

Immobilientransaktionen

- ✓ Korrekte Bewertung
- ✓ Rechtssichere Gestaltung
- ✓ Erfolgreicher Abschluss

Asset oder Share Deal

- Rechtliche Unterschiede verstehen und die richtige Transaktionsstruktur auswählen

Vertraulichkeits- und Exklusivitätsvereinbarung

- Transaktionssicherheit herstellen und Transaktionskosten absichern

Legal Due Diligence

- Effizient prüfen, Transparenz schaffen und Risiken vermeiden

Zwischen Signing und Closing

- Das Verhandlungsergebnis fixieren und Störungen bei der Transaktionsabwicklung vorbeugen

Immobilienbewertung

- Relevante Daten beschaffen und eine angemessene Bewertung gewährleisten

Immobilien Gutachten

- Woran erkennen Sie ein korrektes Gutachten und wie beugen Sie Manipulationen vor?

Automatisierte Bewertung

- Wie Sie den Genauigkeitsgrad beurteilen und Mängel sowie Fehler erkennen

Ihr Expertenteam



Maria Beyer
**Commerz Real
Investmentgesellschaft
mbH**



Bernhard Bischoff
**Sachverständiger
Bernhard Bischoff**



Dr. Tara Kamiyar-Müller
**AC Tischendorf
Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB**

Exklusives Steuerwissen aus der Praxis

Steuerrechtliche Herausforderungen
und Lösungen vor und nach der
Immobilientransaktion

Bitte wählen Sie Ihren Termin

27. und 28. Juni 2019 in Köln

17. und 18. Juli 2019 in München

22. und 23. August 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/06-87305

Schrittweise und rechtssicher durch die einzelnen Transaktionsphasen



Ihre Seminarleiter

Dr. Tara Kamiyar-Müller, Rechtsanwältin und Partnerin oder

Dr. Matthias Müller, Rechtsanwalt und Partner, **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**, Frankfurt



Begrüßung

- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Strategische Planungsphase – wichtige Vorüberlegungen

- Phasen der Transaktion und zeitlicher Ablauf
- Strukturierung der Transaktion
- Asset vs. Share Deal – welche Unterschiede bietet der Grundstücksverkauf im Vergleich zum Beteiligungserwerb?

Vertraulichkeits- und Exklusivitätsvereinbarung

- Harte oder weiche Vertraulichkeitsvereinbarung – wann sind Vertragsstrafen sinnvoll?
- Einbeziehung der relevanten Beteiligten
- Herstellung der Transaktionssicherheit und Absicherung von Transaktionskosten
- Wie viel Sicherheit bringen Exklusivitätsvereinbarungen und Break-up Fee Vereinbarungen?
- Beendigungsmöglichkeiten

Legal Due Diligence und Red Flag Meeting

- Deal-Breaker frühzeitig erkennen
- Speziell: Schriftformprobleme bei Mietverträgen
- Aufklärungspflichten des Verkäufers zur Haftungsvermeidung
- Das Red Flag Meeting – Zeit und Kosten sparen
- Klärung der relevanten Punkte, die der Verkäufer dringend erledigen muss
- Lösung über eine Kaufpreisreduzierung und/oder einen Kaufpreiseinbehalt

Der Grundstückskaufvertrag beim Asset Deal

- Überblick der wichtigsten Regelungen
- Gewährleistungsausschluss- und Haftungsbeschränkungsklauseln
- Garantien des Verkäufers
- Rücktrittsregelungen und aufschiebende Bedingungen

Der Share Deal – Besonderheiten im Transaktionsablauf

- Überblick zu den wichtigsten Regelungen
- Methoden zur Kaufpreisbestimmung
- Kaufpreisanpassungsmechanismen
- So gelingt das Closing
- Garantien des Verkäufers

Vor dem Signing – auf diese Aspekte sollten Sie besonders achten

- So identifizieren Sie relevante Zustimmungserfordernisse
- Vollmachten rechtssicher konzipieren
- Notaranderkonten und mögliche Alternativen

Nach dem Signing – so gehen Sie mit Abwicklungsschwierigkeiten und Garantieverletzungen um

- Wie ist bei Abwicklungsschwierigkeiten zu handeln?
- Wichtige Aspekte bei Garantieverletzungen
- Verhandlungs- und Prozesstaktiken

Zusammenfassung und Gelegenheit für Fragen, anschließend Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	17.30 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

So stellen Sie eine korrekte Immobilienbewertung sicher



Ihr Seminarleiter

Bernhard Bischoff, Sachverständiger, **Sachverständiger Bernhard Bischoff**, Berlin

Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorschau auf den zweiten Seminartag

