

Vom Leerstand zum Lebensraum: Neupositionierung von Bestandsimmobilien (Präsenz)

Mit Marketing-Strategien und Neunutzung zur Wertsteigerung

In diesem Workshop entwickelst du ein sicheres Gespür für die erfolgreiche Vermarktung von Transformationsimmobilien – praxisnah, lösungsorientiert und zukunftsgerichtet. Anhand eines konkreten Fallbeispiels lernst du die zentralen Schritte einer klaren Positionierung, durchdachten Strategie und wirkungsvollen Marketingkonzeption kennen. Du bekommst wertvolles Grundlagenwissen und erfährst, wie dich Künstliche Intelligenz (KI) dabei gezielt unterstützen kann. In einer kleinen, vielfältigen Gruppe entsteht Raum für intensiven Austausch, neue Perspektiven und Impulse, die weiterbringen.

Inhalte

Prozess einer Neupositionierung

- Ziele, Beteiligte, Spannungsfelder, Schmerzpunkte, Prozesse, Instrumente, Zusammenarbeit, Projektorganisation etc.

Leerstandsmanagement

- Arten und Ursachen von Leerstand, Leerstandsvermeidung, Leerstandsbetreuung, Leerstandsreduzierung, Mieterpflege, Zwischennutzungen, Objektsicherheit etc.

Immobilienbewertung

- Objektqualität: SWOT-Analyse, Entscheidungsmatrix, Nutzwertanalyse, Vergleichswertverfahren, Scoring-Modelle etc.
- Wirtschaftlichkeit: Due Diligence, Mietminderungen, Leerstandskosten, Wertermittlungsmethoden, Renditeberechnungen etc.

Nutzungskonzepte & Positionierung

- Begriffe, Transformationsimmobilien, Nutzungskonzepte, Positionierung, Strategie, Marketing, Markenbildung, USP, Erfolgsfaktoren etc.

Strategie

- Strategieentwicklung mittels SWOT-Analyse, EKS-Strategie, wirtschaftliche Ziele, Nutzungsarten Zielgruppen, Synergieeffekte, Kooperationen, Gebäudekonzeption, Mietflächenkonzeption, Wettbewerbsvorteile, Konkurrenzstrategie, Art der Marktstimulierung, Strategiestil etc.

Exkurs: Marketing in Theorie & Praxis

- Praxisrelevante Erkenntnisse der Wissenschaft, ganzheitliche Marketing-Konzepte, wichtige Erfolgsfaktoren im Marketing etc.

Marketing-Konzeption

- Immobilie: Gebäude, Mietflächen, Ausstattungsstandards, Nachhaltigkeit etc.
- Service: Raumplanung, Umzugsplanung, lokale Serviceleistungen etc.
- Mietkonditionen: Mietvertrag, Mietpreis, Incentives etc.
- Vermarktungswege: Makler, Multiplikatoren, Tenant-Recruitment etc.
- Kommunikation: Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Digitale Medien etc.

Machbarkeitsprüfung

- Nutzungsarten, Baurecht, Mieter-Zielgruppen, Gebäudekonzepte, Mietflächenkonzepte, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit etc.

Umsetzung

- Immobilienentwicklung: Entwurfs- und Ausführungsplanung, Ausschreibung, Vergabe, Bauleitung, Ausführung etc.
- Vermarktung: Entmietungen, Vermarktungsunterlagen, Mieteransprache, Objektbesichtigungen, Verhandlungen, Bonitätsprüfung, Mietvertragserstellung, Mietflächenübergabe etc.

Erfolgskontrolle

- Businessplan, Steuerungsinstrumente, Frühwarnsysteme, Beschwerdemanagement, Vertriebssteuerung, Wirtschaftlichkeit etc.

