BUSINESS:school
by Sparkassenakadmie NRW

Zertifizierter Bestandsentwickler Wohnen

Modulkatalog

Modul- und Studienplan

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-01	Objektbeschaffung, Fix-&-Flip-Logik, Baunebenkosten, Software
ZBW-02	Kostenkalkulation, Wirtschaftlichkeit, Förderung & Steuern
ZBW -03	WEG & bautechnische Genehmigungen
ZBW -04	Bauphase I: Planung, Entkernung, Rohgewerke
ZBW -05	Bauphase II: TGA, Bad/Küche, Energie
ZBW -06	Risiken, Recht, Haftung, Versicherungen
ZBW -07	Verkauf, Vermarktung, Verhandlung
ZBW -08	Exit-Management & Barrierefreiheit

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-01	Objektbeschaffung, Fix-&-Flip-Logik, Baunebenkosten, Software

Inhalte

1.1 Einführung in Wohnraumsanierung als Investment
1.1.1 Chancen- und Risikoprofile von Sanierungsprojekten
1.1.2 Abgrenzung Renovierung, Sanierung, Modernisierung (technisch, rechtlich, wirtschaftlich)
1.1.3 Marktzyklen, Zinsumfeld, regionale Teilmärkte und Preisphasen
1.1.4 Rechtlicher Grundrahmen: BauGB, Landesbauordnung, GEG, Denkmalschutz, Mietrecht

1.2 Fix & Flip als Investmentstrategie
1.2.1 Fix & Flip vs. Buy & Hold: Zielsysteme, Renditelogiken, Haltezeiträume
1.2.2 Zeitlogik und kritischer Pfad: Finanzierung – Bau – Verkauf – Pufferzeiten
1.2.3 Geeignete Objekt- und Deal-Profile (Lage, Zustand, Zielgruppe)
1.2.4 Kapitalbedarf, Liquiditätsplanung und Grundzüge der Finanzierung

1.3 Objektbewertung mit dem GRIFF-Modell
1.3.1 Aufbau, Systematik und Grenzen des GRIFF-Modells
1.3.2 G – Gebäudestruktur, Grundriss, Anpassbarkeit
1.3.3 R – Risiken: rechtlich, technisch, marktlich (Bewertungsperspektive)
1.3.4 IFF – Instandhaltung vs. CapEx, Finanzierungseinfluss, Faktorlogik

1.4 Baunebenkosten & Software
1.4.1 Kauf- und Projektnebenkosten als Renditefaktor
1.4.2 Finanzierungskosten: Bereitstellungszinsen, Bauzeitzinsen, Versicherungen
1.4.3 Projektnebenkosten: Planung, Gutachten, Entsorgung, Genehmigungen
1.4.4 Softwareeinsatz: Marktanalyse, Kalkulation, Projektsteuerung (Abgrenzung der Tools)

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-02	Kostenkalkulation, Wirtschaftlichkeit, Förderung & Steuern

Inhalte

2.1 Kostenarten und Kalkulationssystematik
2.1.1 Direkte und indirekte Kosten
2.1.2 Material-, Lohn- und Nebenkosten
2.1.3 Kostentreiber: Nachträge, Qualitätsstufen, Preissteigerungen
2.1.4 Sanierung vs. Neubau: Wirtschaftlichkeits- und Risikovergleich

2.2 Budgetierung und Finanzierungsstrategie
2.2.1 Projektbudget inkl. Risikopuffer
2.2.2 Bankenfinanzierung und alternative Finanzierungsformen
2.2.3 Leverage: Chancen, Grenzen und Stressszenarien
2.2.4 Liquiditätssteuerung über den Projektverlauf

2.3 Wirtschaftlichkeitsrechnung Fix & Flip
2.3.1 Kennzahlen: ROI, Marge, Break-even
2.3.2 Zins- und Zeitfaktor in der Kalkulation
2.3.3 Szenario- und Sensitivitätsanalysen
2.3.4 Exit-Preislogik und Mindestmargen

2.4 Förderungen & steuerliche Leitplanken
2.4.1 Förderlogik: KfW, BAFA, regionale Programme
2.4.2 AfA, Sonder-AfA, Denkmal-AfA
2.4.3 Investitionsabzugsbetrag (IAB): Voraussetzungen, Risiken
2.4.4 Gewerblicher Grundstückshandel: Abgrenzung und Konsequenzen

2.5 Nachtragsmanagement & Kostenkontrolle
2.5.1 Typische Ursachen von Nachträgen
2.5.2 Vertragsstrategien zur Nachtragsbegrenzung
2.5.3 Kostenkontroll- und Controllinginstrumente
2.5.4 Entscheidungslogik: Fortführung, Anpassung oder Abbruch

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-03	WEG & bautechnische Genehmigungen

Inhalte

3.1 Grundlagen des Wohnungseigentumsrechts
3.1.1 Struktur und Organe der WEG
3.1.2 Rechte und Pflichten bei baulichen Maßnahmen
3.1.3 WEG-Reform 2020: Relevante Änderungen
3.1.4 Typische Risiken für Fix-&-Flip-Investoren

3.2 Sondereigentum vs. Gemeinschaftseigentum
3.2.1 Bauteilzuordnung und Grenzfälle
3.2.2 Kosten- und Zuständigkeitslogik
3.2.3 Genehmigungsfreie Maßnahmen
3.2.4 Typische Konfliktfelder in der Praxis

3.3 Beschlüsse, Sonderumlagen & Rücklagen
3.3.1 Mehrheiten, Beschlussarten und Verfahren
3.3.2 Beschlussanfechtung: Risiken und Fristen
3.3.3 Sonderumlagen und Finanzierungsfolgen
3.3.4 Strategien zur Mehrheitsbildung

3.4 Genehmigungen & gesetzliche Pflichten
3.4.1 Bau- und Nutzungsänderungen
3.4.2 Zustimmungspflichtige Maßnahmen (§ 20 WEG)
3.4.3 Energetische Maßnahmen in der WEG (rechtliche Perspektive)
3.4.4 Rauchwarnmelder, Sicherheits- und Verkehrssicherungspflichten

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-04	Bauphase I: Planung, Entkernung, Rohgewerke

Inhalte

4.1 Projektvorbereitung & Bauablauf
4.1.1 Bauphasen, Reihenfolge und Abhängigkeiten
4.1.2 Standardisierung, Skalierung und Wiederholprojekte
4.1.3 Werttreiber vs. Kostentreiber
4.1.4 Genehmigungs-Check vor Baubeginn

4.2 Entkernung & Entsorgung
4.2.1 Erhalt oder Rückbau: Entscheidungslogik
4.2.2 Entsorgungslogistik und Kosten
4.2.3 Schadstoffverdacht und Vorgehensweise
4.2.4 Typische Kosten- und Zeitfallen

4.3 Wände, Decken, Böden
4.3.1 Wandaufbau, Putz, Trockenbau
4.3.2 Einsatzgrenzen und Risiken des Trockenbaus
4.3.3 Bodenbeläge und Zielgruppenwirkung
4.3.4 Schallschutz, Normen und Zielkonflikte

4.4 Fenster & Türen
4.4.1 Austausch vs. Aufbereitung
4.4.2 Energetische Anforderungen
4.4.3 Schall-, Brand- und Sicherheitsaspekte
4.4.4 Budget- und Qualitätsoptimierung

4.5 Handwerker, Verträge & Schnittstellen
4.5.1 Angebotsvergleich und Vergabestrategien
4.5.2 Werkverträge, Haftung und Leistungsbeschreibung
4.5.3 Abschlagszahlungen und Sicherheiten
4.5.4 Konflikt- und Nachtragsmanagement

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-05	Bauphase II: TGA, Bad/Küche, Energie

Inhalte

5.1 Heizung, Lüftung, Klima
5.1.1 Heizsysteme im Vergleich
5.1.2 Fußbodenheizung vs. Heizkörper
5.1.3 Lüftung und Schimmelprävention
5.1.4 Smart-Steuerung als Verkaufsargument

5.2 Elektro & Smart Home
5.2.1 Erneuerungsbedarf und Normen
5.2.2 Moderne Elektrostandards
5.2.3 Smart-Home-Lösungen und Nutzen
5.2.4 Abnahme, Prüfung und Dokumentation

5.3 Bad- und Küchensanierung
5.3.1 Badplanung und Kostenlogik
5.3.2 WEG- und Genehmigungsfragen
5.3.3 Küche: Technik, Design, Zielgruppe
5.3.4 Budgetpakete und Standardlösungen

5.4 Energetische Maßnahmen & ROI
5.4.1 Dämmmaßnahmen
5.4.2 Fenster und Heiztechnik
5.4.3 PV, Balkonkraftwerke und Speicher
5.4.4 Pflichtmaßnahmen (GEG) vs. optionale Maßnahmen

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-06	Risiken, Recht, Haftung, Versicherungen

Inhalte

6.1 Projektrisiken
6.1.1 Technische Risiken
6.1.2 Wirtschaftliche Risiken
6.1.3 Termin- und Koordinationsrisiken
6.1.4 Frühwarn- und Steuerungssysteme

6.2 Altlasten & Schadstoffe
6.2.1 Typische Schadstoffe im Bestand
6.2.2 Gutachten und Untersuchungen
6.2.3 Sanierungskonzepte und Kosten
6.2.4 Entsorgungs- und Haftungsrecht

6.3 Mietrecht bei Sanierung
6.3.1 Rechte und Pflichten von Vermieter und Mieter
6.3.2 Modernisierungsankündigung
6.3.3 Kündigung, Aufhebungsvereinbarungen
6.3.4 Schadensersatz- und Haftungsrisiken

6.4 Haftung & Versicherungen
6.4.1 Haftungszuordnung (Bauherr, Verkäufer, Dritte)
6.4.2 Gewährleistung und Verjährung
6.4.3 Bauabnahme und Mängelmanagement
6.4.4 Versicherungsportfolio und Deckungslücken

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-07	Verkauf, Vermarktung, Verhandlung

Inhalte

7.1 Preisfindung & Verkaufspsychologie
7.1.1 Wertermittlung nach Sanierung
7.1.2 Zielgruppenlogik und Nutzenargumente
7.1.3 Preisstrategien
7.1.4 Margensicherung

7.2 Vermarktungsstrategien
7.2.1 Direktverkauf vs. Makler
7.2.2 Online-Plattformen
7.2.3 Social Media
7.2.4 Vorverkauf während der Bauphase

7.3 Käuferprüfung & Verhandlung
7.3.1 Käuferanalyse
7.3.2 Verhandlungstechniken
7.3.3 Bonitätsprüfung
7.3.4 Strukturierter Verkaufsprozess

7.4 Verkaufsunterlagen & Präsentation
7.4.1 Exposé, Pläne und Nachweise
7.4.2 Digitaler Datenraum
7.4.3 Virtuelle Besichtigung
7.4.4 Homestaging (real und virtuell)

7.5 Rechtssicherer Verkauf
7.5.1 Gewährleistungsausschlüsse
7.5.2 Offenlegungspflichten
7.5.3 Haftungsvermeidung
7.5.4 Vorbereitung des Notartermins

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
ZBW-08	Exit-Management & Barrierefreiheit

Inhalte

8.1 Exit-Optionen bei Verkaufsproblemen
8.1.1 Zielgruppenwechsel
8.1.2 Vermietung als Backup
8.1.3 Alternativverkäufe
8.1.4 Mindestpreise und Abbruchkriterien

8.2 Käuferfinanzierung aus Verkäufersicht
8.2.1 Bankenanforderungen
8.2.2 Unterstützung ohne Haftungsrisiko
8.2.3 Abbau typischer Finanzierungsbarrieren
8.2.4 Prozessbeschleuniger im Verkauf

8.3 Steuer- und Rechtsfolgen im Exit
8.3.1 Verkaufstiming
8.3.2 Gewerblicher Grundstückshandel
8.3.3 Haftungsrisiken nach Verkauf
8.3.4 Dokumentations- und Nachweispflichten

8.4 Barrierefreiheit als Marktchance
8.4.1 Marktpotenzial und Zielgruppen
8.4.2 Kosteneffiziente Maßnahmen
8.4.3 Förderlogik
8.4.4 Vermarktung und Preiswirkung