Begriffe der Immobilienbewertung

- Verkehrswert und Market Value
- Beleihungswert
- Gemeiner Wert
- Weitere wichtige Begrifflichkeiten

Rechtsgrundlagen der Immobilienbewertung

- Wertermittlung nach BauGB
- Immobilienwertermittlungsverordnung
- Weitere Richtlinien wie die Bodenrichtwertrichtlinie, Sachwertrichtlinie, Vergleichswertrichtlinie, Ertragswertrichtlinie sowie die Beleihungswertrichtlinie
- Steuerliche Bewertungen

Die Verfahren der Immobilienbewertung

- Normierte Verfahren: Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren
- Nicht normierte Verfahren: Discounted-Cash-Flow-Verfahren, Residualwertverfahren
- Anwendungsbeispiele einiger Verfahren
- Genauigkeit der Immobilienbewertung
- Daten zur Wertermittlung und deren Beschaffung

Qualität von Gutachten zur Immobilienbewertung

- Checkliste zur Erkennung schlechter Gutachten
- Wem kann man trauen? Sachverständige und ihre Qualifizierung
- Was macht ein gutes Gutachten aus?

Erkennen von Fehlern einer Immobilienbewertung

- Nachweis und Ableitung der genutzten Parameter wie Mieten, Zinssätze, Flächenangaben, Planungsrecht und besondere Belastungen
- Zwingende Einhaltung der Modellkonformität bei den genutzten Verfahren

Manipulation einer Immobilienbewertung

- Beispiele von Bewertungen
- Änderungen des Ergebnisses bei Änderungen der Miethöhe, der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer, von Ansätzen für Zinssätze zur Kapitalisierung oder Abzinsung
- Marktanpassungsfaktoren für die einzelnen Wertermittlungsverfahren



Steuerrechtliche Herausforderungen und Lösungen vor und nach der Immobilientransaktion

- Die laufende Immobilienbesteuerung – diese Besonderheiten sollten Sie kennen!
- Richtiger Umgang mit mangelnder Datenqualität beim Immobilienerwerb – am Beispiel Vorsteuerberichtigung und anschaffungsnahe Herstellungskosten
- „Der Teufel steckt oft im Detail“ – relevante Steuerklauseln für Kaufverträge bei Asset und Share Deals
- Transaktionsnachsorge – welche Punkte müssen Sie im Nachhinein steuerrechtlich besonders beachten?



Maria Beyer
Leiterin Steuern,
Commerz Real Investmentgesellschaft mbH,
Wiesbaden

Bewertet der Computer besser als der Mensch?

- Automatische Bewertungen im Internet – von kostenlos bis zu vollständigen Gutachten
- Genauigkeit von Immobilienbewertungen
- Erkennen von Mängeln und Fehlern
- Erfahrungen und Anerkennung von Wertermittlungen

Daten zur Wertermittlung und ihre Zuverlässigkeit

- Wo kommen die Daten her? Recherche und Verlässlichkeit auf Auskünfte
- Due Diligence bei der Immobilienbewertung
- Rechtliche Qualität von Angaben zum Planungsrecht, zu Mieten oder zur Gültigkeit von Verträgen
- Wer haftet für die Auskünfte?

Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

Maria Beyer

ist Steuerberaterin und Leiterin der Steuerabteilung der **Commerz Real Investmentgesellschaft mbH** in Wiesbaden. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt u. a. in der steuerlichen Strukturierung und Betreuung offener Immobilienfonds. Neben langjähriger Transaktionsexpertise für in- und ausländische Immobilieninvestitionen verfügt sie auch über fundierte Expertise in der steuerlichen Betreuung von Immobilien im Bestand.

Bernhard Bischoff

ist seit über 15 Jahren freiberuflicher, öffentlich bestellter und vereidigter **Sachverständiger** für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. Daneben ist er seit 2003 Vizepräsident und Bundesfachbereichsleiter „Immobilienbewertung“ des Bundesverbandes der öffentlich bestellten und qualifizierten Sachverständigen (BVS) sowie Delegierter bei der europäischen Wertermittlungsorganisation TEGoVA. Zudem ist er seit 2000 im Gutachterausschuss des Landkreises Havelland (Brandenburg). Bernhard Bischoff hat einen Lehrauftrag an der Hochschule für Wirtschaft und Recht und verantwortet die Ausbildung von Sachverständigen bei zahlreichen Institutionen (Industrie- und Handelskammer Berlin, Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Deutsche Immobilien-Akademie in Freiburg). Er ist Autor zahlreicher Bücher und Veröffentlichungen zum Thema Wertermittlung.

