

Projektentwicklung kompakt

Legen Sie den Grundstein für den Erfolg Ihrer Immobilien

Projektentwickler-Know-how aufbauen

- Projektentwicklung im Lebenszyklus der Immobilie
- Methoden der Wirtschaftlichkeitsberechnung

Immobilienprojekte zielführend managen

- Vergabestrategie und Baukostenkalkulation
- Behebung gestörter Planungs- und Bauabläufe

Projektfinanzierung erfolgreich durchführen

- Finanzierungsstrukturen und typische Covenants
- Optimaler Ablauf einer Finanzierungsanfrage

Rechtlichen Rahmen schaffen

- Baurecht und professionelle Vertragsgestaltung
- Bewältigung von Termin- und Kostenrisiken

Fit für die Projektentwicklung: Kompakt in 3 Tagen!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

19. bis 21. Februar 2019 in Köln

12. bis 14. März 2019 in München

2. bis 4. April 2019 in Frankfurt/M.



Ihr Expertenteam:



Dr. Thorsten Bischoff
DC Values GmbH & Co. KG



Dr. Christian Bönker
**Kapellmann und Partner
Rechtsanwälte**



Philipp Freysoldt
**CORPUS SIREO
Real Estate GmbH**



Prof. Dr.-Ing.
Markus G. Viering
KVL Bauconsult GmbH

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

✓ „Viele Informationen, gute Inhalte mit Beispielen aus erster Hand. Rundum sehr gelungen.“

P. Garbotz, TUI AG

✓ „Es hat mir einen sehr guten Überblick über die wesentlichen Säulen der Projektentwicklung ermöglicht.“

M. Tacke, Hempel + Tacke GmbH

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

Projektentwickler-Know-how aufbauen



Ihr Seminarleiter:
Dr. Thorsten Bischoff
Geschäftsführer, **DC Values GmbH & Co. KG**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

13.00 Business Lunch

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 **Das 1x1 der Projektentwicklung**

- Definitionen – statischer vs. dynamischer Ansatz der Projektentwicklung
- Typen und Leistungsformen – Service-, Trader- und Investor-Developer
- Funktionen und Akteure
- Kennzeichen und Handlungsfelder
- Ziele und Anforderungen des Projektentwicklers
- Anforderungen und Entwicklungsrichtungen des Projektentwicklungsmarktes
- Nutzerpartnerschaften als neuer Weg
- Projektentwicklung im Lebenszyklus

Der Projektentwicklungsprozess

- Phasen und Handlungsbereiche der Projektentwicklung
- Wertschöpfungsstufen
- Instrumente der Kostensteuerung
- Projektvermarktung

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Beteiligungs- und Vergütungsmodelle**

- Dienstleistungsmodell vs. Joint Venture vs. Kapitalbeteiligung
- Struktur und Gestaltung der Vergütung
- Value-Add Entwicklungsansatz

Exkurs: Besondere Aspekte des Refurbishment – Definition und Abgrenzung von Instandhaltung, Refurbishment, Nutzungsänderung und Redevelopment

14.15 **Wirtschaftlichkeitsberechnungen**

- Grundlagen der Investitionsrechnung
- Grundlagen der Developer-Rechnung und der Finanzmathematik
- Die Entwicklerkalkulation
- Risiken in der Projektentwicklung und Risikomanagement

Gruppenarbeit: Developer-Rechnung



16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 **Fallstudien Projektentwicklung**

- Abriss und Neubau eines Geschäftshauses in zentraler Citylage in Mannheim – Schwerpunkt Einzelhandel und Gewerbe
- Refurbishment einer Druckerei zu einem Studentenwohnheim und universitärem Verwaltungsstandort in Braunschweig



17.45 Diskussion und Klärung noch offener Fragen

ca. **18.00** Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zum Abschluss des ersten Seminartages zu einem Get-together ein. Vertiefen Sie in angenehmer Atmosphäre Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern bei Fingerfood und Getränken.

Immobilienprojekte zielführend managen



Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr.-Ing. Markus G. Viering,
Geschäftsführer, **KVL Bauconsult GmbH**, Berlin

9.00 **Es geht weiter**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.15 **Projektmanagement im Überblick**

- Projektstufen und Handlungsbereiche nach AHO
- Projektleitung und Projektsteuerung – Aufgabenteilung
- Aufbau- und Ablauforganisation
- Lasten- und Pflichtenheft

Vergabestrategien

- Wahl der richtigen Vergabestrategie
- Koordination der beteiligten Fachdisziplinen
- Ablaufstrukturen in der Planung und Ausführung

Risikomanagement

- Risikopotentiale bei Baubeginn
- Identifikation, Bewertung, Steuerung und Überwachung von Projektrisiken
- Vertraglicher Risikoabschluss

