

# Sicher entscheiden im Firmenkundengeschäft - Lösungen für komplexe Projektentwicklungs- und gewerbliche Immobilieninvestitionsvorhaben professioneller Immobilienakteure [Kooperationsveranstaltung]

## Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Mitarbeitende in der Marktfolge/QSA (Firmenkunden)
- ✓ Spezialisten Investoren- und Projektfinanzierung bzw. Bauträgergeschäft
- ✓ Leitende in der Firmenkundenbetreuung
- ✓ Leitende Marktfolge/QSA

## Ihr Nutzen


Sie handhaben das Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit professionellen Immobilienakteuren versiert und routiniert. Die Chancen und Risiken in der gesamten Prozessstrecke von der Planung, über die Finanzierung sowie die Umsetzung sämtlicher erforderlicher Teilleistungen und der erforderlichen Überwachung bis hin zur Fertigstellung des Immobilienvorhabens beurteilen Sie mit hoher Expertise, treffen auf der Basis plausible Kreditentscheidungen und beraten den Kunden dahingehend umfassend.


## Inhalt


- ✓ aktuelle Situation im Immobilienmarkt und Wirkungsumfeld
- ✓ Nachhaltigkeitsaspekte – Auswirkungen auf das Geschäftsfeld Immobilien im Kontext ESG
- ✓ immobilienpezifische Prüfungshandlungen zur Risikoreduzierung oder -vermeidung
  - ✓ Instandhaltung
  - ✓ Altlasten
  - ✓ Management
- ✓ Nutzungsmöglichkeiten – Bedeutung von Zweit- und /oder Drittverwendung
- ✓ Zustandsdiagnosen und Due Diligence
  - ✓ Unterscheidung
  - ✓ Nutzung als Instrument zur (technischen) Immobilienbewertung bei Bestandsimmobilien (Teil des Risikomanagements)
- ✓ externe Projektsteuerung/Bau- und Kostencontrolling
  - ✓ Unterscheidung
  - ✓ Nutzung als Instrument zur Begleitung von Immobilienprojekten in der Umsetzungsphase (Teil des Risikomanagements)
- ✓ Risikoanalyse/Plausibilisierung/Validierung /Überwachung
- ✓ Leistungsphasen nach HOAI
  - ✓ BIM – Building InformationModelling
  - ✓ Kostenermittlung, Kostenplanung und Kostenüberwachung
  - ✓ Baukostenkalkulation DIN 276 vs. Gewerke vs. Investitionsplan
  - ✓ Nachtragsmanagement
  - ✓ Finanzierungs- und Strukturierungsoptionen
- ✓ Gestaltung einer (Konsortial-) Finanzierung
  - ✓ Ressource Eigenkapital
  - ✓ Mezzaninekapital als hybride Finanzierungsform /Besonderheit „Partiarisches Darlehen“
  - ✓ Term Sheet – Inhalte und Besonderheiten
  - ✓ Covenants – Arten und Einsatzmöglichkeiten
  - ✓ Kredit- und Konsortialvertrag – wesentliche Bestandteile und Handlungsfelder
  - ✓ Kreditsicherheiten - Poolvertrag
  - ✓ Optionen der Konditionsgestaltung – Entgelte sowie Vergütungsmodelle

## Hinweis

- ✓ Kooperationsveranstaltung:
- ✓ Die Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG durchgeführt.
- ✓ Ihre Anmeldedaten werden hierzu an die

 **Termin**  
05.06.2025 -  
06.06.2025

 **Ort**  
Baunatal

 **Preis**  
850,00 €

 **Ansprechpartner**  
Bernd Orthmann  
08461/650-1352  
bernd.orthmann@abg-bayern.de  
Sabrina Waldhier  
08461/650-1353  
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

[Buchen](#)

**ABG**  