Exkurs: Anwendung von KI bei Transformationsimmobilien

- Grundlagen der KI, Anwendungsbereiche, ChatGPT & Co., Praxisbeispiele, Chancen & Risiken, rechtliche Aspekte, Zukunftsaussichten, Erfahrungsaustausch.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du meisterst Leerstände von Immobilien sicherer, schneller und effizienter.
- Du profitierst von einer bewährten Systematik und Schritt-für-Schritt-Anleitung als deinen Kompass für die Neupositionierung.
- Erprobte Instrumente, Checklisten und Prozessablaufpläne erleichtern dir den Alltag.
- Du kannst mit fundierten Strategien und lösungsfokussierten Arbeitsweisen sicher durch Probleme, Fallstricke und „Red Flags“ navigieren.
- Einblicke über die Anwendung von Künstlicher Intelligenz (KI) helfen dir bei der Neupositionierung.
- Wertvolle Tipps, Impulse und Beispiele aus der Praxis für die Praxis erleichtern dir die Arbeit direkt nach dem Seminar.
- Unterschiedliche Erfahrungen und Blickwinkel der Teilnehmer:innen aus verschiedenen Bereichen und Berufsgruppen bereichern den Lern- und Erfahrungsaustausch.

Methoden

- Trainier-Input, Fall- und Best-Practice-Praxisbeispiele.
- Interaktives Workshop-Format, Gruppen- und Einzelübungen.
- Erfahrungsaustausch, Netzwerken.
- Handout mit Arbeitshilfen, Digitale Lernumgebung.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen, diejenigen, die ihre bisherigen Arbeitsweisen reflektieren möchten, Fach- und Führungskräfte aus der Immobilien- und Finanzwirtschaft, Prozessbeteiligte beim Leerstand von Immobilien, Revitalisierungen, Neupositionierungen und Transformationsimmobilien, Immobilienfachkräfte mit Fortbildungspflicht.

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


Andreas Bleuel

Für jedes Problem im Immobilienmanagement gibt es eine Lösung, man muss nur den richtigen Blickwinkel finden. Lösungsfokus bedeutet für mich, Ihren Praxisalltag in den Mittelpunkt zu stellen und gemeinsam mit Ihnen im kleinen Teilnehmerkreis praxistaugliche Prozesse, Instrumente und Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln. Wichtig ist mir eine offene, vertrauensvolle Atmosphäre, in der Sie ausprobieren, reflektieren und echte Fortschritte für Ihre tägliche Arbeit erzielen. Mein Ziel ist, dass Sie mit mehr Klarheit, Sicherheit und Motivation für Ihre Aufgaben zurückkehren. Ich freue mich auf Sie!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Termine

16.-17.12.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

voco Düsseldorf Seestern

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 16.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 17.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.03.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41891

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.

€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41891

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Vom Leerstand zum Lebensraum: Neupositionierung von Bestandsimmobilien (Live-Online)

Mit Marketing-Strategien und Neunutzung zur Wertsteigerung

In diesem Workshop entwickelst du ein sicheres Gespür für die erfolgreiche Vermarktung von Transformationsimmobilien – praxisnah, lösungsorientiert und zukunftsgerichtet. Anhand eines konkreten Fallbeispiels lernst du die zentralen Schritte einer klaren Positionierung, durchdachten Strategie und wirkungsvollen Marketingkonzeption kennen. Du bekommst wertvolles Grundlagenwissen und erfährst, wie dich Künstliche Intelligenz (KI) dabei gezielt unterstützen kann. In einer kleinen, vielfältigen Gruppe entsteht Raum für intensiven Austausch, neue Perspektiven und Impulse, die weiterbringen.

Inhalte

Prozess einer Neupositionierung

- Ziele, Beteiligte, Spannungsfelder, Schmerzpunkte, Prozesse, Instrumente, Zusammenarbeit, Projektorganisation etc.

Leerstandsmanagement

- Arten und Ursachen von Leerstand, Leerstandsvermeidung, Leerstandsbetreuung, Leerstandsreduzierung, Mieterpflege, Zwischennutzungen, Objektsicherheit etc.

Immobilienbewertung

- Objektqualität: SWOT-Analyse, Entscheidungsmatrix, Nutzwertanalyse, Vergleichswertverfahren, Scoring-Modelle etc.
- Wirtschaftlichkeit: Due Diligence, Mietminderungen, Leerstandskosten, Wertermittlungsmethoden, Renditeberechnungen etc.

Nutzungskonzepte & Positionierung

- Begriffe, Transformationsimmobilien, Nutzungskonzepte, Positionierung, Strategie, Marketing, Markenbildung, USP, Erfolgsfaktoren etc.

Strategie

- Strategieentwicklung mittels SWOT-Analyse, EKS-Strategie, wirtschaftliche Ziele, Nutzungsarten Zielgruppen, Synergieeffekte, Kooperationen, Gebäudekonzeption, Mietflächenkonzeption, Wettbewerbsvorteile, Konkurrenzstrategie, Art der Marktstimulierung, Strategiestil etc.

Exkurs: Marketing in Theorie & Praxis

- Praxisrelevante Erkenntnisse der Wissenschaft, ganzheitliche Marketing-Konzepte, wichtige Erfolgsfaktoren im Marketing etc.

Marketing-Konzeption

- Immobilie: Gebäude, Mietflächen, Ausstattungsstandards, Nachhaltigkeit etc.
- Service: Raumplanung, Umzugsplanung, lokale Serviceleistungen etc.
- Mietkonditionen: Mietvertrag, Mietpreis, Incentives etc.
- Vermarktungswege: Makler, Multiplikatoren, Tenant-Recruitment etc.
- Kommunikation: Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Digitale Medien etc.

Machbarkeitsprüfung

- Nutzungsarten, Baurecht, Mieter-Zielgruppen, Gebäudekonzepte, Mietflächenkonzepte, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit etc.

Umsetzung

- Immobilienentwicklung: Entwurfs- und Ausführungsplanung, Ausschreibung, Vergabe, Bauleitung, Ausführung etc.
- Vermarktung: Entmietungen, Vermarktungsunterlagen, Mieteransprache, Objektbesichtigungen, Verhandlungen, Bonitätsprüfung, Mietvertragserstellung, Mietflächenübergabe etc.

Erfolgskontrolle

- Businessplan, Steuerungsinstrumente, Frühwarnsysteme, Beschwerdemanagement, Vertriebssteuerung, Wirtschaftlichkeit etc.

Exkurs: Anwendung von KI bei Transformationsimmobilien

- Grundlagen der KI, Anwendungsbereiche, ChatGPT & Co., Praxisbeispiele, Chancen & Risiken, rechtliche Aspekte, Zukunftsaussichten, Erfahrungsaustausch.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du meisterst Leerstände von Immobilien sicherer, schneller und effizienter.
- Du profitierst von einer bewährten Systematik und Schritt-für-Schritt-Anleitung als deinen Kompass für die Neupositionierung.
- Erprobte Instrumente, Checklisten und Prozessablaufpläne erleichtern dir den Alltag.
- Du kannst mit fundierten Strategien und lösungsfokussierten Arbeitsweisen sicher durch Probleme, Fallstricke und „Red Flags“ navigieren.
- Einblicke über die Anwendung von Künstlicher Intelligenz (KI) helfen dir bei der Neupositionierung.
- Wertvolle Tipps, Impulse und Beispiele aus der Praxis für die Praxis erleichtern dir die Arbeit direkt nach dem Seminar.
- Unterschiedliche Erfahrungen und Blickwinkel der Teilnehmer:innen aus verschiedenen Bereichen und Berufsgruppen bereichern den Lern- und Erfahrungsaustausch.

Methoden

- Trainier-Input, Fall- und Best-Practice-Praxisbeispiele.
- Interaktives Workshop-Format, Gruppen- und Einzelübungen.
- Erfahrungsaustausch, Netzwerken.
- Handout mit Arbeitshilfen, digitale Lernumgebung.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen, diejenigen, die ihre bisherigen Arbeitsweisen reflektieren möchten, Fach- und Führungskräfte aus der Immobilien- und Finanzwirtschaft, Prozessbeteiligte bei Immobilien im Leerstand, Revitalisierungen, Neupositionierungen und Transformationsimmobilien, Immobilienfachkräfte mit Fortbildungspflicht.

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


Andreas Bleuel

Für jedes Problem im Immobilienmanagement gibt es eine Lösung, man muss nur den richtigen Blickwinkel finden. Lösungsfokus bedeutet für mich, Ihren Praxisalltag in den Mittelpunkt zu stellen und gemeinsam mit Ihnen im kleinen Teilnehmerkreis praxistaugliche Prozesse, Instrumente und Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln. Wichtig ist mir eine offene, vertrauensvolle Atmosphäre, in der Sie ausprobieren, reflektieren und echte Fortschritte für Ihre tägliche Arbeit erzielen. Mein Ziel ist, dass Sie mit mehr Klarheit, Sicherheit und Motivation für Ihre Aufgaben zurückkehren. Ich freue mich auf Sie!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2

Starttermine

22.-23.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 22.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41893

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.

€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41891

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de