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 **Baubetrieb und Bauwirtschaft in der Projektentwicklung**

- Baukalkulationen verstehen
- Budgets einhalten mit der richtigen Kostenverfolgung
- Frühwarnsysteme bei Terminverschiebungen
- Alternative Steuerungstools
- Controlling
- Umgang mit technischen Nachträgen
- Das richtige Maß an Dokumentation und Information

12.45 Business Lunch

14.00 **Die richtige Reaktion auf den gestörten Planungs- und Bauablauf**

- Bauablaufstörungen und mögliche Reaktionen
- Terminliche und finanzielle Auswirkungen von Bauablaufstörungen an Beispielen
- Vertragsstrafen – Möglichkeiten und Grenzen aus baubetrieblicher Sicht
- Plausibilitätsbetrachtungen zu gestörten Bauabläufen
- Strategie und Taktik im Krisenmanagement
- Beweissicherung in Bausachen

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 **Update: Leistungsänderungen und Zusatzleistungen nach neuem Bauvertragsrecht**

16.45 Diskussion und Klärung noch offener Fragen

ca. 17.15 Ende des zweiten Seminartages

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



IHRE FRAGEN VORAB AN UNS

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

Projektfinanzierung erfolgreich durchführen und rechtlichen Rahmen schaffen



Ihre Seminarleiter:
Philipp Freysoldt, Director Treasury, **CORPUS SIREO Real Estate GmbH**, Köln
Dr. Christian Bönker, Rechtsanwalt, **Kapellmann und Partner Rechtsanwälte**, Berlin



9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des dritten Seminartages

Teil 1: Finanzierung von Projektentwicklungen

9.05 Bestandteile einer Finanzierung

- Rolle und Funktion von Kreditnehmer und Kreditgeber
- Finanzierungsstrukturen im Überblick
- Konditionen und Sicherheiten
- Typische Covenants und Auflagen

10.15 Kaffee- und Teepause

10.30 Ablauf einer Finanzierungsanfrage und anschließende Abwicklung

- Vorbereitung einer Finanzierungsanfrage mit Auswahl der Banken
- Term Sheet
- Kreditvertrag und Sicherheitendokumente
- Reporting



Philipp Freysoldt

12.00 Business Lunch

Teil 2: Rechtlicher Rahmen der Projektentwicklung

13.15 Baurecht zügig schaffen

- Rechtliche Parameter der Standortanalyse
- Aktuelle Entwicklungen im Bauplanungsrecht
- Genehmigungsverfahren optimal steuern

14.30 Kaffee- und Teepause

14.45 Projektverträge professionell gestalten

- An- und Verkaufsverträge
- Projektmanagementverträge
- Architekten- und Ingenieurverträge
- Bauverträge
- Mietverträge

Konfliktpotenziale frühzeitig erkennen und managen

- Scheitern des Projektes
- Terminrisiken
- Qualitätsrisiken
- Kostenrisiken



Dr. Christian Bönker

17.00 Ende des Kompaktseminars und Ausgabe der Teilnehmerzertifikate

Ihre Vorteile auf einen Blick

Interaktives und praxisorientiertes Lernen

Gruppenarbeit:

- ✓ Developer-Rechnung
- ✓ Entwicklung eines fiktiven Immobilienprojektes

Aktuelle Fallstudien:

- ✓ Projektfinanzierung
- ✓ Refurbishment
- ✓ Abriss und Neubau eines Geschäftshauses

Rechtliche Fallbeispiele:

- ✓ Bebauungsplan und städtebauliche Verträge
- ✓ Projektentwicklungs- und Architektenverträge
- ✓ Typische Baustreitigkeiten

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Die Projektentwicklung gilt als die **Königsdisziplin der Immobilienwirtschaft**. Sie hat maßgeblichen Einfluss auf den **Erfolg einer Immobilie**, ist aufgrund ihres **breiten Aufgabenspektrums** jedoch sehr komplex. **Projektentwickeln** wird einiges abverlangt: Sie müssen **wirtschaftliches, rechtliches und technisches Know-how** besitzen, aber auch Kenntnisse der Architektur-, Stadt- und Regionalplanung.

Dieses Seminar zeigt Ihnen in drei Tagen alle Facetten der Projektentwicklung und rüstet Sie bestens für Ihr nächstes Immobilienprojekt.

