



## Lösungen für komplexe und individuelle Herausforderungen im Bauträgergeschäft

Buchungsnummer

**ST24-00449**

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 in der Bauträgerfinanzierung“**

Sie sind bereits in der Bauträgerfinanzierung aktiv und geraten zunehmend an größere 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!

Veranstaltungsart

**Workshop**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**11.04.2024 - 12.04.2024**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.750,00 €**

**Bronze 1.662,50 €**

**Silber 1.627,50 €**

**Gold 1.575,00 €**

**Platin 1.540,00 €**

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 in 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 um das 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 bearbeiten und sich die fallspezifischen Besonderheiten und Fallstricke gemeinsam mit unserem erfahrenen Dozenten zu erarbeiten. 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 der 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](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 der komplexen Bauträgerfinanzierung
- Darstellung praxisüblicher Problemfelder und Lösungsansätze, maximal ausgerichtet an den Informationsbedürfnissen der Teilnehmer
- Bearbeiten der individuellen Praxisfälle der Teilnehmer in der 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 in der Bauträgerfinanzierung.
- Sie erarbeiten Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen aus Ihrem Bauträrgeschäft.
- Sie tauschen sich mit Kollegen aus anderen Häusern über Erfahrungen und Best-Practice-Beispielen aus und erwerben so relevantes Spezialwissen für den Einsatz in eigenen 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.