

Immobilien-Projektentwicklung kompakt (Präsenz)

Praktische Grundlagen, Methoden und Instrumente

Veränderte Finanzierungsbedingungen, demografischer Wandel und ein gestiegenes Interesse an Immobilien-Investments: Die Immobilien-Projektentwicklung – sowohl für Neubau als auch für Bestandsimmobilien – bietet Chancen und birgt zugleich Risiken. In diesem Seminar erhältst du grundlegendes Praxiswissen sowie einen umfassenden Überblick über diese Materie. Du lernst, wie verschiedene Akteure im Prozess zusammenwirken, kannst Methoden und Instrumente der Projektentwicklung anwenden, Risiken managen und bist up to date in Bezug auf alternative Finanzierungsformen. Zudem erhältst du einen Überblick über das Marketing in der Immobilien-Projektentwicklung, damit du deine Immobilie am herausfordernden Markt sicher und erfolgreich vermarkten kannst.

Modul 1: Selbstlernphase

ca. 1,5h

Marketing in der Immobilien-Projektentwicklung **Einführung in das Marketing**

Der Marketingmix

- Produktpolitik
- Beschaffungspolitik - Schlüssel zum Erfolg
- Konditionenpolitik – etwas mehr als nur der Preis
 - Preispolitische Zielsetzungen
 - Preisdifferenzierungen
 - Konditionenpolitik
- Distributionspolitik bzw. Vertriebs- oder Verkaufspolitik
 - Aufgaben und Ziele der Distributionspolitik
 - Absatzkanal: Notwendigkeit unternehmerischer Entscheidungen
 - Fazit und Hinweise zur Vertriebspolitik
- Die Servicepolitik
 - Einführung
 - Servicepolitik in verschiedenen Stadien der Kundenbeziehung
- Die Kommunikationspolitik
 - Kommunikationspolitik und CI des Projektentwicklers
 - Spektrum der Kommunikationspolitik
 - Werbung
 - Öffentlichkeitsarbeit
- Exkurs: Übliche Online-Medien bei der Immobilienprojektentwicklung

Modul 2: Präsenzseminar

2 Tage

Immobilien-Projektentwicklung **Grundlegendes zur Immobilien-Projektentwicklung**

- u. a. Formen der Projektentwicklung: Neubau, Bestand, Redevelopment, Vermietungs-/Verkaufsobjekte.
- Ablauf, Beteiligte in den Phasen des Projektentwicklungsprozesses.

Rahmenbedingungen der Projektentwicklung

- Timing, Standort, Standortanalyse.
- Grundstück, Nutzflächenstruktur.
- Qualität: u. a. Raumökonomie, Bautechnik.
- Fungibilität.

Wirtschaftlichkeits-, Developmentrechnung

- Aufbau, Erfolgskontrolle, Einstiegsrendite, Wertentwicklung.

Finanzierung, Kapitalbeschaffung, Fördermöglichkeiten

- Klassische und alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit von der Art der Projektentwicklung und dem Nutzerkreis (mit/ohne MaBV).
- Steuern, Fördermöglichkeiten; Konditionenverhandlungen.

Machbarkeits-/Feasibility-Analysen, Risiken managen

- Vorgehen, Markt-, Standort-, Nutzungskonzeptanalyse, Wettbewerbsanalyse.
- Wirtschaftlichkeits-, Renditeanalyse.
- Risk Management.

Planungs-, Steuerungsmethoden in der Projektentwicklung

- Projektphasen/-struktur, Leistungsabschnitte zur Planung: Projektprogrammstellung, -vorbereitung, -durchführung, -nachbereitung unter Berücksichtigung kritischer Erfolgskriterien.
- Architekturplanung nach HOAI.
- Ablauf-/Terminmanagement, Planungsmethoden in Bezug auf Zeitrissen.
- Baukosten als kritischer Erfolgsfaktor: u. a. Kostenschätzung, -ermittlung.
- Budgetierung, Soll-/Ist-Vergleiche.
- Finanzmittelmanagement.

Inhalte

Grundlegendes zur Immobilien-Projektentwicklung

- U.a. Formen der Projektentwicklung: Neubau, Bestand, Redevelopment, Vermietungs-/Verkaufsobjekte.
- Ablauf, Beteiligte in den Phasen des Projektentwicklungsprozesses.

Rahmenbedingungen der Projektentwicklung

- Timing, Standort, Standortanalyse.
- Grundstück, Nutzflächenstruktur.
- Qualität: u.a. Raumökonomie, Bautechnik.

