



## Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Buchungsnummer  
**ST0221-090**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Sie sind bereits"r  
Bauträgerfinanzierung aktiv  
und geraten zunehmend"ößere  
und komplexere Projekte? Sie  
haben aktuell einen Spezialfall  
zur Entscheidung auf dem Tisch  
und wünschen sich hierzu ein

fachliches „Sparring“ mit  
ExpertInnen und KollegInnen  
aus anderen Häusern? Dann ist  
dieser Workshop die richtige  
Wahl: kein theoretisches  
Bücherwissen, sondern volle  
Konzentration auf die  
individuellen Praxisfälle und  
Fragen der TeilnehmerInnen!

Veranstaltungsart

**Seminar**

Termin

**13.09.2021 - 14.09.2021**

Preis

**1.490,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

**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!

Damit unter diesen Rahmenbedingungen auch ein „gutes Geschäft“ für die Bank erzielt wird, benötigen Sie neben fachtheoretischen Kenntnissen rund"s Bauträrgeschäft"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 KollegInnen aus anderen Häusern!

## Hinweise:

Zur Sicherung des Erfolgs dieser Veranstaltung werden die Teilnehmer gebeten, einen eigenen anonymisierten Praxisfall aus dem Bauträrgeschäft 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