



Nachfragepotenziale in schwierigen Märkten gezielt nutzen

Vermietungsaktivitäten fokussieren

Wohnungsunternehmen in strukturell angespannten Regionen stehen zunehmend vor der Herausforderung, Vermietungsaktivitäten bei begrenzter Nachfrage steuern zu müssen. Demografische Veränderungen, Abwanderung jüngerer Haushalte sowie Image- und Standortfaktoren führen dazu, dass klassische Vermarktungsmaßnahmen häufig nur noch begrenzte Wirkung entfalten. In der Praxis zeigt sich, dass viele Unternehmen auf diese Situation mit einer Vielzahl einzelner Maßnahmen reagieren, ohne zuvor realistische Zielgruppenpotenziale und strategische Prioritäten zu klären. Dies bindet Ressourcen, erschwert interne Entscheidungsprozesse und führt nicht selten zu enttäuschenden Ergebnissen.

Das Seminar setzt an dieser Stelle an:

Es zeigt, wie Wohnungsunternehmen vorhandene Nachfragepotenziale gezielter nutzen und Vermietungsaktivitäten fokussieren können. Anhand realer Vermietungssituationen werden konkrete Strategien und priorisierte Maßnahmen entwickelt, die sich auf eigene Bestände übertragen lassen. Ziel ist es, Streuverluste zu vermeiden und Ressourcen dort einzusetzen, wo noch realistische Wirkungschancen bestehen.

INHALT

- Nachfrageverhalten und Marktbewegungen verstehen
 - Wer zieht im regionalen Umfeld tatsächlich um – und aus welchen Motiven?
 - Welche Wohnangebote sind für diese Haushalte relevant?
 - Wie verändern sich Erwartungen an Lage, Ausstattung und Service?
- Zielgruppen gezielt definieren und priorisieren
 - Unterscheidung zwischen Wunsch- und real erreichbaren Zielgruppen
 - Identifikation von Teilzielgruppen innerhalb schwieriger Bestände
 - Entwicklung differenzierter Strategien für unterschiedliche Wohnangebote
- Angebotsprofil und Marktansprache ausrichten
 - Zusammenhang von Produktprofil, Ausstattung, Preis und Wahrnehmung
 - Möglichkeiten zur Nachjustierung von Angeboten ohne grundlegende Standortveränderung
 - Gezielte Ansprache über passende Inhalte, Maßnahmen und Kanäle
- Strategische Stoßrichtungen und Maßnahmen ableiten
 - Kurzfristige Nachfrageimpulse versus langfristige Stabilisierung
 - Priorisierung von Vermietungs- und Kommunikationsaktivitäten
 - Wirtschaftlich sinnvolle Fokussierung von Ressourcen
 - Klärung interner Verantwortlichkeiten und Entscheidungswege

**WEITERBILDUNGS-
VERANSTALTUNG**
gemäß § 15b Abs. 1
MaBV

REFERENTIN **Iris Palme**
Geschäftsführerin, Marketingberaterin und Teamcoach
enders Marketing und Kommunikation GmbH, Experten für die Wohnungswirtschaft

ZIELGRUPPE Vorstände, Verantwortliche für Vermietung, Bestandsmanagement, Fach- und Führungskräfte
mit strategischer Verantwortung für Vermietungsaktivitäten

TERMIN **Mittwoch, 4. November 2026**, 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr

ORT VSWG, Seminarraum, Antonstraße 37, 01097 Dresden

GEBÜHR 380 € für Mitglieder | 530 € für Nichtmitglieder

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Cindy Habrom, Referentin Veranstaltungen und Weiterbildung unter Telefon: 0351 80701-22 bzw. habrom@vswg.de.
Sie erhalten für VSWG-Seminare immer eine schriftliche Bestätigung Ihrer Anmeldung.
Die Teilnahmeinformationen aus dem Bildungsprogramm gelten vollständig. Ausführliche Informationen finden Sie unter www.vswg.de.