Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Immobilienfinanzierung

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Immobilienfinanzierung **3**

04.500 Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen 4

04.540 ImmobiliengeschäftsRating 6

04.511 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende 8

04.511-1 Der Modernisierungsrechner 10

04.512 Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende 12

04.514 Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning) 14

04 IMMOBILIEN

Immobilienfinanzierung

Wohnimmobilien finanzieren - Anspruchsvolle Finanzierungsfälle anhand von Praxisfällen beurteilen

Baufinanzierungen gehören nach wie vor zu den wichtigsten Geschäften, die Kundinnen und Kunden langfristig an die Sparkasse binden. Der deutliche Mehrwert der Sparkassen-Baufinanzierung im Vergleich zu Direktbanken liegt darin, dass wir individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden finden. In diesem Seminar lernen Sie anhand praktischer Beispiele nicht nur alle wichtigen Grundlagen der Immobilienfinanzierung kennen, sondern darüber hinaus auch, individuelle Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden zu finden - auch bei herausfordernden Finanzierungsstrukturen.

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungsberater/-innen, die Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung anhand von praxisorientierten Fallstudien vertriebsorientiert ausbauen und ihr Angebot professionalisieren möchten.

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in der Immobilienfinanzierung und wenden diese anhand von Fallbeispielen aus der Praxis an.
- Sie kennen Lösungsansätze für Sonderfälle bei Baufinanzierungen.
- Sie können unterschiedliche Finanzierungsformen bedarfsgerecht miteinander kombinieren und Baufinanzierungsgespräche strukturiert und überzeugend führen.

IHRE REFERENTIN

Lena Heinke, Sparkasse Dortmund

HINWEIS(E)

Das Seminar wurde inhaltlich überarbeitet und mit dem Seminar 04.510 zusammengeführt. In diesem Zuge wurde das Seminar neu bezeichnet.

TERMIN(E)

16.12.2026 – 17.12.2026 |
Sparkassenakademie NRW

01.12.2027 – 02.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

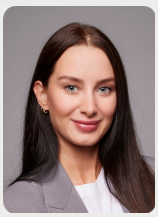
2 Tage

PREIS

750,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Der Immobilienmarkt im Überblick
Geschäftspolitische Bedeutung der Immobilienfinanzierung
Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung
Planung, Aufbau und Ablauf der Finanzierung - Aufbau eines Beratungsgespräches
Finanzierungsformen
Förderprogramme der KfW
Wohn-Riester-Förderung steueroptimiert nutzen
Kapitaldienstberechnung mit Zins- und Belastungsänderungsrisiken
Praxisfall: Finanzierung eines selbstgenutzten EinfamilienhausesDie klassische Sparkassenfinanzierung

a. Konditionenfindung
b. Kapitaldienstberechnung/Belastungsänderungsrisiko
c. Besonderheiten als Bauherr
d. Beleihungswertermittlung

Erforderliche Unterlagen für die Immobilienfinanzierung und deren Bedeutung
Behandlung und Bewertung von Rechten im Grundbuch
Besonderheiten bei der Finanzierung von Wohneigentum bzw. Teileigentum
Praxisfälle (werden in Abstimmung mit den Teilnehmenden ausgewählt):

a. Finanzierung eines Zwei-/Mehrfamilienhauses
b. Finanzierung einer fremdgenutzten Eigentumswohnung vom Bauträger
c. Finanzierung von eigengenutzten Immobilien mit Wohnriester
d. Finanzierung einer gewerblich genutzten Immobilie

Finanzierungsstrategien bei gemischt genutzten Immobilien

ImmobiliengeschäftsRating

Die sachgerechte Risikoklassifizierung von Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen mit dem internen Rating der Sparkassen ist ein grundlegender Baustein für das Geschäft mit Immobiliengeschäftskunden (Investoren, Bauträgern und Wohnungsunternehmen u. a.) - sowohl hinsichtlich der Kreditentscheidung und der Ermittlung risikogerechter Konditionen als auch mit Blick auf die Steuerung des Portfolios. In unserem Seminar werden Ihnen Aufbau und Funktionsweise des Sparkassen-ImmobiliengeschäftsRating erläutert. Ihr Wissen wird anhand von Fallstudien am PC vertieft und durch praxisnahe Bearbeitungshinweise abgerundet.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen Kredit (Gewerbliche Immobilienfinanzierung, Markt, Marktfolge), Kreditrevision und Kreditsekretariat, die in die Erstellung, Freigabe und Prüfung von ImmobiliengeschäftsRatings eingebunden sind