Weiterbildung gemäß MaBV

- Fungibilität.

Wirtschaftlichkeits-, Developmentrechnung

- Aufbau, Erfolgskontrolle, Einstiegsrendite, Wertentwicklung.

Finanzierung, Kapitalbeschaffung, Fördermöglichkeiten

- Klassische und alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit von der Art der Projektentwicklung und dem Nutzerkreis (mit/ohne MaBV).
- Steuern, Fördermöglichkeiten; Konditionenverhandlungen.

Machbarkeits-/Feasibility-Analysen, Risiken managen

- Vorgehen, Markt-, Standort-, Nutzungskonzeptanalyse, Wettbewerbsanalyse.
- Wirtschaftlichkeits-, Renditeanalyse.
- Risk Management.

Planungs-, Steuerungsmethoden in der Projektentwicklung

- Projektphasen/-struktur, Leistungsabschnitte zur Planung: Projektprogrammstellung, -vorbereitung, -durchführung, -nachbereitung unter Berücksichtigung kritischer Erfolgskriterien.
- Architekturplanung nach HOAI.
- Ablauf-/Terminmanagement, Planungsmethoden in Bezug auf Zeitrisiken.
- Baukosten als kritischer Erfolgsfaktor: u.a. Kostenschätzung, -ermittlung.
- Budgetierung, Soll-/Ist-Vergleiche.
- Finanzmittelmanagement.

Marketing und Vertrieb in der Projektentwicklung

- Einführung in das Marketing.
- Der Marketingmix.
 - Produktpolitik.
 - Beschaffungspolitik - Schlüssel zum Erfolg.
 - Konditionenpolitik - etwas mehr als nur der Preis.
 - Distributionspolitik bzw. Vertriebs- oder Verkaufspolitik.
 - Servicepolitik.
 - Kommunikationspolitik.
- Exkurs: Übliche Online-Medien bei der Immobilien-Projektentwicklung.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie die Immobilien-Projektentwicklung in der Praxis abläuft, kennst die verschiedenen Phasen und Beteiligten und gestaltest deine Zusammenarbeit mit wichtigen Schnittstellen effizienter.
- Du weißt, an welchen Stellen Risiken entstehen, wie du sie analysierst und professionell managst.
- Du bist mit wichtigen Methoden und Instrumenten der Projektentwicklung, wie z.B. Planungsmethoden, vertraut und weißt, worauf es bei Machbarkeitsstudien und Finanzierungsmöglichkeiten ankommt.
- So stellst du dein Projektentwicklungsvorhaben auf ein sicheres Fundament.

Methoden

Trainer-Input, Arbeitshilfen, Übungen, zahlreiche Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Für Teilnehmer:innen, die sich Grundlagen zum Thema Projektentwicklung erarbeiten möchten: (Quer-)Einsteiger:innen in die Materie, Mitarbeiter:innen aus Projektentwicklungsgesellschaften, Projektentwickler:innen, technische Mitarbeiter:innen in der Projektentwicklung, Standortakquisiteur:innen, (private) Investor:innen, Mitarbeitende aus Architektur-/Fachplanungsbüros, Bauträger:innen, Bau-/Immobilienunternehmen, Wohnungsbaugesellschaften, Beteiligte am Immobilientransaktionsprozess, Jurist:innen, Mitarbeiter:innen aus dem Portfolio und Asset Management.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Immobilien Projektentwickler:in

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Michaela Hellerforth

Neben der unabdingbaren Vermittlung des Fachwissens geht es mir darum, auf die individuellen Wissensbedürfnisse meiner Seminarteilnehmer einzugehen, damit jeder einzelne mit neuen Themen, Tipps für seinen Berufsalltag und damit nachhaltigen Ergebnissen zurück in sein Unternehmen geht. Dabei kombiniere ich die theoretischen Grundlagen aus meiner Tätigkeit als Professor mit meinen praktischen Kenntnissen aufgrund meiner aktiven Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft.

Details zur Weiterbildung

Blended Learning | Präsenz mit Online

2 Tage

Termine

06.-07.07.2026**Präsenzseminar**

06.-07.07.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Montag, 06.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 07.07.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

18.-19.11.2026**Präsenzseminar**

18.-19.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Mittwoch, 18.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 19.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09.-10.03.2027**Präsenzseminar**

09.-10.03.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel MOA Berlin

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 10.03.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41332

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.

