

Für Käufer und Verkäufer:

Für Nicht-Juristen
bestens geeignet!

Der *perfekte* Immobilien-Kaufvertrag

Lernen Sie, Ihre Verträge optimal den Anforderungen anzupassen!

Zwei Parteien, zwei Interessen, ein Vertrag

- ◆ Käufer und Verkäufer: diese unterschiedlichen Ansprüche begegnen Ihnen

Der Kaufpreis im Fokus

- ◆ Kaufpreisbestimmung, Steuerrecht, Absicherung, Finanzierung ...

Regeln Sie Mängel im Vorfeld!

- ◆ Beschaffenheitsangabe, Garantie, Altlasten, Verjährung ...

So gehen Sie mit Dritten (z.B. Mietern) um

- ◆ Mietverhältnisse, Übergang von Arbeitsverhältnissen, Freistellungsregelungen, Wohnungseigentümergeinschaft

Wenn Beiträge und Kosten anfallen

- ◆ Erschließungskosten, Baukosten, Risikoverteilung, Steuern, Versicherungen ...

Käufer- und
Verkäuferinteressen
Schritt für Schritt
dargestellt

Ihre Referenten:



Mario Leißner
King & Spalding LLP



Dr. Ulrich May
Zirngibl Langwieser
Rechtsanwälte Notare

So beurteilen begeisterte Teilnehmer das Seminar:

„Sehr interessant und sehr gut.“
D. Demmerle, BASF SE

„Toller Gesamtüberblick und
Praxisnutzen v.a. für Nichtjuristen.“
C. Thannheimer, Wilhelm Geiger
GmbH & Co. KG

„Sehr hilfreich für die Erstellung
von Kaufverträgen. Klare Ideen
für Bausteine in Kaufverträgen
vermittelt.“ F. Konrad, Shell
Deutschland Oil GmbH

Ihr Termin:
20. Januar 2009 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Naturgemäß haben Käufer und Verkäufer einer Immobilie oder eines Immobilienpaketes **gegensätzliche Interessen**, und zwar **hinsichtlich zahlreicher Aspekte**. Außerdem ist jedes Immobiliengeschäft so einzigartig wie die verkaufte Immobilie selbst!

Ein Standardmuster eines perfekten Immobilienkaufvertrages kann es daher nicht geben. Vielmehr kommt der möglichst **perfekten Ausgestaltung des konkreten Immobilienkaufvertrages** entscheidende Bedeutung zu, wenn Sie Ihre Interessen durchsetzen wollen.

Ihr Nutzen

Nehmen Sie sich einen Tag Zeit, um diese perfekte Ausgestaltung genau kennenzulernen.

Von beiden Seiten:

Zwei Experten des Immobilienrechts zeigen Ihnen auf, welche Überlegungen und **vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten** Verkäufer und Käufer jeweils im Zuge des Abschlusses eines Immobilienkaufvertrages berücksichtigen sollten.

Lernen Sie, Ihren perfekten Immobilienkaufvertrag zu gestalten – **setzen Sie Ihre Interessen durch!**

7 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Schritt für Schritt lernen Sie

- ✓ gegensätzliche **Interessen** aus Käufer- und Verkäufersicht kennen.
- ✓ Ihre Verträge optimal **Ihren Anforderungen** anzupassen.
- ✓ die juristischen **Eckpfeiler der Vertragsgestaltung** kennen.
- ✓ den optimalen **Kauf- bzw. Verkaufspreis** zu bestimmen.
- ✓ **Mängel** im Vorfeld zu regeln.
- ✓ den Umgang mit **Vertragsverpflichtungen gegenüber Dritten** kennen.
- ✓ die **Vertragsdurchführung** zu sichern.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Für Fragen zu Inhalt und Konzeption der Veranstaltung stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



G. Hölzer

Gitta Hölzer

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: hoelzer@managementcircle.de

So gestalten Sie

Ma
Dr. Ulrich May

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

9.30 Herzlich willkommen!

- ◆ Begrüßung, Vorstellung der Referenten, Überblick über das Seminarprogramm

9.40 Einführung

- ◆ Abgrenzungen
 - Bauträgerkaufvertrag
 - Immobilienerwerb im Rahmen der Zwangsversteigerung
 - Übertragung von Anteilen an einer Grundstücksgesellschaft (share deal)
 - Immobilienkaufvertrag
- ◆ Interessen und Regelungsziele

Der Grundstückskaufvertrag im Überblick

- ◆ Wesentliche Regelungen
- ◆ Vertragsabschluss, insbesondere Stellvertretung
- ◆ Beurkundungsverfahren
- ◆ Umfang der Beurkundungspflicht, insbesondere Vereinbarung von Sonderverpflichtungen
- ◆ Heilung von Beurkundungsmängeln; Abänderung, Aufhebung von Verträgen
- ◆ Grundbuch
- ◆ Sonderfall GbR

Rund um den Vertragsgegenstand

- ◆ Grundstücksübertragung und weitere zu vergütende Leistungen
- ◆ Koppelungsverbot
- ◆ Eigentumsverschaffung, Nutzungsrechte und Reallasten, Grundpfandrechte, Vorkaufsrechte
- ◆ Teilflächenverkauf

10.45 Kaffee- und Teepause

einigen für Sie perfekten Immobilienkaufvertrag!

