



Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Buchungsnummer
ST23-00172

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv mit (ersten) Erfahrungen im Bauträgergeschäft sowie insbesondere Absolventen des Seminars „Erfolgreich“r Bauträgerfinanzierung“

Sie sind bereits"r
Bauträgerfinanzierung aktiv
und geraten zunehmend"ößere
und komplexere Projekte? Sie
möchten sich zur aktuellen
Situation im Immobilien- und
Bauträgermarkt austauschen?

Sie haben aktuell einen Spezial-/Risikofall zur Entscheidung auf dem Tisch und wünschen sich hierzu ein fachliches „Sparring“ mit Experten und Kollegen aus anderen Häusern?

Dann ist dieser Workshop die richtige Wahl: Kein theoretisches Bücherwissen, sondern volle Konzentration auf die individuellen Praxisfälle und Fragen der Teilnehmenden!

Veranstaltungsart

Workshop

Dauer (in Tagen)

2

Termin

11.09.2023 - 12.09.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis
1.700,00 €

Gold 1.530,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Erfolgreich in der Bauträgerfinanzierung: Oftmals ein Weg mit Hindernissen!

Ob technisches Risiko, Kosten-, Termin- oder Verkaufsrisiko, aber auch der zunehmende Konkurrenzdruck bei Bauträgern und der Finanzierung: Das Geschäft mit Bauträgerfinanzierungen ist komplex, zumeist großvolumig und – unter dem Strich – sehr herausfordernd! Hinzu kommt aktuell ein sich stark verändernder Immobilienmarkt und steigende Zinsen.

Damit unter diesen Rahmenbedingungen noch ein „gutes Geschäft“ für die Bank erzielt wird, benötigen Sie neben fachtheoretischen Kenntnissen rund ums Bauträgergeschäft in erster Linie praktische Erfahrungen mit der Materie.

Mit unserem Workshop geben wir Ihnen die Gelegenheit, neben aktuellen Spezialfragen aus Ihrer täglichen Praxis auch eigene Praxisfälle in der Gruppe zu erörtern und sich die fallspezifischen Besonderheiten und Fallstricke gemeinsam mit unserem erfahrenen Dozenten zu erörtern. Profitieren Sie dabei besonders vom Austausch mit Kollegen aus anderen Häusern!

Hinweise:

Zur Sicherung des Erfolgs dieser Veranstaltung werden die Teilnehmenden gebeten, einen eigenen anonymisierten Praxisfall aus dem Bauträgergeschäft zur gemeinschaftlichen Bearbeitung im Workshop einzureichen.

Hierzu wird vorab eine Checkliste mit den benötigten Informationen und Unterlagen bereitgestellt, wie z.B.:

- Beschreibung des Unternehmens mit seinen bisherigen und laufenden Aktivitäten
- Bestehendes Obligo mit Sicherheiten sowohl in der eigenen Bank als auch bei Drittbanken,
- Firmenstruktur mit Vermögens- und Ertragsituation,

- Aktuelles Projekt hinsichtlich Lage, Größenordnung, Zuschnitt, Zielgruppe, Umfeld, Konkurrenz, Preisen und Preisniveau und Kosten-/Erlöskalkulation

Die Einreichung des Praxisfalls wird mit Blick auf die Vorbereitung des Dozenten bis drei Wochen vor Seminarbeginn an tugba.koca@adg-campus.de erbeten.

Wichtig:

Aus didaktischen Gründen ist die Teilnehmerzahl auf maximal zwölf Personen begrenzt!

Inhalte

- Überblick über wesentliche kritische Erfolgsfaktoren"r komplexen Bauträgerfinanzierung
- Darstellung praxisüblicher Problemfelder und Lösungsansätze, maximal ausgerichtet"n Informationsbedürfnissen der Teilnehmenden
- Bearbeiten der individuellen Praxisfälle der Teilnehmenden"r Gruppe
- Gemeinsame Besprechung der Marktsituation und der von den Teilnehmenden eingereichten Fälle zum Ableiten von Handlungsempfehlungen
 - Bauträgerkalkulation
 - Liquiditätsrechnung und
 - Finanzierungsbedarf
- Risikosignale und Handlungsoptionen im Krisenfall

Nutzen

- Sie besprechen Ihre Problemstellungen aus der Praxis"r Bauträgerfinanzierung.
- Sie erarbeiten Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen aus Ihrem Bauträgergeschäft.
- Sie tauschen sich mit Kollegen aus anderen Häusern über Erfahrungen und Best-Practice-Beispielen aus und erwerben"levantes Spezialwissen für den Einsatz"genen zukünftigen Projekten.
- Sie positionieren sich bei Ihren Kunden als Fachexperte.

Dozenten

Robert Bayer, Bayer-Consult

Robert Bayer berät Genossenschaftsbanken im Bereich Kreditgeschäft und Organisation seit über 20 Jahren. Neben Prozessgestaltung und incl. Dokumentation liegen seine Schwerpunkte in der praxisorientierten Gestaltung der SFO und der Bauträgerfinanzierung.