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Kriterien zur Auswahl geeigneter Risikoklassifizierungsverfahren für die Bonitätsbeurteilung Ihrer Kreditnehmer und Kreditnehmerinnen.
- Sie sind vertraut mit dem Aufbau des ImmobiliengeschäftsRating und wissen, welche Informationen für die Ermittlung eines aussagefähigen Rating-Ergebnisses erforderlich sind.
- Sie vertiefen diese Grundkenntnisse anhand von Übungsfällen - unter Anwendung der Software - zu einzelnen Kundensegmenten aus dem ImmobiliengeschäftsRating und lernen die Besonderheiten zur Abbildung dieser Kundengruppen kennen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Mindestens ein Jahr Praxiserfahrungen in der Immobilienfinanzierung

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Klaus Werner, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
- Silvia Jansen, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

HINWEIS(E)

Das Seminar im Frühjahr wird von Frau Jansen betreut (2,5 Tage), die Veranstaltung im Herbst/Winter von Herrn Werner (2,5 Tage).

TERMIN(E)

10.02.2027 – 12.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

15.12.2027 – 17.12.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

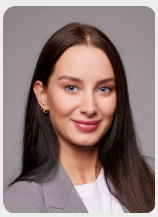
2,5 Tage

PREIS

865,00 €
zzgl. Bewirtung

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

Überblick und Methodik des ImmobiliengeschäftsRating
Vorstellung aller Informationsmodule sowie der nachgelagerten Einflüsse im Rating
Bewertungsumfang und Erleichterungsregelungen
Einführung in die Rating-Software unter OSPlus
Praktische Bedienungshinweise
Fallstudie „Bilanzierender Investor“
Fallstudie „Nichtbilanzierender Investor“
Fallstudie „Bilanzierender Bauträger“
Fallstudie „BGB-Gesellschaft“
Kundenspezialisierung Einzweckgesellschaft
Besonderheiten bei Wohnungsunternehmen
Besonderheiten bei Privatiers

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Baufinanzierungsberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden?

ZIELGRUPPE

Baufinanzierungberaterinnen und Baufinanzierungsberater

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner für Ihre Beratung.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

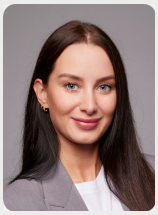
1,5 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan

Online-Seminar (04.511-2), 90 Minuten

- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Cross-Selling aus dem Modernisierungsrechner
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Rücküberleitung an die Primärberaterinnen und Primärberater
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Der Modernisierungsrechner

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan?

ZIELGRUPPE

Beratende im Privatkundenmarkt, Führungskräfte im Markt, in der Marktfolge Aktiv und im Immobilienvertrieb

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie erfahren, welches Ergebnis die Analyse zeigt und welche weiteren Informationen zu Maßnahmenpaketen das Tool bereit hält.
- Sie erfahren, welchen Mehrwert der Modernisierungsrechner generiert und wie Sie die Kunden und Kundinnen unterstützen können.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

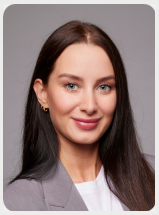
42 Minuten

PREIS

40,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

- Einordnung des Modernisierungsrechners
- Erfassung und Überprüfung wichtiger Daten zur Immobilie
- Analyse und Auswahl von Maßnahmen inkl. Fördermöglichkeiten
- Vorteile des Modernisierungsrechners und nächste Schritte

Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe für Primärberatende

Welche Möglichkeiten bietet der Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenkontakt? Welches sind die Eingabemöglichkeiten und Einflussfaktoren auf dem Weg zum Modernisierungsfahrplan? Wie können Vertriebschancen sinnvoll genutzt werden und auf welche Weise gelingt bei Bedarf eine qualifizierte Überleitung zu Spezialistinnen und Spezialisten?

ZIELGRUPPE

Primärberaterinnen und Primärberater, Kunden-Service-Center

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise des Modernisierungsrechners und können die Kundeneingaben fachgerecht interpretieren.
- Sie verstehen die Ergebnisse im Modernisierungsfahrplan und können diese in Grundzügen erläutern.
- Sie nutzen gezielt Vertriebsansätze aus dem Modernisierungsrechner und leiten bei Bedarf professionell an die Spezialistinnen und Spezialisten über.
- Sie wecken bei Ihren Kundinnen und Kunden Interesse für das Thema Modernisierung und führen Sie souverän zum Tool.

IHRE REFERENTIN

Nancy Matzke, Nancy Matzke Consulting & Coaching

HINWEIS(E)

Zwei Wochen vor Beginn des Online-Seminars werden die Teilnehmenden eingeladen. Das E-Learning ist vor dem Online-Seminar zu bearbeiten.