Ihre Seminarleiter:

Dr. Mario Leißner, Rechtsanwalt und Partner, **King & Spalding LLP**, Frankfurt
Dr. Christian Zirnig, Rechtsanwalt und Partner, **Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Notare**, München

11.00 Kaufpreis

- ♦ Kaufpreisbestimmung
- ♦ Grundsätzliche steuerrechtliche Erwägungen
- ♦ Kaufpreisfälligkeit, Absicherung und Finanzierung

Verkäufersicht:

- Schnellstmögliche Fälligkeit des Kaufpreises
- Notartreuhand
- Sicherstellung der Kaufpreiszahlung bis zur Fälligkeit (Bürgschaft, Patronats-erklärung, Zwangsvollstreckungsunterwerfung etc.)

Käufersicht:

- Fälligkeit erst nach Vorliegen verschiedenster Voraussetzungen
- Exkurs: Lastenfreistellung durch Ablösung aus Kaufpreis; Darlehensübernahme in Anrechnung auf den Kaufpreis; Grundschuldübernahme
- Kaufpreisfinanzierung und Absicherung durch den Kaufgegenstand

Besitz, Nutzen, Lasten

- ♦ Übergangszeitpunkt

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Mängelhaftung

- ♦ Begriffsbestimmungen
- ♦ Beschaffenheitsangabe oder Garantie?

Verkäufersicht:

- Haftungsausschluss: Möglichkeiten und Grenzen
- Vermeidung ungewollter Garantien
- Mitverkauf beweglicher Sachen
- Musterklausel

Käufersicht:

- Der kritische Zeitraum zwischen Beurkundung und Besitzübergang
- Beschaffenheitsangaben und Garantien
- Mietgarantien
- Entmietungspflichten des Verkäufers
- Räumung und Nutzung entsprechend dem Nutzungszweck

- ♦ Aufklärungspflichten
- ♦ Altlasten und andere Verunreinigungen
 - Sprachgebrauch und vertragliches Definitionserfordernis
 - Sanierungsrisiken insbesondere nach dem BBodSchG
 - Besondere Verjährungsregelungen
 - Freistellung, Haftungsausschluss, Arglist
- ♦ Nacherfüllung, Minderung, Rücktritt und Schadensersatz
- ♦ Verjährung

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Mietverhältnisse

- ♦ Übergang kraft Gesetzes
- ♦ Mietsicherheiten, Mieterschutz-Vorschriften
 - Mietverträge: Due Diligence, Vertragsgestaltung, Garantien

Andere Rechtsverhältnisse

- ♦ Arbeitsverhältnisse
- ♦ Versicherungen: Pflichten und Übernahmen
- ♦ Verbindlichkeiten gegenüber einer WEG

Öffentliche Lasten, Kosten, Steuern, Makler

- ♦ Erschließungskosten
- ♦ Grund- und Grunderwerbsteuer
- ♦ Maklerhonorar

Kartellrechtliche Zusammenschlusskontrolle

- ♦ Relevante Zusammenschlüsse und Grenzwerte
- ♦ Damoklesschwert der Unwirksamkeit des Immobilienkaufvertrages?
- ♦ Vollzugsverbot
- ♦ Verfahren und vertragliche Regelungen

Sie fragen, wir antworten

- ♦ Zusammenfassung durch die Seminarleiter und Gelegenheit für Ihre Fragen

ca. **18.00** Ende des Seminars



Ihr MANAGEMENTCIRCLE® Service Paket

Im Fokus dieses Seminars steht die intensive Wissensvermittlung. Wir möchten, dass Sie fit sind in allen Fragestellungen der Gestaltung eines für Sie perfekten Immobilien-Kaufvertrages. Unsere drei Servicebausteine sollen Ihnen den größtmöglichen Nutzen gewährleisten.

1. Optimaler Service für Sie: Ihr Teilnehmerforum!

Das Seminar bietet Ihnen ausreichend Möglichkeit, **Ihre individuellen Fragen** an die Referenten heranzutragen; in gemeinsamer Diskussion werden Ihre Probleme dann erarbeitet und gelöst.

2. Intensive Workshop-Atmosphäre: Begrenzte Teilnehmerzahl!

Die Begrenzung der Teilnehmerzahl ermöglicht einen Workshop mit intensiver und **praxisnaher Wissensvermittlung**. In zahlreichen Fallbeispielen und Gestaltungsvorschlägen werden Sie „Ihren“ Fall wiederfinden und vorteilhaft regeln.

