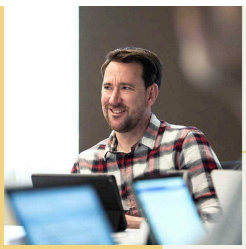
ADG



Erfolgreich"r Bauträgerfinanzierung

Buchungsnummer
ST0222-229

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv

Immobilien sind Betongold: Dank der seit Jahren hohen Nachfrage insbesondere nach Wohneigentum werden immer mehr Neubauprojekte realisiert. Bauträger, Bauunternehmen und Handwerksbetriebe

versuchen vom Boom"ofitieren – und auch die Genossenschaftsbanken als Finanzierer sehen gute Geschäfte in Reichweite. Bauen Sie jetzt die Expertise auf,"krative Projekte von kritischen Vorhaben"terscheiden!

Veranstaltungsart
Seminar
Dauer (in Tagen)
3
Termin
12.01.2022 - 14.01.2022

Preis
1.925,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Wie Sie das Risiko minimieren und Ihrem Haus hohe Erträge sichern!

Dauerhaft niedrige Anlage- und Kreditzinsen und steigende Mieten beflügeln weiterhin den Immobilienboom. Davon profitieren insbesondere in Ballungsräumen die Bauwirtschaft und der Handel mit Immobilien. Ein

besonderer Schwerpunkt liegt dabei im Bau von hochwertigen Wohnungen und Stadthäusern"xussanierten Altbauten. Auch die veränderten Anforderungen für das Wohnen im Alter beleben und kennzeichnen die Bautätigkeit. Bauträger sind demnach weiterhin gut im Geschäft.

Inhalte

- Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)
    - Wesentliche Vorschriften und Bestimmungen gemäß MaBV und § 34 c GewO
    - Merkmale und Pflichten der Bauträger und Baubetreuer
- Forderungssicherungsgesetz und Umsatzsteuerpflichten
- Bauzeiten- und Gelddispositionsplan
- Bonitätsprüfung des Bauträgers
- Laufende Abwicklung der Bauträgerfinanzierung und Kontoführung
- Besonderheiten"r Geschäftsbeziehung Bauträger/Bauhandwerker
- Erfolgsfaktoren der Bauträgerfinanzierung und deren Prüfung im Rahmen der Antragstellung
- Bautechnische Besonderheiten und ihre finanziellen Auswirkungen"r Finanzierung
- Entwicklungsstufen zum gewerblich verwertbaren Baugrundstück
- Wertermittlungsmethoden für Bauträgermaßnahmen
- Einwirkungsmöglichkeiten der öffentlichen Hand auf das Grundstück
- Erfahrungsbericht eines Bauträgers
    - Einblick in Marktlage /-entwicklung
    - Gestaltungsoptionen bei der Projektentwicklung
    - Projektrealisierung anhand eines Beispiels
    - Bauträgerkalkulation
    - Liquiditätsrechnung und Finanzierungsbedarf
- Risikosignale und Handlungsoptionen im Krisenfall

Nutzen

- Sie vertiefen und aktualisieren vorhandene Kenntnisse"r Bauträgerfinanzierung.
- Sie können aktuelle Entwicklungen vor dem Hintergrund rechtlicher und wirtschaftlicher Anforderungen diskutieren.
- Sie erhalten einen Überblick über das Spannungsfeld zwischen den Bedürfnissen des Bauträgers und den Anforderungen der Bank – im Hinblick auf Ertrags- und Risikoaspekte.
- Sie erhalten praxiserprobte Lösungsansätze für Ihre Problemstellungen.

Dozenten

Robert Bayer, Bayer-Consult

Robert Bayer berät Genossenschaftbanken im Bereich Kreditgeschäft und Organisation. Seit über 20 Jahren. Neben Prozessgestaltung und incl. Dokumentation liegen seine Schwerpunkte"r praxisorientierten Gestaltung der SFO und der Bauträgerfinanzierung

Klaus Hiekmann, PRO URBAN AG, Meppen

Mehrjährige Tätigkeit als Geschäftsstellenleiter eines Kreditinstituts. Inzwischen langjähriger Vertriebsleiter eines größeren Bauträgers mit Expertise u.a. im Bereich Marketing, Vertragsrecht, Bauträgerfinanzierung. Erfahrung als Dozent.