



Seminar

Erfolgreich'r Bauträgerfinanzierung

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00548

Termin

21.08.2024 - 23.08.2024

2.140,00 €

Bronze 2.033,00 €

Silber 1.990,20 €

Gold 1.926,00 €

Platin 1.883,20 €

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 der Begleitung laufender Maßnahmen hohe Qualitätsanforderungen zu stellen und umzusetzen.

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

einzuleiten!

Wir beraten Sie gerne.



Tugba Koca

B.A.

Produktmanagerin Firmenkunden- und Immobiliengeschäft

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

tugba.koca@adg-campus.de

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, "ch Standort, weiterhin ein nennenswerter Bedarf"sätzlichem – und vor allem bezahlbarem – Wohnraum. Die Preisentwicklung lässt ebenfalls vermuten, dass Eigennutzer ihre Vorstellungen überprüfen und anpassen müssen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt"r energetischen Sanierung in Städten und"r Nachverdichtung. Auch die veränderten Anforderungen"s Wohnen im Alter ist nach wie vor ein Thema und führt"eativen 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"nem sich stark verändernden Marktsegment weiterhin gute Erträge"chern, komplexe Bauträgerprojekte erfolgreich"gleiten 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"tuellen Umfeld unabdingbar. Deshalb empfehlen wir Ihnen die gemeinsame Teilnahme von Vertretern von Markt und Marktfolge,"ne gute Basis für den weiteren Erfolg dieses Bereichs in Ihrer Bank"haffen.

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"r Geschäftsbeziehung Bauträger/Bauhandwerker
- Erfolgsfaktoren der Bauträgerfinanzierung und deren Prüfung im Rahmen der Antragstellung
- Bautechnische Besonderheiten und ihre finanziellen Auswirkungen"r 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. Hiekmann hat zudem Erfahrung als Dozent.
