



# Workshop

Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgersgeschäft

[Preis](#)  
[Details](#)

Anmelde-Nr.

**ST24-00449**

**Termin**

**11.04.2024 - 12.04.2024**

**1.750,00 €**

**Bronze 1.662,50 €**

**Silber 1.627,50 €**

**Gold 1.575,00 €**

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“  
Bauträgerfinanzierung“  
Sie sind bereits“  
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 Teilnehmer!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

Produktmanagerin

Tel.: [+49 2602 14-269](tel:+49260214269)

[tugba.koca@adg-campus.de](mailto:tugba.koca@adg-campus.de)

## Beschreibung

# Erfolgreich"r Baurägerfinanzierung: Oftmals ein Weg mit Hindernissen!

Ob technisches Risiko, Kosten-, Termin- oder Verkaufsrisiko, aber auch der zunehmende Konkurrenzdruck bei Baurägern und"r Finanzierung: Das Geschäft mit Baurägerfinanzierungen 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 Baurägergeschäft"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 ist Voraussetzung, dass die Teilnehmenden einen eigenen anonymisierten Praxisfall aus dem Bauträgergeschäft zur gemeinschaftlichen Bearbeitung im Workshop einreichen.

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 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](mailto:tugba.koca@adg-campus.de) erbeten.

# Wichtig:

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

## Inhalte

- Überblick über wesentliche kritische Erfolgsfaktoren in komplexen Bauträgerfinanzierung
- Darstellung praxisüblicher Problemfelder und Lösungsansätze, maximal ausgerichtet an Informationsbedürfnissen der Teilnehmer
- Bearbeiten der individuellen Praxisfälle der Teilnehmer in Gruppe
- Gemeinsame Besprechung der Marktsituation und der von den Teilnehmern 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"r praxisorientierten Gestaltung der SFO und der Bauträgerfinanzierung.

---