



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Immobilien vermarkten, verwerten & betreiben

Vom Bewirtschaftungskonzept
zur erfolgreichen
Marktplatzierung

Das nehmen Sie mit

Die erfolgs- und wertorientierte Beschaffung, Verwaltung und Vermarktung von Betriebsimmobilien wird als betriebliches Immobilienmanagement bezeichnet. Nachhaltigkeit, Kostenoptimierung und Nutzerorientierung prägen die Bewirtschaftung von Immobilien maßgeblich. Auf Grundlage der Immobilien- und Nutzungsstrategie sollte man bereits in der Planung Bewirtschaftungskonzepte umsetzen. Diese sollten anhand der organisatorischen, räumlichen und technischen Anforderungen der Immobilie optimal gestaltet werden.

In diesem Seminar lernen Sie sämtliche Bereiche der Projektentwicklung kennen und zu beherrschen, um sicherzustellen, dass Ihr nächstes Immobilienprojekt erfolgreich am Markt platziert, vermarktet und aufgenommen wird.

Ihr Programm im Überblick

- Planung, Inbetriebnahme und Nutzung der Immobilie
 - Inbetriebnahmemanagement
 - Definition und Formulierung von Bauherrenanforderungen
 - Konzeptionierung der für den Betrieb und die Wartung sowie der für das Energiemonitoring relevanten Anlagenteile
 - Gestaltung der Unternehmensverträge
 - Einführung von qualitätssichernden Maßnahmen
 - Daten- und Dokumentenmanagement
- Nutzungsphase
 - Feststellung der tatsächlichen Umsetzung im Vergleich zur Planung
 - Organisation von Betriebseinführungs-Jour fixe
 - Leistungsprüfung und Nachregulierung der Anlagen
 - Vorschläge zur Optimierung des Energie- und Betriebsmonitorings
 - Kontrolle der SOLL/IST-Situation auf Basis von Monitoringdaten
 - Begleitung/Beobachtung von Störungen und Mängelmanagement vor und parallel zu Kontrollzyklen
- Inbetriebsetzung
 - Inbetriebnahmeplanung
 - Systematischer Übergabe-/ Übernahmeprozess
 - Systematische Vorbereitung und Durchführung des Probetriebs unter Einbindung des Betreibers
- Abnahmen, Übergaben und Übernahmen
 - Abnahme von technischen Anlagen
 - Inbetriebnahme der FM-Services
 - Übernahme der Bestandsdokumentation

- Übernahme von Raum, Anlagen, Ausstattung und Einrichtung
- Entlastung aller Projektbeteiligten
 - Auflösung des Teams
 - Abschlussgespräch mit dem Auftraggeber
 - Erfahrungssicherung
- Vermarktung und Betrieb
 - Vermarktungsstrategien für Verkauf oder Vermietung
 - Konzeption von Vertriebs- und Vermietungskonzepten
 - Entwicklung, Begleitung und Umsetzung von individuell auf den jeweiligen Markt ausgerichteten Konzepten
 - Mietermanagement
 - Betriebskonzepte für Bestandsimmobilien oder Neuprojekte

Interessant für

- Führungskräfte sowie Nachwuchsführungskräfte und Senior Immobilienspezialisten von
 - Immobilienunternehmen
 - Banken
 - Versicherungen
 - Projektentwicklern
 - Bauträgern
 - Projektfinanzierern und Investoren
 - Baukonzernen
- Experten mit mindestens 3-5 Jahren spezifischer Immobilienerfahrung

Referent*in



Mag. (FH) Paul Schwarz MA, MRICS
Managing Director bei Your Network GmbH

Wichtige Informationen

- Das Seminar ist auch Teil des Lehrgangs Immobilien-Projektentwicklung. Nähere Details dazu finden Sie unter dem Produkt-Code: 10271

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
04.09.2024	1 Tag	Virtual Classroom	Online	€ 630,-
04.09.2024	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 630,-

Beratung & Buchung



Wolfgang Fehr

☎ +43 1 713 80 24-11 ✉ wolfgang.fehr@ars.at