



## Erfolgreich in der Bauträgerfinanzierung

Buchungsnummer

**ST24-00443**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Immobilien waren jahrzehntelang stark nachgefragt. Dadurch wurden auch Bauprojekte in Angriff genommen, die nicht gerade ideale Bedingungen aufwiesen.

Doch nun wird die Branche mit erheblichen Kostenbelastungen und einem deutlichen Rückgang der Nachfrage konfrontiert. Daher ist es besonders wichtig, bei der Prüfung von Neuprojekten und in der Begleitung laufender Maßnahmen hohe Qualitätsanforderungen zu stellen und umzusetzen.

Bauen Sie jetzt die Expertise in Ihrem Haus weiter aus, um lukrative Projekte von kritischen Vorhaben zu unterscheiden und - falls erforderlich - rechtzeitig geeignete Maßnahmen einzuleiten!

Veranstaltungsart

**Seminar**

Dauer (in Tagen)

**3**

Termin

**29.01.2024 - 31.01.2024**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**2.140,00 €**

<b>Bronze</b>	<b>2.033,00 €</b>
<b>Silber</b>	<b>1.990,20 €</b>
<b>Gold</b>	<b>1.926,00 €</b>
<b>Platin</b>	<b>1.883,20 €</b>

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

# Wie Sie das Risiko aktiv steuern und Ihrem Haus Erträge sichern!

Steigende Investitions- und Kreditzinsen und steigende Mieten haben den Immobilienboom massiv eingebremst! Trotzdem besteht, je nach Standort, weiterhin ein nennenswerter Bedarf an zusätzlichem – und vor allem bezahlbarem – Wohnraum. Die Preisentwicklung lässt ebenfalls vermuten, dass Eigennutzer ihre Vorstellungen überprüfen und anpassen müssen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der energetischen Sanierung in Städten und in der Nachverdichtung. Auch die veränderten Anforderungen an das Wohnen im Alter ist nach wie vor ein Thema und führt zu kreativen Lösungen. Die Nachfrage nach Immobilien ist bei den Investoren stetig da. Der Verkauf erfolgt nunmehr häufig im Ganzen an Stelle von einzelnen Einheiten. Bauträger mit guter Substanz und entsprechenden Netzwerken werden auch weiterhin ausgewählte Projekte umsetzen.

Nutzen Sie die Chance, sich durch professionelle Positionierung in einem sich stark verändernden Marktsegment weiterhin gute Erträge zu sichern, komplexe Bauträgerprojekte erfolgreich zu begleiten und abzuwickeln.

Das Geschäftsfeld Bauträgergeschäft stellt für die Bank eine wichtige Säule dar. Ein gemeinsames Verständnis von Markt und Marktfolge für die Positionierung Ihres Hauses und die geltenden Grundsätze sind im aktuellen Umfeld unabdingbar. Deshalb empfehlen wir Ihnen die gemeinsame Teilnahme von Vertretern von Markt und Marktfolge, um eine gute Basis für den weiteren Erfolg 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 in der 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 in der 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. Hiekmann hat zudem Erfahrung als Dozent.