1,5-Tages-Seminar: Professionell verhandeln in der Immobilienwirtschaft

Kompakttraining mit Online-Grundlagen & Präsenz-Workshop

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Montag, 20.04.2026, 09:30 Uhr - Dienstag, 21.04.2026, 17:00 Uhr
Ort: Radisson Blu Media Harbour Hotel Düsseldorf Preis: 1.599,- Euro zzgl. 19% MwSt.

RA Dr. Stephan Bolz
ist Rechtsanwalt in Mannheim und Schriftleiter der Zeitschrift IBR Immobilien- & Baurecht sowie des Internet-Dienstes IBR-ONLINE. Zuvor hat er als Rechtsanwalt in einer internationalen Großkanzlei sowie als Syndikusrechtsanwalt u. a. in der Rechtsabteilung eines börsennotierten Bauunternehmens gearbeitet. Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NJW, NZBau, BauR und ZfBR sowie im Jahrbuch Baurecht. Er ist Mitherausgeber des VOB/B-Kommentars von Bolz/Jurgeleit und kommentiert dort die §§ 1 und 2. Außerdem bearbeitet er den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B sowie die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.). Darüber hinaus ist er Mitherausgeber und -autor des Handbuchs "AGB-Klauseln in Bauverträgen". Aufgrund seiner Fachkompetenz und der Fähigkeit, selbst komplexe Rechtsfragen verständlich und anschaulich zu vermitteln, ist Herr Dr. Bolz insbesondere bei Baupraktikern ein gefragter Referent rund um alle Fragen des Bauvertragsrechts.

Dipl.-Psych. Arvid Rapp
trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Teilnehmerkreis

Diese Veranstaltung richtet sich an alle interessierten Fachkräfte der Immobilienwirtschaft - ob aus Vermietung, Verwaltung, Projektentwicklung, Property Management, Asset Management oder Rechtsabteilungen.

Ziel

Verhandlungen sind im Arbeitsalltag der Immobilienwirtschaft allgegenwärtig: Ob es um die Gestaltung von Miet- oder Pachtverträgen geht, um Vertragsverlängerungen, Mieterhöhungen, Sondernutzungsrechte oder um den Umgang mit Mängeln, Streitigkeiten oder Mietminderungen - eine professionelle Verhandlungsführung ist oft entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg und die nachhaltige Kundenbeziehung. Dennoch wird Verhandlungsführung in Ausbildung oder Studium meist nicht vermittelt. Gleichzeitig wird erwartet, dass Fachkräfte souverän verhandeln - sei es mit Mieterinnen, Eigentümerinnen, Dienstleistern oder Behörden. In der Praxis bleiben Verhandlungsergebnisse jedoch häufig hinter den Möglichkeiten zurück - nicht aus Mangel an Fachwissen, sondern weil das nötige kommunikative "Handwerkszeug" fehlt. Dieses Seminar vermittelt Ihnen praxisnah und interaktiv die zentralen Grundlagen, Methoden und Techniken der professionellen Verhandlungsführung - speziell zugeschnitten auf typische Situationen in der Immobilienbranche.

Themen

Tag 1 (online, ca. 4 Stunden):
Grundlagen der Verhandlungsführung
Im kompakten Online-Teil am Vortag werden die theoretischen Grundlagen vermittelt, um alle Teilnehmenden auf einen gemeinsamen Stand zu bringen:

- Begriff und Bedeutung von Verhandlungen in der Immobilienwirtschaft
- Unterschiede zwischen Verhandeln und Feilschen
- Verhandeln als erlernbare Disziplin: Methodik, Werkzeuge, innere Haltung
- Klassische Verhandlungsmethoden (z.?B. das Harvard-Konzept)
- Vorbereitung einer Verhandlung: Ziele, Interessen, Strategie & Taktik
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und typischen Widerständen
- Grundlagen der Verhandlungspsychologie

Tag 2 - Präsenz (Praxistag)
Interaktives Training & Anwendung des Gelernten

- Verhandlungssimulationen mit typischen Immobilien-Szenarien:
- Mietpreisverhandlungen & Vertragsverlängerungen
- Sondernutzungen & Einschränkungen
- Umgang mit Mängeln & Mietminderungen
- Durchsetzung von Mieterhöhungen
- Konfliktgespräche souverän führen
- Analyse des eigenen Verhandlungsstils:
- Persönliche Stärken und Entwicklungspotenziale
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Wirkung, Körpersprache, Haltung
- Eigene Fallbearbeitung und Fallsupervision:
- Gemeinsame Reflexion in der Gruppe
- Lösungsansätze und neue Perspektiven
- Praktische Tipps & Hinweise für den Berufsalltag:
- Was funktioniert wirklich?
- Tools, Formulierungen und Techniken für schwierige Situationen
- Umgang mit Macht, Druck, Eskalation
- Feedback & Ergebnissicherung