Dr. Tara Kamiyar-Müller

ist Rechtsanwältin, Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht und Partnerin bei der **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft** in Frankfurt/M. Ihr Schwerpunkt ist die Beratung von nationalen und internationalen Unternehmen im gewerblichen Immobilienrecht, bei Immobilientransaktionen, in wirtschafts- und gesellschaftsrechtlichen Fragen wie der Vertragsgestaltung sowie in komplexen Verhandlungssituationen. Sie verfügt zudem über eine besondere Expertise in der Transaktionsbegleitung und bei der Übernahme von Projektsteuerungsaufgaben. Zum Thema Immobilientransaktionen referiert Dr. Tara Kamiyar-Müller bereits seit vielen Jahren und hält regelmäßig Inhouse Schulungen.

Dr. Matthias Müller

ist Rechtsanwalt und Partner bei der **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB** in Frankfurt/M. Er berät zahlreiche namhafte in- und ausländische Unternehmen, Investoren und Unternehmensgruppen bei M&A-Transaktionen, Joint Ventures und im Gesellschaftsrecht sowie in Sonder- und Restrukturierungssituationen. Vor seinem Eintritt bei ACT war Dr. Matthias Müller Partner einer der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien im Bereich Gesellschaftsrecht/M&A und Restrukturierungen/Insolvenzrecht sowie zwei Jahre als Chief Financial Officer und Director Legal Affairs eines internationalen Großhändlers tätig. Er verfügt über die Zusatzqualifikation des Fachanwalts für Handels- und Gesellschaftsrecht.

Immobilien-Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!



Jetzt folgen!



www.management-circle.de/immobilien



@immo_circle

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Der Immobilienmarkt boomt. Täglich finden zahlreiche An- und Verkäufe von Immobilien statt, einfach sind diese Transaktionen aber nicht. Sie erfordern eine sorgfältige Prüfung, rechtliches Know-how sowie eine gute Vorbereitung. Es gibt zahlreiche Fehlerquellen, die schnell zu finanziellen oder wirtschaftlichen Schäden führen können. Doch all diese Risiken lassen sich in Zukunft vermeiden. Unsere Experten zeigen Ihnen, wie.

Dieses Seminar begleitet Sie durch alle Phasen einer Immobilientransaktion, zeigt Fallstricke sowie Brennpunkte auf und ebnet den Weg für einen erfolgreichen An- oder Verkauf. Mit Ihrer Teilnahme wappnen Sie sich für bevorstehende oder laufende Transaktionen.

Ihr Nutzen

Sie lernen,

- ✓ Ihre **Transaktionen** strategisch **vorzubereiten** und bestmöglich zu **strukturieren**.
- ✓ die **richtige Transaktionsstruktur** auszuwählen.
- ✓ die **Legal Due Diligence** effizient zu **steuern** und **Deal-Breaker frühzeitig zu erkennen**.
- ✓ ein **korrektes Immobiliengutachten** zu **gewährleisten** und **Manipulationen vorzubeugen**.
- ✓ **Störungen** und **Verzögerungen** im Transaktionsablauf zu **vermeiden**.
- ✓ **relevante Steuerklauseln** für Kaufverträge bei Asset und Share Deals zu **berücksichtigen**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



H. Bock

Hannah Bock
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-668
hannah.bock@managementcircle.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten:

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über die effiziente und erfolgreiche Abwicklung von Immobilientransaktionen wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre:

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag:

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Ausführliche Seminarunterlagen:

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Aktuelle Rechtsprechung:

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die geltenden gesetzlichen Regelungen.

Networking:

Sie profitieren vom branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Ihre Fragen vorab:

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.

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Leiter und leitende Mitarbeiter** aus der **Immobilien-, Investment- und Finanzwirtschaft**. Des Weiteren werden **Transaktionsmanager** sowie **Mitarbeiter** aus **Fond-, Vermögensverwaltungs-, Wohnungsbau- und Verwaltungsgesellschaften** angesprochen. Außerdem ist die Veranstaltung für **Makler, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Mitarbeiter** der Abteilungen **Steuern, Finanz- und Rechnungswesen** sowie interessierte **Berater** und **Juristen** geeignet.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie bereiten Transaktionen strategisch vor und schließen Verträge rechtssicher ab.
- Sie erkennen qualitative Immobiliengutachten und vermeiden Bewertungsfehler.
- Sie lernen relevante Steuerklauseln für Kaufverträge bei Asset und Share Deals kennen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

27. und 28. Juni 2019 in Köln

06-87305

Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24
50679 Köln, Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

17. und 18. Juli 2019 in München

07-87306

Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5
81925 München, Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

22. und 23. August 2019 in Frankfurt/M.

08-87307

The Westin Grand Frankfurt, Konrad-Adenauer-Straße 7
60313 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2981-750, Fax: +49 69 2981-811
E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes 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/06-87305

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.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. 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 Teilnahmegebühr. 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 rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 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