

Erfolgreich in der Bauträgerfinanzierung

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten im Firmenkundengeschäft aus dem Markt und der Marktfolge Aktiv

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

Dauerhaft niedrige Anlage- und Kreditzinsen und steigende Mieten beflügeln weiterhin den Immobilienboom. Davon profitieren insbesondere in Ballungsräumen die Bauwirtschaft und der Handel mit Immobilien. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei im Bau von hochwertigen Wohnungen und Stadthäusern in luxussanierten Altbauten. Auch die veränderten Anforderungen für das Wohnen im Alter beleben und kennzeichnen die Bautätigkeit. Bauträger sind demnach weiterhin gut im Geschäft.

Nutzen Sie die Chance, sich gute Erträge durch professionelle Positionierung in einem herausfordernden Marktsegment zu sichern und begleiten und wickeln Sie die komplexen Bauträgerprojekte erfolgreich ab.

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, um eine gute Basis für die erfolgreiche Gestaltung dieses Bereichs in Ihrer Bank zu schaffen.

Ihr 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.

Inhaltsschwerpunkte:

- 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

Ihre Dozenten:

Robert Bayer ist seit über 18 Jahren als Unternehmensberater bei Genossenschaftsbanken im Bereich Organisation und Prozessing mit Schwerpunkt Kreditgeschäft tätig. Die praxisorientierte Begleitung basiert auf einer insgesamt 27jährigen Praxiserfahrung im Bankgeschäft mit ausgeprägtem Schwerpunkt bei Genossenschaftsbanken und deren Kreditgeschäften. Hierzu zählt auch das praktische Durchführen und Organisieren des Bauträgergeschäfts sowie die Abwicklung problembehafteter Bauträgerimmobilien.

Klaus Hiekmann ist Vertriebsleiter bei PRO URBAN GmbH. Die PRO URBAN GmbH ist als Unternehmen seit über 30 Jahren aktiv im Bauträgergeschäft tätig und arbeitet sehr eng mit genossenschaftlichen Instituten bei der Realisierung von Bauprojekten zusammen.