Um das Online-Seminar so praxisnah wie möglich zu gestalten, reichen Sie uns bitte vorab Ihre Wünsche, Fragestellungen oder Problemstellungen Ihres Hauses in Zusammenhang mit dem Modernisierungsrechner ein.

Der Modernisierungsrechner wird weiterentwickelt und die Inhalte des Seminars werden fortlaufend entsprechend angepasst.

Bitte beachten Sie, dass es sich nicht um eine Schulung für Multiplikatoren handelt.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

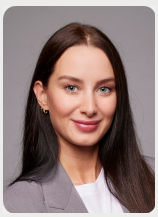
1,5 Stunden

PREIS

149,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Vanessa Jandzinsky
0231 22240-760
vanessa.jandzinsky@ska.nrw

Programm/Inhalt

E-Learning (04.511-1), 40 Minuten

- Hintergrund und Eingabemöglichkeiten des Modernisierungsrechners der Sparkassen-Finanzgruppe mit beispielhaftem Modernisierungsfahrplan.

Online-Seminar (04.512-2), 90 Minuten

- Fachliche Einordnung der Eingaben im Modernisierungsrechner
- Chancen des Modernisierungsrechners und grobe Einordnung von Eckdaten des Modernisierungsfahrplans
- Vertriebsansätze und Einbindung des Finanzkonzeptes für Cross-Selling-Produkte
- Professionelle Überleitung der Kundinnen und Kunden an die Spezialistinnen und Spezialisten
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme im Rahmen der Leadgenerierung
- Updates zum Modernisierungsrechner
- Klärung Ihrer offenen Fragen

HINWEISE ZUM INHOUSE-TRAINING

Gern bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Schulungsmaßnahmen zum Modernisierungsrechner der Sparkassen-Finanzgruppe auch als Inhouse-Schulungen an.

Cockpit Immobilie – Ein Bestandteil des r u d i Projektes (E-Learning)

Was ist das DSGV-Projekt r u d i und welche Möglichkeiten bietet das Cockpit Immobilie für ihre Kundinnen und Kunden? Wie können Sie dieses Tool gezielt in Ihre Beratung einbinden, um die Kundenbindung nachhaltig zu stärken? Welche Chancen öffnen sich Ihnen dadurch im Vertrieb?

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater sowie Führungskräfte im Privatkundenmarkt, der Baufinanzierung und des Immobilienvertriebs

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Grundlagen des DSGV-Projekts r u d i und können dessen Bedeutung für die Immobilienberatung erläutern.
- Sie verstehen die Struktur und Funktionsweise des Cockpit Immobilie und sind in der Lage, den Mehrwert in der Kundenberatung klar darzustellen.
- Sie erfahren, wie Sie mit der Nutzung des Cockpit Immobilie durch die Kundinnen und Kunden die Beratungsergebnisse optimieren und konkrete Handlungsempfehlungen ableiten können.

ZUSÄTZLICHE PREISINFORMATIONEN

Ab 100 Lernenden bieten wir Sparkassen dieses E-Learning zu einem Pauschalpreis an. Wir beraten Sie gerne!

TERMIN(E)

Jederzeit starten mit just e-learn!

DAUER

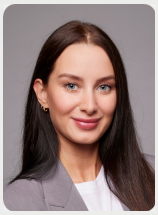
45 Minuten

PREIS

60,00 €
Preis je Lerner/-in, Pauschalpreis ab 100 Lernenden

KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung des DSGV-Projektes r u d i

- Erweiterung des Beratungsportfolios um ein ganzheitliches, integriertes Ökosystem - von den ersten Ideen zum Thema "Wohnen" bis hin zur späteren Modernisierung
- Bedeutung für die Kundenbeziehung - die Sparkasse als erste Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden bei allen Aspekten rund um die Immobilie
- Konkrete Services oder Lösungsbereiche in r u d i und deren Verzahnung

Das Cockpit Immobilie und seine Funktionen

- Drei Szenarien konkreter Kundensituationen aus Sicht einer Kundin, eines Kunden in der „Live-Anwendung“
- Kundin auf Immobiliensuche für erste Ideen und Marktrecherche
- Kunde mit Immobilienbesitz und dem Wunsch, alle Informationen an einem Ort zu sammeln
- Kunde mit Modernisierungsvorhaben einer Bestandsimmobilie

Mehrwerte des Cockpits Immobilie

- für unsere Kundinnen und Kunden
- in der Praxis für alle Mitarbeitenden im Themenkomplex „Wohnen“
- für die Sparkasse im Sinne der Kundenbindung und Datenqualität in der Geschäftsbeziehung



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM
HÖRDER BURG

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation