

Konferenz

Immobilien-Vermarktung 2014

Wertschöpfung aus speziellen Situationen

Donnerstag, 25. September 2014

12.00 Uhr bis 17.30 Uhr, inkl. Stehlunch

Business Center Balsberg, Zürich-Kloten

Eine Veranstaltung der

ACADEMY
MANAGEMENT EXCELLENCE
FOR BEST EXECUTION

Schnellübersicht

Datum, Zeit, Ort

Donnerstag, 25. September 2014, 12.00 Uhr bis 17.30 Uhr, inkl. Stehlunch, Business Center Balsberg, Zürich-Kloten.

Programm

Scannen Sie dieses Bild mit Ihrem Mobiltelefon / PDA und einer QR-Reader-Applikation. So gelangen Sie direkt zum Konferenzprogramm (PDF).



Referenten

- Stefan Vogler, Inhaber, markenexperte.ch; Dozent, HWZ Zürich und Hochschule Luzern
- Steven Loepfe, CEO, Loepfe & Partner AG Strategy.Communcation.Training
- Jürg Manser, CEO, Auwiesen Immobilien AG
- Peter R. Wittwer, CEO, WMI Real Estate Marketing AG
- Jörg Schmittschneider, Managing Partner, Engel & Völkers Switzerland
- Stephan Horat, Leiter Verkauf Region Basel, Bilfinger Real Estate AG
- Dr. Michael Lips, LL.M., Rechtsanwalt, Partner, co-head Real Estate Group, Pestalozzi Rechtsanwälte AG

Themen

- Führung anspruchsvoller Vermarktungsprozesse
- INPUTREFERAT: Die bessere Story gewinnt
- Herausforderung (Industrie-)Arealentwicklung und -vermarktung
- Vermarktung von älteren Shoppingcenter
- Luxusimmobilien zw. Leerstand und Preisrutsch vermarkten
- Investorenansprache bei Immobilienobjekten ab 3 Mio.
- Rechtliche Fallstricke bei besonderen Objekten
- Mehrwert schaffen durch Immobilien-Branding

Anmeldung

Wir bitten Sie höflich, sich direkt über die Online-Anmeldung unter www.academy-execution.ch zu registrieren.

Anmeldung via Smartphone

Scannen Sie dieses Bild mit Ihrem Mobiltelefon / PDA und einer QR-Reader-Applikation. So gelangen Sie direkt zur Online-Anmeldung.



Gebühren: Konferenzteilnahme

- CHF 550, zzgl. 8% MwSt., inkl. Konferenzunterlagen (USB-Stick mit den Präsentationen und weiteren themenspezifischen Informationen), Stehlunch und Pausenerfrischungen.
- CHF 440, exkl. 8% MwSt.: 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung)
- CHF 330, exkl. 8% MwSt.: 3. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung)

Sonderkonditionen:

- Mitglieder von Netzwerk Partnern der Konferenz: CHF 440, exkl. 8% MwSt.

Gebühren: Nur Konferenzunterlagen (USB-Key)

CHF 150, zzgl. 8% MwSt., Porto und Verpackung



Herzlich willkommen

Sehr geehrte Konferenzteilnehmerin, sehr geehrter Konferenzteilnehmer

Praxisgestützte Erfahrung, Verhandlungsstärke und seriöse, zuverlässige Arbeit sind die Garanten für den Vermarktungserfolg von besonderen Immobilienobjekten. Ausgezeichnete Marktkenntnisse und die Fähigkeit, gesamtheitlich zu denken und die Dinge aus unterschiedlichen Perspektiven zu sehen sind ebenso notwendig.

Sechs gestandene Vermarkter und Projektentwickler sowie ein Rechtsanwalt referieren an der Konferenz «Immobilien-Vermarktung 2014 – Wertschöpfung aus speziellen Situationen». Es geht um die Führung anspruchsvoller Vermarktungsprozesse und um die Vermarktungsstrategien von Immobilien, welche sich durch spezielle Situationen wie Sanierungsrückstand, Leerstand, Lage, Zweck oder Grösse auszeichnen und deshalb sowohl punkto Investorensuche wie auch Immobilienrecht besonders behandelt werden müssen.

Diskutieren Sie gemeinsam mit Referenten und Kollegen, erleben Sie praxisnahe Vorträge und Diskussionen. Nutzen Sie zudem die Gelegenheit, um mit den Teilnehmern der parallel stattfindenden Konferenz «Immobilien Asset Management 2014» beim Stehlunch und in den Pausen in Kontakt zu treten um so Ihr Netzwerk weiter auszubauen.

Wir freuen uns sehr auf Ihre Teilnahme!

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

Stefan Vogler, Inhaber, markenexperte.ch; Dozent, HWZ Zürich und Hochschule Luzern, Konferenzleiter

PS:

Diskutieren Sie gemeinsam mit Referenten und Kollegen, erleben Sie praxisnahe Vorträge und Diskussionen. Nutzen Sie zudem die Gelegenheit, um mit den TeilnehmerInnen der **parallel stattfindenden Konferenz «Immobilien Asset Management 2014»** beim Stehlunch und in den Pausen in Kontakt zu treten um so Ihr Netzwerk weiter auszubauen.

- 12.00** Stehlunch und Welcome Reception
- 13.00** Begrüssung durch den Veranstalter
Karin Bosshard, Academy for Best Execution
- Führung anspruchsvoller Vermarktungsprozesse
- Kurze Einleitung ins Thema
Stefan Vogler, markenexperte.ch
- 13.10** INPUTREFERAT: Die bessere Story gewinnt
- Die Magie einer packenden Story
 - Warum die bessere Story gewinnt
 - Stories und Immobilienvermarktung: 9 1/2 Tipps
Steven Loepfe, Loepfe & Partner AG
- 13.35** Fragen und Diskussion
- 13.40** Herausforderung (Industrie-)Arealentwicklung und -vermarktung
- Marketing als Grundlage für Entwicklung und Vermarktung
 - Von der Identität zum Areal – Brand
 - Grenzen von Störfaktoren
 - Die Entwicklung des nachhaltigen Nutzermix
Jürg Manser, Auwiesen Immobilien AG
- 14.05** Fragen und Diskussion
- 14.10** Vermarktung von älteren Shoppingcenter
- Ungebremste Expansion von Verkaufsflächen
 - Vormarsch des E-Commerce
 - Notwendigkeit für Redevelopments
 - Anpassungen von Bewirtschaftungs- und Vermarktungsstrategien
Peter R. Wittwer, WMI Real Estate Marketing
- 14.35** Fragen und Diskussion
- 14.40** Kaffee- und Kommunikationspause
- 15.00** Luxusimmobilien zw. Leerstand und Preisrutsch vermarkten
- Begriffsdefinition "Luxusimmobilie"
 - Marktabklärung
 - Marketing versus Sales
 - Ergänzende Angebotsgestaltung
 - Pricing / Preisbestimmungsstrategien
Jörg Schmittschneider, Engel & Völkers Switzerland
- 15.25** Fragen und Diskussion
- 15.30** Investorenansprache bei Immobilienobjekten ab 3 Millionen
- Verkaufsdokumentation als detailliertes Investorendossier zur quantitativen und qualitativen Definition des Verkaufsobjekts
 - Standortwürdigung, Nachhaltigkeitsüberlegungen
 - Festlegen des Verkaufspreises
 - Suche und Ansprache von potenziellen Investoren
 - Vorbereitung auf Investorengespräche
Stephan Horat, Bilfinger Real Estate AG
- 15.55** Fragen und Diskussion
- 16.00** Kaffee- und Kommunikationspause
- 16.20** Rechtliche Fallstricke bei besonderen Objekten
- Vom Auftrag bis zur Schlussrechnung – rechtlich relevante Dokumente im Überblick
 - Einzelfragen zu Vermarktungsdokumenten – Teaser, Prospekt, Datenraumdokumente etc.
 - Maklerlohn – wann ist er verdient?
 - Haftungsrisiken
 - Bewilligungen – Baubewilligung, Umweltrecht, Lex Koller, Betriebsbewilligungen, bäuerliches Bodenrecht etc.
Dr. Michael Lips, Pestalozzi Rechtsanwälte AG
- 16.45** Fragen und Diskussion
- 16.50** Mehrwert schaffen durch Immobilien-Branding
- Branding und Immobilien-Branding: Die Basics
 - Wie schafft ein Brand Mehrwert?
 - Wie kann ein Immo-Brand geschaffen werden?
Stefan Vogler, markenexperte.ch
- 17.15** Fragen und Diskussion
- 17.20** Zusammenfassung, Ausblick und Verabschiedung
Stefan Vogler, Karin Bosshard
- 17.30** Schluss der Konferenz



20 Jahre und in Topform!

IMMOBILIEN Business feiert 2014 sein 20-Jahr-Jubiläum und zeigt sich mit vielen neuen Themen und Specials in Hochform.

**Verpassen Sie keine Ausgabe und erhalten Sie
IMMOBILIEN Business direkt in Ihren Briefkasten
oder auf Ihren Schreibtisch geliefert!**

**IMMOBILIEN
BUSINESS** Das Schweizer Immobilien-Magazin

So einfach ist es: Taton ausfüllen und zurücksenden

Via Fax an: 058 344 92 54

Per Post an: galledia verlag ag, Abonentenservice, Hafnerwisenstrasse 1, 9442 Berneck

Als Scan via E-Mail an: abo@rheintalverlag.ch

Ja, ich bestelle ein IMMOBILIEN-Business-Abonnement für 2014 (bitte Zutreffendes ankreuzen).

1 Jahr (10 Ausgaben)

Schweiz CHF 140.-

Ausland CHF 210.-

2 Jahre (20 Ausgaben)

Schweiz CHF 270.-

Ausland CHF 410.-

Probe-Abo (3 Ausgaben)

Schweiz CHF 35.-

Ausland CHF 55.-

Falls Sie IMMOBILIEN Business verschenken wollen, füllen Sie bitte zusätzlich die Rechnungsadresse aus:

Versandadresse:

Rechnungsadresse

(gleich wie Versandadresse)

Firma/Nachname

Firma/Nachname

Bezugsperson/Name

Bezugsperson/Name

Strasse & Nummer

Strasse & Nummer

PLZ

PLZ

Ort

Ort

Telefon

Telefon

Land

Land

Ich bestätige, alle Informationen wahrheitsgetreu ausgefüllt zu haben.

UNTERSCHRIFT:



Teilnehmer

Diese kompakte Halbtagesveranstaltung richtet sich an:

Vermarkter, Bauherren, Planer, Investoren, Finanzdienstleister, Juristen, Treuhänder und Berater, die wissen wollen, wie sie innovative Vermark-

tungsinstrumente noch erfolgreicher einsetzen können und wie mit rechtlichen Fallstricken bei besonderen Objekten umzugehen ist.

Anmeldeinformationen

Gebühren: Konferenzteilnahme

- CHF 550, zzgl. 8% MwSt., inkl. Konferenzunterlagen (USB-Stick mit den Präsentationen und themenspezifischen Informationen), Stehlunch und Pausenerfrischungen.
- CHF 440, zzgl. 8% MwSt.: 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung)
- CHF 330, zzgl. 8% MwSt.: 3. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung)

Sonderkonditionen:

- CHF 440, zzgl. 8% MwSt., für Mitglieder von Netzwerk Partnern dieser Konferenz.

Gebühren: Nur Konferenzunterlagen

- USB-Stick mit den Präsentationen und weiteren themenspezifischen Informationen: CHF 150, exkl. 8% MwSt., Porto und Verpackung.

Anmeldung

Anmeldungen sind erbeten via Internetformular: 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 benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis zehn Arbeitstage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornie-

rung 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



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. Zum Kundenstamm gehören weltweit führende Immobilienunternehmen, Berater, Kanzleien und Konzerne wie die Metro Group, Evonik, Morgan Stanley, JLL, JP Morgan, CBRE, Heuking oder die UBS.

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.

Das Unternehmen beschäftigt in Zürich rund 50 Experten in den Themenbereichen Immobilienvermarktung, Immobilienfinanzierung und Wohnungssuche. Zusammen mit der Zürcher Kantonalbank bietet die Homegate AG eine selbständig verwaltbare Online-Hypothek für die ganze Schweiz an.

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

Netzwerk Partner



wipswiss
women
in property
switzerland
association

Netzwerk Partner



Media Partner



Product Partner



Ort und Anreise



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 - beschränkte Anzahl PP

- 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



Kompakt und praxisnah!



Unsere Referenten berichten aus der Praxis, um damit den grössten Mehrwert für die Teilnehmer zu schaffen. Die Führungskräfte aus innovativen Unternehmen stellen dabei konkrete Projekte vor, die sie effektiv realisiert haben. Weitere Referenten werden aus dem akademischen Kreis hinzugezogen. Sie legen mit ihrem Wissen den Grundstein für die Best Practice-Beispiele.

Die Teilnehmer erhalten die Gelegenheit, an kompakten Konferenzen die Erfahrungen zahlreicher Unternehmen kennen zu lernen. Beim Stehlunch und in den Pausen bietet sich die Möglichkeit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit den Vortragenden und den Besuchern der Konferenz. Dabei können weitere wertvolle Kontakte geknüpft werden.

**Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Ich beantworte sie Ihnen gerne!**

Karin Bosshard, Managing Partner

Academy for Best Execution GmbH
Business Center Balsberg, Postfach
CH-8058 Zürich-Flughafen

Tel +41 (0)43 488 18 60, Tel +41 (0)43 488 18 66 (direkt)
k.bosshard@academy-execution.ch, www.academy-execution.ch

