



Erfolgreich'r Bauträgerfinanzierung

Buchungsnummer
ST23-00136

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Verantwortliche im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge
Aktiv**

Immobilien sind Betongold:
Dank der weiterhin hohen
Nachfrage, vor allem nach
Wohneigentum, werden immer
mehr neue Bauprojekte
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,"kreative Projekte von kritischen Vorhaben"terscheiden!

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

06.02.2023 - 08.02.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

2.080,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

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

Steigende Investitions- und Kreditzinsen, steigende Mieten - doch der Immobilienboom geht weiter! Davon profitieren weiterhin die Bauindustrie und der Immobilienhandel, vor allem in Ballungszentren. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Bau von hochwertigen Wohnungen und Stadthäusern, sanierten Altbauten. Auch die veränderten Anforderungen an Wohnen im Alter beflügeln und prägen die Bautätigkeit. Bauträgern geht es nach wie vor gut.

Nutzen Sie die Chance, sich durch professionelle Positionierung in einem anspruchsvollen Marktsegment gute Erträge zu sichern und komplexe Bauträgerprojekte erfolgreich zu steuern und abzuwickeln.

Der Einstieg in das Bauträgergeschäft stellt für die Bank eine wichtige Veränderung dar. Deshalb empfehlen wir Ihnen die gemeinsame Teilnahme von Vertretern von Markt und Marktfolge, eine gute Basis für die erfolgreiche Gestaltung dieses Bereichs in Ihrer Bank zu schaffen.

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 in der Geschäftsbeziehung Bauträger/Bauhandwerker
- Erfolgsfaktoren der Bauträgerfinanzierung und deren Prüfung im Rahmen der Antragstellung
- Bautechnische Besonderheiten und ihre finanziellen Auswirkungen in der 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 Genossenschaftsbanken 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.