€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41332E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Immobilien-Projektentwicklung kompakt (Live-Online)

Praktische Grundlagen, Methoden und Instrumente

Veränderte Finanzierungsbedingungen, demografischer Wandel und ein gestiegenes Interesse an Immobilien-Investments: Die Immobilien-Projektentwicklung – sowohl für Neubau als auch für Bestandsimmobilien – bietet Chancen und birgt zugleich Risiken. In diesem Seminar erhältst du grundlegendes Praxiswissen sowie einen umfassenden Überblick über diese Materie. Du lernst, wie verschiedene Akteure im Prozess zusammenwirken, kannst Methoden und Instrumente der Projektentwicklung anwenden, Risiken managen und bist up to date in Bezug auf alternative Finanzierungsformen. Zudem erhältst du einen Überblick über das Marketing in der Immobilien-Projektentwicklung, damit du deine Immobilie am herausfordernden Markt sicher und erfolgreich vermarkten kannst.

Modul 1: Selbstlernphase

ca. 1,5h

Marketing in der Immobilien-Projektentwicklung **Einführung in das Marketing**

Der Marketingmix

- Produktpolitik
- Beschaffungspolitik - Schlüssel zum Erfolg
- Konditionenpolitik – etwas mehr als nur der Preis
 - Preispolitische Zielsetzungen
 - Preisdifferenzierungen
 - Konditionenpolitik
- Distributionspolitik bzw. Vertriebs- oder Verkaufspolitik
 - Aufgaben und Ziele der Distributionspolitik
 - Absatzkanal: Notwendigkeit unternehmerischer Entscheidungen
 - Fazit und Hinweise zur Vertriebspolitik
- Die Servicepolitik
 - Einführung
 - Servicepolitik in verschiedenen Stadien der Kundenbeziehung
- Die Kommunikationspolitik
 - Kommunikationspolitik und CI des Projektentwicklers
 - Spektrum der Kommunikationspolitik
 - Werbung
 - Öffentlichkeitsarbeit
- Exkurs: Übliche Online-Medien bei der Immobilienprojektentwicklung

Modul 2: Online- Seminar

2 Tage

Immobilien-Projektentwicklung **Grundlegendes zur Immobilien-Projektentwicklung**

- u. a. Formen der Projektentwicklung: Neubau, Bestand, Redevelopment, Vermietungs-/Verkaufsobjekte.
- Ablauf, Beteiligte in den Phasen des Projektentwicklungsprozesses.

Rahmenbedingungen der Projektentwicklung

- Timing, Standort, Standortanalyse.
- Grundstück, Nutzflächenstruktur.
- Qualität: u. a. Raumökonomie, Bautechnik.
- Fungibilität.

Wirtschaftlichkeits-, Developmentrechnung

- Aufbau, Erfolgskontrolle, Einstiegsrendite, Wertentwicklung.

Finanzierung, Kapitalbeschaffung, Fördermöglichkeiten

- Klassische und alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit von der Art der Projektentwicklung und dem Nutzerkreis (mit/ohne MaBV).
- Steuern, Fördermöglichkeiten; Konditionenverhandlungen.

Machbarkeits-/Feasibility-Analysen, Risiken managen

- Vorgehen, Markt-, Standort-, Nutzungskonzeptanalyse, Wettbewerbsanalyse.
- Wirtschaftlichkeits-, Renditeanalyse.
- Risk Management.

Planungs-, Steuerungsmethoden in der Projektentwicklung

- Projektphasen/-struktur, Leistungsabschnitte zur Planung: Projektprogrammstellung, -vorbereitung, -durchführung, -nachbereitung unter Berücksichtigung kritischer Erfolgskriterien.
- Architekturplanung nach HOAI.
- Ablauf-/Terminmanagement, Planungsmethoden in Bezug auf Zeitrissen.
- Baukosten als kritischer Erfolgsfaktor: u. a. Kostenschätzung, -ermittlung.
- Budgetierung, Soll-/Ist-Vergleiche.
- Finanzmittelmanagement.

Inhalte

Grundlegendes zur Immobilien-Projektentwicklung

- U.a. Formen der Projektentwicklung: Neubau, Bestand, Redevelopment, Vermietungs-/Verkaufsobjekte.
- Ablauf, Beteiligte in den Phasen des Projektentwicklungsprozesses.

Rahmenbedingungen der Projektentwicklung

- Timing, Standort, Standortanalyse.
- Grundstück, Nutzflächenstruktur.
- Qualität: u.a. Raumökonomie, Bautechnik.

