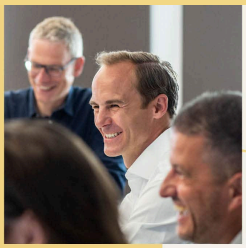
ADG



Workshop

Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST23-00172

Termin

11.09.2023 - 12.09.2023

1.700,00 €

Gold **1.530,00 €**

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!

Wir beraten Sie gerne.

Tugba Koca

Produktmanagerin
Tel.: +49 2602 14-269
tugba.koca@adg-campus.de

Beschreibung

Erfolgreich"r Bauträgerfinanzierung: Oftmals ein Weg mit Hindernissen!

Ob technisches Risiko, Kosten-, Termin- oder Verkaufsrisiko, aber auch der zunehmende Konkurrenzdruck bei Bauträgern und"r 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"s Bauträgergeschäft"ster Linie praktische Erfahrungen mit der Materie.

Mit unserem Workshop geben wir Ihnen die Gelegenheit, neben aktuellen Spezialfragen aus Ihrer täglichen Praxis auch eigene Praxisfälle"r Gruppe"arbeiten und sich die fallspezifischen Besonderheiten und Fallstricke gemeinsam mit unserem erfahrenen Dozenten"arbeiten. 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"r eigenen Bank als auch bei Drittbanken,
- Firmenstruktur mit Vermögens- und Ertragssituation,
- 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 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.