Ihr Nutzen

- Sie beherrschen das **1x1 der Projektentwicklung**.
- Sie sorgen für eine **zielführende Zusammenarbeit** zwischen den verschiedenen Projektbeteiligten.
- Sie stellen die **Rentabilität** Ihres Immobilienprojektes sicher.
- Sie kennen die **optimale Finanzierungsstruktur** für Ihr Immobilienprojekt und führen erfolgreiche Finanzierungsanfragen durch.
- Sie verstehen den **rechtlichen Rahmen** und können **Verträge professionell gestalten**.
- Sie erkennen **Konfliktpotentiale** frühzeitig und können diese **bewältigen**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Merve Sahebzade

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

E-Mail: merve.sahebzade@managementcircle.de

Immobilien-Blog



Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/immobilien

[@immo_circle](https://twitter.com/@immo_circle)

Dr. Thorsten Bischoff

ist Geschäftsführer der **DC Values GmbH**, einer Family-Office basierten Immobilienentwicklungs- und Investmentgesellschaft, die sich auf Einzelhandelsimmobilien und Geschäftshäuser in Bestlagen spezialisiert. Zuvor war er in verschiedenen Funktionen u.a. bei der Dyckerhoff & Widmann AG und bei der HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH tätig. Neben seinem beruflichen Werdegang widmete sich Dr. Bischoff stets der wissenschaftlichen Arbeit, direkt in der Forschung als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Immobilienökonomie (ebs Immobilienakademie GmbH) sowie als Dozent an der ir|ebs Immobilienakademie.

Dr. Christian Bönker

ist Rechtsanwalt und Partner der **Anwaltskanzlei Kapellmann und Partner** in Berlin. Er ist spezialisiert auf Fragen des Bau- und Umweltrechts. Seit vielen Jahren ist er auf dem Gebiet des privaten Baurechts tätig und befasst sich dabei insbesondere mit dem Juristischen Projektmanagement (JurProM®) von Großvorhaben. Er begleitet die Abwicklung von Infrastrukturvorhaben, Schlüsselfertigbauten sowie komplexen Bauschadensfällen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Beratung und Vertretung bei Bebauungsplanverfahren, städtebaulichen Verträgen und Baugenehmigungen. Herr Dr. Bönker ist Autor diverser Publikationen zum öffentlichen und privaten Baurecht.

Philipp Freysoldt

ist Director im Bereich Treasury/Real Estate Finance bei der **CORPUS SIREO Real Estate GmbH** in Köln. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Fremdkapitalbeschaffung für Development-, Portfolio- und Fondsfinanzierungen. Nach seinem 2. Juristischen Staatsexamen folgten Stationen bei der Aareal Bank im Bereich Marktfolge und bei Immobilienunternehmen, bei denen er u. a. für die Strukturierung von Portfolio- und Development-Finanzierungen zuständig war. Herr Freysoldt ist seit über 16 Jahren im Immobilienbereich tätig und hat auf Unternehmensseite Finanzierungen mit einem Volumen von über 5 Mrd EUR verhandelt.

Prof. Dr. Markus G. Viering

ist geschäftsführender Gesellschafter der **KVL Bauconsult GmbH** in Berlin und beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit dem Projektmanagement komplexer Bauvorhaben im In- und Ausland. Er ist von der IHK Offenbach öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Hoch- und Ingenieurbau für Baupreisermittlung und Abrechnung sowie für Projektsteuerung. Prof. Dr. Viering ist Mitherausgeber und Autor zahlreicher Fachbücher (u. a.: Bau-Projektmanagement: Teubner Verlag sowie Handbuch Bauzeit: Werner Verlag), Gründungsvorstandsvorsitzender des IVKM e.V. (Internationale Vereinigung für Konfliktmanagement und Mediation) und Gründungsmitglied des Hamburger Baurechtstag e. V.

Projektentwicklung kompakt

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Fach- und Führungskräfte sowie Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen **Immobilienentwicklung, Immobilieninvestition, Versicherungen, Immobiliengesellschaften** und **Banken**. Das Seminar eignet sich zudem für **Architektur- und Ingenieurbüros** sowie **Immobilien-dienstleister**, die sich mit Aufgaben der Projektentwicklung befassen wollen.

■ 3 Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie bauen sich ein **fundiertes Projektentwickler-Know-how** auf und sind danach **bestens gewappnet für kommende Immobilien-Projekte**.
- Dank der **praxisnahen Ausrichtung** vertiefen Sie die Inhalte in Gruppenübungen sowie durch Fallstudien und zahlreiche aktuelle Beispiele.
- Unsere Experten bereiten sich auf vorab mitgeteilte Fragen vor und gehen auf Ihre **individuellen Interessen und Bedürfnisse** ein.

■ Termine und Veranstaltungsorte

19. bis 21. Februar 2019 in **Köln** 02-86583
Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenber-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 2063-0, Fax: +49 221 2063-527
E-Mail: h1306@accor.com

12. bis 14. März 2019 in **München** 03-86584
Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München
Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727
E-Mail: reservation@platzl.de

2. bis 4. April 2019 in **Frankfurt/M.** 04-86585
Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside, Lange Straße 5-9,
60311 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein be-grenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/02-86583

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.695,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn