

Zielgerichtete Wertsteigerung

Bestandsimmobilien entwickeln und optimieren

So vermeiden Sie drohende Leerstände und erhöhen
die Rentabilität Ihrer Immobilie!

Standort sucht Idee

- Potenziale von Bestandsimmobilien erkennen und ausschöpfen
- Welche Faktoren beeinflussen die Rendite Ihrer Immobilie?

Nutzungsarten und -konzepte

- Wohn-, Gewerbe- oder Spezialimmobilie – für jede Immobilie das passende Konzept
- Welche Strategie birgt die besten Revitalisierungschancen?

Keine Chance ohne Risiko

- Notwendige Potenzialanalysen im Vorfeld durchführen
- Welche Möglichkeiten gibt es, die Rendite zu optimieren?

Die „zweite Miete“ im Griff

- Betriebs- und Nutzungskosten optimieren
- Welches Bewirtschaftungskonzept verspricht die beste Rentabilität?

Zielkonflikte vermeiden

- Nutzeranforderungen erkennen und nachhaltige Mieterbindung aufbauen
- Was sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren?

Ihr Expertenteam:



Marko Bussat MRICS
**realeis – real estate
investment solutions**



Natascha Altensen
**Drees & Sommer Projekt-
management und bautech-
nische Beratung GmbH**



Dr. Angelus Bernreuther
**BBE Handelsberatung
GmbH**



Heiko Henneberg
**GREAT German Real Estate
Advisory Team GmbH**



Holger Matheis MRICS
BEOS GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

28. und 29. Januar 2010 in Düsseldorf
1. und 2. März 2010 in Frankfurt/M.
12. und 13. April 2010 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Erreichen Sie eine gezielte Wertsteigerung durch Entwicklungen im Bestand!

Ihr Seminarleiter:

Marko Bussat MRICS, Geschäftsführer, **realeis – real estate investment solutions**, Wiesbaden

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellung der Seminarinhalte und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.45 Potenziale erkennen und erfassen

- Klärung der Ausgangssituation
- Möglichkeiten Bestandsimmobilien zu optimieren
 - Anforderungen an das Nutzungskonzept
- Haupteinflussfaktoren auf die Rendite einer revitalisierenden Bestandsentwicklung:
 - Standort/Markt
 - Objektzustand bzw. Gebäudesubstanz
 - Gebäudestruktur und Nutzungsflexibilität
 - Vermietung
 - Finanzierung
 - Facility Management
- Wertsteigerungskonzept: Entscheidungskriterien und Meilensteine
- Im Spannungsfeld von Wirtschaftlichkeit und Recht
 - Baurecht, Denkmalschutz, Altlasten, Brandschutz etc.

Ihr Nutzen:

Sie lernen, welche aktuellen Anforderungen und Risiken es gibt und können diese so im praktischen Einsatz aktiv berücksichtigen.

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Nutzungsarten- und konzepte

Praxisvortrag am 28.1.10 in Düsseldorf

Revitalisierung von ehemaligen Betriebsimmobilien

- Asset Management und Projektentwicklung von Bestandsimmobilien
- Analyse potenzieller Nutzungskonzepte
- Klassische Projektentwicklung versus Bestandsimmobilien
- Wertschöpfung bei Redvelopments
- Risiko minimieren und Erfolg steigern

Holger Matheis MRICS
Prokurist,
BEOS GmbH, Berlin

Praxisvortrag am 1.3.10 in Frankfurt/M.

Entwicklungsmöglichkeiten für Wohnimmobilien

- Werthebel für Wohnimmobilienbestände
- Werthebelanalyse und Werthebelcluster
- Ableitung von Strategien und Maßnahmen
- Praxisbeispiele und Fallstudie

Heiko Henneberg

Senior Associate Asset Management,
GREAT German Real Estate Advisory Team GmbH,
Frankfurt/M.

Praxisvortrag am 12.4.10 in München

Nutzungskonzepte für Revitalisierungen im Einzelhandel

- Verschiedene Handelsimmobilien und ihre Knackpunkte
- Fallbeispiel: Revitalisierung von Shopping-Centern und Fachmarktzentren
- Chancen-Risiko-Bewertung – Möglichkeiten für Frühwarnsysteme
- Entwicklungs- und Genehmigungsstrategien

Dr. Angelus Bernreuther

Unternehmensberater,
BBE Handelsberatung GmbH, München

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Die Bestandsaufnahme

- Entscheidende Erfolgskriterien in den Due Diligence Prozessen:
 - technisch, rechtlich, kaufmännisch
- Chancen und Risiken/Potenzialanalysen
- Bewertung von Risiken und möglichen Problemen
- Flächenwirtschaftlichkeit und Architektur
- Möglichkeiten der Renditeoptimierung

Ihr Nutzen:

Sie lernen die entscheidenden Einflussfaktoren eines risikooptimierten Einsatzes kennen und können so Ihre Ressourcen nachhaltiger steuern.

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Fallstudie zur Due Diligence

- Kurzbewertung zur Portfolioanalyse
- Definition der Parameter zur Machbarkeitsstudie anhand beispielhafter Objekte
- Fakultativ: Bewertung von Immobilien



17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages, Klärung Ihrer noch offenen Fragen

ca. 17.45 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Vermeiden Sie drohende Leerstände und erhöhen Sie die Rentabilität!

Ihr Seminarleiter:
Marko Bussat MRICS

9.00 Es geht weiter!

- Kurzer Überblick über die Themen des zweiten Seminartages

9.10 Alternative Nutzungskonzepte

- Welches sind die geeigneten Bestandsimmobilien?
- Vermarktungsstrategien – Welcher Nutzer passt zu Ihrer Immobilie?
- Wie Sie das Potenzial des Standortes in Abhängigkeit der vorhandenen Gebäudestruktur erkennen
- Welche Chancen und Risiken birgt der Markt?

Ihr Nutzen:

Sie lernen, verschiedene Objektstrategien zu Revitalisierungschancen einzusetzen und unter Marktbedingungen abzuschätzen.

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Zertifizierungsstandards

- DGNB-Standards, Green Building, Leed (USA) und Bream (UK) – eine Gegenüberstellung
- Kosten-Nutzen-Relation
- Vermarktungsaspekte

Natascha Altensen
Projektmanagerin,
Drees & Sommer Projektmanagement und bautechnische Beratung GmbH, Frankfurt/M.

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Optimierung von Betriebs- und Nutzungskosten

- Darstellung unterschiedlicher Bewirtschaftungskonzepte und deren Vor- und Nachteile
- Erarbeiten von Betriebskosten-Benchmarks
- Optimieren von nicht umgelegten Bewirtschaftungskosten
- Festlegen von Service-Level-Agreements (SLA)

Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** bzw. das **Flemings Hotel München Schwabing** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Ihr Nutzen:

Anhand des Pareto-Prinzips lernen Sie, sich auf die wertbeeinflussenden Kostentreiber zu konzentrieren und erhöhen damit den Cash-Flow und die Objektrendite.

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Mietermanagement

- Wie bauen Sie eine funktionierende Kundenbindung auf, welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren?
- Prioritäten auf Nutzerseite – Wie können Sie Ihre Mieter an sich binden?



Ihr Nutzen:

Sie erkennen die unterschiedlichen Nutzeranforderungen und können diese nachhaltig zur Mieterbindung einsetzen.

16.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse, Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Stimmen ehemaliger Teilnehmer

- **„Sehr gute Auffrischung.“**
J. Wenzel, LIMAX Grundbesitz GmbH & Co. KG
- **„Hat meine Vorstellungen erfüllt. Sehr informativ.“**
E. Cyranek, Bundesdruckerei GmbH
- **„Informativ und praxisorientiert. Viele interessante Aspekte und Hinweise aus den Beispielprojekten.“**
M. Wiese, Harpen Immobilien GmbH & Co.KG

Zum Seminarinhalt

Nachhaltigkeit ist das aktuelle Schlagwort und Ziel bei der Planung und Umsetzung von Neubauten. Doch was ist mit den Bestandsimmobilien?

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie **strengere Umweltgesetze, steigende Energiepreise** und sich verändernde **Nutzeranforderungen** rücken den Immobilienbestand in den Fokus. Wie können hier noch Wertzuwächse generiert werden? Was spornt Immobilieneigentümer oder -verwalter zu Verbesserungsmaßnahmen ihres Immobilienbestands an?

Ihre Herausforderung: Drohende Leerstände vermeiden und die Rentabilität erhöhen. Dafür sind schlüssige Nutzungs- und Revitalisierungskonzepte gefragt!

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Um eine Bestandsmaßnahme erfolgreich durchzuführen, muss eine Vielzahl von Kriterien beachtet werden. Denn **die Entwicklung Ihrer Bestandsimmobilien** stellt Sie vor **besondere Anforderungen**:

- die Projekte haben eine **hohe Individualität**
- die Möglichkeiten des Projektkonzepts sind durch die bereits **vorhandene Substanz**, durch **Altlasten** oder **Denkmalschutz** begrenzt
- die **Umfeldbedingungen** sind nur wenig gestaltbar

Was Sie hier lernen

- **Potenziale** Ihrer Bestandsimmobilien **erkennen** und **nutzen**
- Alternative **Nutzungskonzepte analysieren** und **bewerten**
- **Risiken** und **Chancen** der Projektplanung im Bestand **richtig einschätzen**
- **Gezielte Wertsteigerungen** Ihrer Immobilie **erreichen**
- **Zertifizierungsstandards** vergleichen und **gezielt nutzen**
- **Betriebs-** und **Nutzungskosten optimieren**
- Entscheidende Erfolgsfaktoren für eine **nachhaltige Mieterbindung**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Gitta Hölzer

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: hoelzer@managementcircle.de

Natascha Altensen ist Projektmanagerin bei der **Drees & Sommer Projektmanagement und bautechnische Beratung GmbH** in Frankfurt/M. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt erstreckt sich auf verschiedenen Aufgaben im nachhaltigen Bauen. Hierzu gehören neben Energieberatung nach EnEV auch der Bereich Green Building Management und die Betreuung von Immobilien nach LEED und DGNB-Standard. Natascha Altensen ist LEED Accredited Professional (AP). Zuvor war sie bei Drees & Sommer als Projektassistentin für das Unternehmen tätig. In dieser Zeit unterstützte sie das Projektmanagement von Neubauten bei verschiedenen Großprojekten. Weiterhin war sie in dieser Zeit im Bereich Due Diligence mit Ankaufs- und Verkaufsprüfungen betraut. Natascha Altensen studierte Architektur an der TU Darmstadt mit fachlichem Schwerpunkt Projektentwicklung und energieeffizientes Bauen. Sie verfügt über die Zusatzqualifikation als Energieberaterin des Handwerks.

Dr. Angelus Bernreuther ist Unternehmensberater im Bereich Standortforschung bei der **BBE Handelsberatung GmbH** in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Erstellung branchenübergreifender Markt- und Standortanalysen sowie die Beurteilung der rechtlichen Verträglichkeit von Vorhaben. Des Weiteren erarbeitet Dr. Angelus Bernreuther Nutzungskonzepte für Neuplanungen und Revitalisierungen und verantwortet das Research im Bereich Struktur- und Marktdaten des Einzelhandels. Davor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung an der Universität Bayreuth tätig. Dr. Angelus Bernreuther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Marko Bussat MRICS ist Geschäftsführer der **realeis – real estate investment solutions** in Wiesbaden und Berlin. Schwerpunkte von realeis sind Leistungen zur Wert- und Renditesteigerung von Immobilienanlagen sowie die Optimierung von Bestandsimmobilien von Non-Property und Property Companies. Hierbei konzentrieren sie sich auf technische und wirtschaftliche Due Diligence, Bewertungen als auch Projektentwicklungen und Sanierungen von Bestandsimmobilien. Zuvor leitete Marko Bussat das Asset Management der Infraserv GmbH & Co. Höchst KG Frankfurt/M., wo er für Strategie und Aufbau des Corporate Real Estate/Asset Managements verantwortlich war.

Heiko Henneberg, Dipl.-Betriebswirt (BA), ist seit 2008 Senior Associate im Bereich Asset Management bei der **GREAT German Real Estate Advisory Team GmbH** in Frankfurt/M. Seine Hauptaufgaben liegen im Bereich Asset Management, Portfolio Management, der Steuerung externen Verwalter und Facility Manager sowie Due Diligence, Bestandscontrolling, Lean Management und Prozessoptimierung. Zuvor war er neun Jahre für die GSW Immobilien GmbH in Berlin tätig. Zunächst als Portfolio Manager, dann als Leiter Konzernrevision und zuletzt als CFO eines Joint Ventures mit der WISAG FM Service Holding. Heiko Henneberg ist Lehrbeauftragter für Immobilienmanagement und Immobiliencontrolling u.a. an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und der ADI – Akademie der Immobilienwirtschaft.

Holger Matheis MRICS, Dipl.-Ing. Architekt, Immobilienökonom (ebs), ist Prokurist bei der **BEOS GmbH** in Berlin. BEOS hat sich auf Unternehmensimmobilien und den Erwerb von gemischt genutzten Objekten in den Bereichen Büro, Produktion und Logistik spezialisiert. Holger Matheis beschäftigt sich bei der BEOS mit dem Investment und Asset Management von Bestandsimmobilien. Zuvor war er Niederlassungsleiter des Architekturbüros RKW Architektur + Städtebau in Berlin. Er ist Referent bei der IREBS Immobilienakademie und bei der DVFA.

Bereits der
zweite Teilnehmer
erhält 10% Preisnachlass!

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie sehen sich gefordert, auf **veränderte Marktbedingungen** und **drohenden Leerstand** zu reagieren.
- Sie suchen nach **alternativen Nutzungsmöglichkeiten** und möchten deren **Chancen und Risiken** besser abschätzen.
- Sie wollen die **Betriebs- und Nutzungskosten** Ihrer Bestandsimmobilien **optimieren**, um die **Rentabilität** zu **erhöhen**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus allen Branchen, die Immobilienbestände im **Wohn-, Gewerbe- und Verwaltungsbereich** wirtschaftlich und rechtlich gesichert optimieren und entwickeln möchten. Ebenso angesprochen sind Akteure der **Bau- und Immobilienwirtschaft**, **Bauträger, Projektentwickler** und Vertreter von **Wohnungsbaugesellschaften, private und institutionelle Immobilien-Investoren**, Vertreter der Immobilien-Abteilungen von **Banken, Versicherungen** und **Handel** sowie **Immobilienmakler, Architekten, Bauingenieure**, interessierte **Rechtsanwälte** und **Berater**.

Termine und Veranstaltungsorte

28. und 29. Januar 2010 in Düsseldorf

Lindner Congress Hotel Düsseldorf
Emanuel-Leutze-Straße 17, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 97-0, Fax: 02 11/59 97-339
E-Mail: info.congresshotel@lindner.de

1. und 2. März 2010 in Frankfurt/M.

Tryp Hotel Frankfurt, Braunfelsstraße 17/Opelrondell, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/707 30-0, Fax: 069/707 30-333
E-Mail: tryp.frankfurt@solmelia.com


12. und 13. April 2010 in München


Fleming's Hotel München Schwabing
Leopoldstraße 132-134, 80804 München
Tel.: 089/20 60 90-0, Fax: 089/20 60 90-999
E-Mail: muenchen@flemings-hotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Bestandsimmobilien entwickeln und optimieren

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 28. und 29. Januar 2010 in Düsseldorf** 01-63388
 1. und 2. März 2010 in Frankfurt/M. 03-63389
 12. und 13. April 2010 in München 04-63390

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
3	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Strasse/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/fax
	E-Mail
	Datum Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung
	Rechnung bitte an: Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Management Circle verwendet die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn widersprechen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/01-63388**
 Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
 Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**