Weiterbildung gemäß MaBV

- Fungibilität.

Wirtschaftlichkeits-, Developmentrechnung

- Aufbau, Erfolgskontrolle, Einstiegsrendite, Wertentwicklung.

Finanzierung, Kapitalbeschaffung, Fördermöglichkeiten

- Klassische und alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit von der Art der Projektentwicklung und dem Nutzerkreis (mit/ohne MaBV).
- Steuern, Fördermöglichkeiten; Konditionenverhandlungen.

Machbarkeits-/Feasibility-Analysen, Risiken managen

- Vorgehen, Markt-, Standort-, Nutzungskonzeptanalyse, Wettbewerbsanalyse.
- Wirtschaftlichkeits-, Renditeanalyse.
- Risk Management.

Planungs-, Steuerungsmethoden in der Projektentwicklung

- Projektphasen/-struktur, Leistungsabschnitte zur Planung: Projektprogrammstellung, -vorbereitung, -durchführung, -nachbereitung unter Berücksichtigung kritischer Erfolgskriterien.
- Architekturplanung nach HOAI.
- Ablauf-/Terminmanagement, Planungsmethoden in Bezug auf Zeitrisiken.
- Baukosten als kritischer Erfolgsfaktor: u.a. Kostenschätzung, -ermittlung.
- Budgetierung, Soll-/Ist-Vergleiche.
- Finanzmittelmanagement.

Marketing und Vertrieb in der Projektentwicklung

- Einführung in das Marketing.
- Der Marketingmix.
 - Produktpolitik.
 - Beschaffungspolitik - Schlüssel zum Erfolg.
 - Konditionenpolitik - etwas mehr als nur der Preis.
 - Distributionspolitik bzw. Vertriebs- oder Verkaufspolitik.
 - Servicepolitik.
 - Kommunikationspolitik.
- Exkurs: Übliche Online-Medien bei der Immobilien-Projektentwicklung.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie die Immobilien-Projektentwicklung in der Praxis abläuft, kennst die verschiedenen Phasen und Beteiligten und gestaltest deine Zusammenarbeit mit wichtigen Schnittstellen effizienter.
- Du weißt, an welchen Stellen Risiken entstehen, wie du sie analysierst und professionell managst.
- Du bist mit wichtigen Methoden und Instrumenten der Projektentwicklung, wie z.B. Planungsmethoden, vertraut und weißt, worauf es bei Machbarkeitsstudien und Finanzierungsmöglichkeiten ankommt.
- So stellst du dein Projektentwicklungsvorhaben auf ein sicheres Fundament.

Methoden

Trainer-Input, Arbeitshilfen, Übungen, zahlreiche Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Für Teilnehmer:innen, die sich Grundlagen zum Thema Projektentwicklung erarbeiten möchten: (Quer-)Einsteiger:innen in die Materie, Mitarbeiter:innen aus Projektentwicklungsgesellschaften, Projektentwickler:innen, technische Mitarbeiter:innen in der Projektentwicklung, Standortakquisiteur:innen, (private) Investor:innen, Mitarbeitende aus Architektur-/Fachplanungsbüros, Bauträger:innen, Bau-/Immobilienunternehmen, Wohnungsbaugesellschaften, Beteiligte am Immobilientransaktionsprozess, Jurist:innen, Mitarbeiter:innen aus dem Portfolio und Asset Management.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Michaela Hellerforth

Neben der unabdingbaren Vermittlung des Fachwissens geht es mir darum, auf die individuellen Wissensbedürfnisse meiner Seminarteilnehmer einzugehen, damit jeder einzelne mit neuen Themen, Tipps für seinen Berufsalltag und damit nachhaltigen Ergebnissen zurück in sein Unternehmen geht. Dabei kombiniere ich die theoretischen Grundlagen aus meiner Tätigkeit als Professor mit meinen praktischen Kenntnissen aufgrund meiner aktiven Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft.

Details zur Weiterbildung

Blended Learning | Online

2 Tage

Termine

08.-09.06.2026

Online-Seminar

05.-06.10.2026

Online-Seminar

15.-16.02.2027

Online-Seminar

08.-09.06.2026	05.-06.10.2026	15.-16.02.2027
Live-Online	Live-Online	Live-Online
Montag, 08.06.2026	Montag, 05.10.2026	Montag, 15.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.06.2026	Dienstag, 06.10.2026	Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr	09:00 Uhr - 16:00 Uhr	09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41334

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.

€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41332

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.