3. Intensive Nachbereitung: Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie!

Detaillierte Seminarunterlagen sowie Checklisten machen Mitschreiben für Sie grundsätzlich entbehrlich und werden Sie im **Tagesgeschäft unterstützen**.

Zur Methodik des Seminars

Die Interessen des Käufers und des Verkäufers liegen häufig gegensätzlich. In unserem Seminar „Der perfekte Immobilienkaufvertrag“ zeigen Ihnen unsere **zwei Experten** die einzelnen Aspekte des Vertrages und die Gestaltungsmöglichkeiten auf. Die **Käufer- und die Verkäuferseite** werden jeweils Punkt für Punkt **gegenübergestellt**, um Ihnen einen **direkten Vergleich** zu ermöglichen. So können Sie leicht erkennen, welche Ausgestaltung welche Konsequenzen hat und wem sie einen Vorteil bringt – dem Käufer oder dem Verkäufer!

Im Seminar, das **für Nicht-Juristen** entwickelt wurde, erarbeiten Sie sich **umsetzbare Kenntnisse** – auch anhand von **Checklisten** und **Fallbeispielen** aus der Praxis.

Mario Leißner

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, ist Partner der **King & Spalding LLP** in Frankfurt/M. Nach einem Aufenthalt in den USA war er zunächst mehrere Jahre in einer Wirtschaftskanzlei tätig. Im Jahr 2000 wechselte er zur Sal. Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (OIK), wo er als Chefsyndikus den Rechts- und Steuerbereich aufbaute und leitete und mit Schwerpunkt Immobilien-, Aufsichts- und Steuerrecht mehrere Hundert weltweite Transaktionen abwickelte. Aus dem durch ihn miteröffneten Frankfurter Büro von King & Spalding, einer der führenden internationalen Rechtsanwaltskanzleien, berät er seit Ende 2007 Kapitalanlagegesellschaften sowie in- und ausländische Banken, Immobiliengesellschaften, Fonds und institutionelle Investoren immobilien- und aufsichtsrechtlich bei der Strukturierung und deren deutschen und weltweiten Transaktionen. Das Gesamtvolumen der von ihm betreuten Transaktionen beträgt mehr als 20 Mrd. Euro. Mario Leißner ist Mitglied des Hessischen Prüfungsausschusses für Steuerberater.

Dr. Ulrich May

ist Rechtsanwalt und Partner bei **Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Notare** in München. Nach Auslandsaufenthalten fokussierte Dr. Ulrich May seine anwaltliche Tätigkeit mit dem Einstieg bei Zirngibl Langwieser seit 2002 ausschließlich auf die Beratung rund um die Immobilie. Er begleitet seither federführend eine Vielzahl von Immobilientransfers sowohl im Rahmen von Due Diligence-Prüfungen als auch bei der Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlungen. Dr. Ulrich May kennt sowohl die Verkäufersicht als auch die Käufersicht bei Immobilientransaktionen. Er betreut u. a. ausländische und inländische Investoren und Projektentwickler auf dem deutschen Immobilienmarkt sowie deutsche Unternehmen bei Immobiliengeschäften im Ausland. Zirngibl Langwieser hat u. a. im Immobilienrecht einen ihrer wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkte.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

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



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Bitte beachten Sie auch unsere Fach-Konferenz

Immobilien-Investitionen für institutionelle Anleger

17. und 18. November 2008
in Frankfurt am Main

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-800, Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie interessieren sich für die möglichst **vorteilhafte Ausgestaltung von Immobilienkaufverträgen**.
- Sie suchen nach einem Seminar, in dem Sie die **Käufer- und die Verkäuferseite des Vertrages** Punkt für Punkt gegenübergestellt kennen lernen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte** aus der **Immobilien- und Finanzwirtschaft**. Insbesondere angesprochen sind **Geschäftsleitung** und Mitarbeiter aus **Fond-, Immobilien-, Vermögensverwaltungs-, Wohnungsbau- und Verwaltungsgesellschaften** bzw. **Immobilienmanager und -verwalter** aus **Industrie, Handel, Banken und Versicherungen**. Die Veranstaltung ist zudem geeignet für alle **Dienstleister in der Immobilienbranche, Makler und interessierte Berater** und **Steuerberater**. Besonders angesprochen sind auch Nicht-Juristen.

Termin und Veranstaltungsort

20. Januar 2009 in Düsseldorf
Lindner Congress Hotel Düsseldorf
Emanuel-Leutze-Straße 17
40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 97-0
Fax: 02 11/59 97-339
E-Mail: info.congresshotel@lindner.de

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 79,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei 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.

Der perfekte Immobilien-Kaufvertrag

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

20. Januar 2009 in Düsseldorf

01-60383

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/01-60383**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0