmegebühr 2. Teilnehmer *</i>	<i>Nur Konferenz- resp. Seminar- unterlagen **</i>
Kompaktseminar Controlling	CHF 240	CHF 190	CHF 100 Inhalt: beide Seminare
Kompaktseminar Vermarktung	CHF 240	CHF 190	CHF 100 Inhalt: beide Seminare
<i>Nachmittag</i>			
Konferenz Bewertung 2015	CHF 480	CHF 380	CHF 150 Inhalt: beide Konferenzen
Konferenz Transaktionen 2015	CHF 480	CHF 380	CHF 150 Inhalt: beide Konferenzen
Ganzer Tag <i>Kompaktseminar und Konferenz nach Wahl</i>	CHF 690	CHF 550	CHF 250 Inhalt: beide Seminare und beide Konferenzen

* Die Preise verstehen sich **inkl. Konferenz- resp. Seminarunterlagen**, Stehlunch und Welcome Coffee resp. Pausenverpflegung, exkl. 8% MwSt. Die Reduktion für den 2. Teilnehmer gilt ausschliesslich für das gleiche Unternehmen bei gleichzeitiger Anmeldung.

** exkl. 8% MwSt., Porto und Verpackung



Anmeldeinformationen Immobilienvermarktung

Kosten: Seminarteilnahme

- CHF 240, zzgl. 8% MwSt., inkl. Seminarunterlagen (USB-Stick mit den Präsentationen und themenspezifischen Informationen), Stehlunch und Welcome Coffee.
- CHF 190, zzgl. 8% MwSt.: 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung).

Kosten: Nur Seminarunterlagen

USB-Stick mit den Präsentationen und weiteren themenspezifischen

Informationen beider Kompaktseminare: CHF 100, exkl. 8% MwSt., Porto und Verpackung.

Anmeldung

Anmeldungen sind erbeten via Internetaanmeldeformular: www.academy-execution.ch

Abmeldung und Nichterscheinen

Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt, ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benen-

nen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis zehn Arbeitstage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällig.

Weiteres

Siehe AGB «Allgemeine Geschäftsbedingungen» der Academy for Best Execution, www.academy-execution.ch.

Business Partner 26. Februar 2015



Über Drooms (DRSdigital AG):

Drooms ist einer der führenden Anbieter von Secure Cloud-Lösungen in Europa. Der Software-Spezialist ermöglicht Unternehmen den kontrollierten Zugriff auf sensible Unternehmensdaten über Unternehmensgrenzen hinweg. Vertrauliche Geschäftsprozesse, wie gewerbliche Immobilienverkäufe, Mergers & Acquisitions, NPL-Transaktionen oder Board Communication werden mit Drooms sicher, transparent und effizient abgewickelt.

Weitere Informationen finden Sie jederzeit unter: www.drooms.com



Über Homegate AG

Die Homegate AG wurde 2001 gegründet und hat sich seither zum führenden Online-Unternehmen im Schweizer Immobilienmarkt entwickelt. homegate.ch ist mit monatlich 5.7 Millionen Zugriffen, 1.45 Millionen Besuchern und laufend über 76'000 qualitativ hochstehenden Inseraten die Nummer 1 unter den Schweizer Immobilienportalen.

Weitere Informationen finden Sie jederzeit unter: www.homegate.ch



Business Center Balsberg
Balz-Zimmermann-Strasse 7
CH-8302 Kloten

Tel: +41 (0)58 269 99 99
Fax: +41 (0)58 269 99 98

S-Bahn

Linie S7, Haltestelle Kloten Balsberg
in 13 Minuten vom Zürich HB

Tram

Linie 10 Haltestelle Kloten Balsberg
in 34 Minuten vom Zürich HB; in 13 Minuten von Oerlikon

Linie 12 Haltestelle Kloten Balsberg
in 22 Minuten vom Bahnhof Stettbach

Bus

Linie 759, 768, 735, Haltestelle Balsberg
Hardacker
in 3 Minuten vom Flughafen direkt vor den Haupteingang

Auto

- Autobahn A11 Richtung Zürich Flughafen
- Ausfahrt Nr. 8 Kloten/Glattbrugg
- Fahren Sie beim 1. Lichtsignal rechts Richtung Kloten
- Beim nächsten Lichtsignal links einbiegen
- Nach ca. 50m fahren Sie rechts in den grossen Parkplatz „Hardacker“ gegenüber dem Balsberg Haupteingang





- Verkaufsbroschüren
- Flyer
- Projektwebseiten
- Logoentwicklungen
- Visualisierungen
- Vermarktungstafeln
- Inserate Gestaltung



Gesamtlösungen

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter www.myhomegate.ch

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie



Service Plus –
das Servicepaket
für Ihre Liegenschaft
[upc-cablecom.ch/
serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:



- Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.

Internet

- Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
- Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.

Telefonie

- Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
- Mit der upc Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetztarifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder
upc-cablecom.ch/3in1kabel



Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom