

# BP Immobilienvermarktung 2022

## Disposition Projektarbeit

### Themenbereich: Immobilienmarketing

#### Profil:

3.1 (Immobilienmarketing 1 von 4)

#### Titel:

### Beschaffungsmarketing: Vorleistungen in der Akquisition

#### Ausgangslage:

Der Immobilienvermarkter steht im heutigen Marktumfeld immer mehr unter Druck von diversen Mitbewerbern und Maklermodellen. Ob Onlineberatung, Preisvorteil für den Auftraggeber, Fixhonorar oder Pauschalhonorar. Daher ist es wichtig, eine gezielte Marktbearbeitung vorzunehmen, um Vermarktungsaufträge zu erhalten um Objekte verkaufen oder vermieten zu können. Vermehrt muss er/sie mit besonderen Marketingaktivitäten und Dienstleistungen auf sich aufmerksam machen.

Daher muss ein Immobilienvermarkter über methodische Kompetenzen für die praktische Umsetzung des Akquisitionsmarketings verfügen und einen Mandatsvertrag rechtlich korrekt abfassen können.

Sie haben die Berufsprüfung zum Immobilienvermarkter erfolgreich bestanden und machen sich nun mit einem Berufskollegen selbstständig.

#### Zielsetzung der Projektarbeit:

- Zeigen Sie auf, auf welche Dienstleistungen (Wohnen, Gewerbe, Verkauf und/oder Vermietung) sie sich Fokussieren werden und in welchem Zeitraum sie ihre erfolgreichen Akquisitionen umsetzen.
- Stellen Sie die verschiedenen Marketingaktivitäten und/oder Dienstleistungen dar, mit denen Sie künftige Kunden auf sich aufmerksam machen und warum der Kunde sich für ihr Unternehmen entscheiden soll.
- Erarbeiten Sie ein Marketingkonzept mit ihrem Ziel- und Umsetzung, die Zielgruppe und das Budget .
- Erarbeiten Sie einen Maklervertrag mit Ihren Leistungen sowie einer integrierten Exklusivklausel und zeigen Sie auf, wie sie diese rechtlich gegenüber dem Auftraggeber durchsetzen können.

## BP Immobilienvermarktung 2022

### Disposition Projektarbeit

### Themenbereich: Immobilienmarketing

**Profil:**

3.2 (Immobilienmarketing 2 von 4)

**Titel:**

**Absatzmarketing: Einsatz neuer Technologien im Verkaufsprozess**

**Ausgangslage:**

Der Einbezug digitaler Medien und neuer Technologien wie z. B. Building Information Modeling (BIM) und Virtuelle Realität (VR) haben künftig vermehrt Einfluss auf Ihre Tätigkeit als Vermarkter. Diese Technologie kann auch die Regelung bei Haftungsthemen zwischen Verkäufer und Käufer beeinflussen.

**Zielsetzung der Projektarbeit:**

- Erläutern Sie den Einfluss der digitalen Medien und der Informationstechnologien (BIM und VR) auf die Gestaltung der Vermarktungsprozesse anhand von Beispielen beim Verkauf und in der Vermietung von Wohn- und Gewerbeobjekten
- Legen Sie dar mit welchen neuen «digitalen» „Zusatz“-Leistungen Sie sich von den Mitbewerbern abheben können
- Erläutern Sie welchen Einfluss diese Technologien und Leistungen auf die Honorierungsmodelle/-ansätze haben, oder haben könnten
- Identifizieren und erklären Sie die Haftungsrisiken dieser Technologien auf das Auftragsverhältnis zwischen Ihnen, Ihren Kunden und den Käufern/Mietern

## BP Immobilienvermarktung 2022

### Disposition Projektarbeit

### Themenbereich: Immobilienmarketing

**Profil:**

3.3 (Immobilienmarketing 3 von 4)

**Titel:**

### **Beschaffungsmarketing: Vermietungsmandate Verkaufsflächen**

**Ausgangslage:**

Aufgrund der Nachwirkungen der COVID-19 Pandemie wird es noch anspruchsvoller sein die Gewerbe- und Verkaufsflächen zu Marktmieten vermieten zu können, respektive solche Leerstände zu beseitigen. Um sich von den Mitbewerbern abheben zu können und erfolgreich zu vermieten, könnten abgesehen von der Vermietungsleistung weitere Zusatzangebote/Konzeptideen nachgefragt werden. Als Immobilienvermarkter versuchen Sie mit Problemlösungen erfolgreich an der Wertschöpfungskette von Vermietungsmandaten zu partizipieren.

**Zielsetzung der Projektarbeit:**

- Analysieren Sie den Verkaufsflächenmarkt und deren Perspektiven für zwei frei ausgesuchte Branchen
- Erarbeiten Sie Konzeptideen/Lösungsstrategien und darauf abgestimmte Angebotsmodule für Ihre Kunden
- Vertiefen Sie das in ihren Augen wesentliche Modul bezüglich Leistungserbringung, Mehrwert für Kunden, Nutzer und Honorierung dieser Leistung
- Legen Sie dar, mit welchen konkreten Massnahmen das in ihren Augen wesentliche Modul firmenintern als „USP“ in diesem Segment entwickelt werden müsste

## BP Immobilienvermarktung 2022

### Disposition Projektarbeit

### Themenbereich: Immobilienmarketing

**Profil:**

3.4 (Immobilienmarketing 4 von 4)

**Titel:**

**Vom Finanzierungsplan bis zur Erstvermietung eines Renditeobjekts**

**Ausgangslage:**

Im Rahmen der Entwicklung eines Immobilienprojekts (Renditeobjekt mit Wohnnutzung, ohne Einsparchen und anderen Realisationshürden) müssen Sie in der Lage sein, den Baukostenplan zu verstehen und einen Finanzierungsplan für den ganzen Entwicklungsprozess (Kauf, Bauphase, Vermarktung) bis Erstbezug zu erstellen. Sie müssen zudem in der Lage sein, Ihre Leistungen in einer Erstvermietungsstrategie für das betreffende Projekt zu erarbeiten.

**Zielsetzung der Projektarbeit:**

- Stellen Sie die Hauptgliederungsebenen im Baukostenplan (BKP) dar und erläutern Sie diese
- Erarbeiten Sie die Projektkostenzuweisung in Prozenten zu den Positionen im BKP (der Gesamt-BKP beträgt 100%)
- Stellen Sie den Kapitalbedarf in Abhängigkeit zum Fortschritt der Projektentwicklung (in Prozenten) dar
- Beschreiben Sie die verschiedenen Schritte bei der Erstvermietung in Abhängigkeit der Projektentwicklung und erläutern Sie, weshalb die jeweiligen Schritte erforderlich sind