

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
Chefsyndikus
Oppenheim Immobilien-
Kapitalanlagegesellschaft mbH



Dr. Ulrich May
Rechtsanwalt
Zirngibl Langwieser
Rechtsanwälte Notare

So beurteilen begeisterte
Teilnehmer das Seminar:

„Inhalt und Aufbau waren
praxisnah. Die Dozenten
überzeugten durch hohe
fachliche Kompetenz.“

A. Frensch, Barmenia
Krankenversicherung a. G.

„Das Thema der Veranstaltung
ist voll getroffen.“

M. Mandesla, Stadtverwaltung
Düsseldorf

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

- 5. Oktober 2006 in Köln
- 7. November 2006 in München
- 30. Januar 2007 in Frankfurt am Main

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 **Veräußerungsinteressen** 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.



Tabea Bratzel

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bratzel@managementcircle.de

So gestalten Sie

Mario Leißner, Che
Dr. Ulrich M

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

10.45 Kaffee- und Teepause

einigen für Sie perfekten Immobilienkaufvertrag!

Ihre Seminarleiter:

Notary, Rechtsanwältin, **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH**, Wiesbaden
Notary, Rechtsanwalt, **Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Notare**, München

11.00 Kaufpreis

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

Verkäuferseite:

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

Käuferseite:

- Fälligkeit erst nach Vorliegen verschiedenster Voraussetzungen
- Exkurs: Lastenfreistellung durch Ablösung aus Kaufpreis; Belastungen, die nominal den Kaufpreis übersteigen
- Kaufpreisfinanzierung und Absicherung durch den Kaufgegenstand

Besitz, Nutzen, Lasten

- ◆ Übergangzeitpunkt

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Mängelhaftung

- ◆ Begriffsbestimmungen
- ◆ Beschaffenheitsangabe oder Garantie?

Verkäuferseite:

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

Käuferseite:

- 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

- ◆ Übergang von Arbeitsverhältnissen
- ◆ Verbindlichkeiten gegenüber einer WEG

Öffentliche Lasten, Kosten, Steuern, Makler

- ◆ Erschließungskosten
- ◆ Grund- und Grunderwerbsteuer
- ◆ Versicherungen: Pflichten und Übernahmen
- ◆ Maklerhonorar

Kartellrechtliche Zusammenschluss- kontrolle

- ◆ Relevante Zusammenschlüsse und Grenzwerte
- ◆ Das 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

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

Da die Interessen des Käufers und des Verkäufers häufig gegensätzlich liegen, zeigen Ihnen in Ihrem Seminar „Der perfekte Immobilienkaufvertrag“ **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 Chefsyndikus der **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (OIK)** in Wiesbaden. Nach der Ausbildung und einem Aufenthalt in den USA war er zunächst als Rechtsanwalt und später Partner in einer Wirtschaftskanzlei tätig. Im Jahr 2000 wechselte er zur OIK, wo er die Rechts- und Steuerabteilung leitet. Seine Schwerpunkte sind das Immobilien-, Steuer- und Gesellschaftsrecht auf jeweils nationaler und internationaler Ebene. Mario Leißner ist Mitglied der Hessischen Steuerberaterprüfungskommission.

Dr. Ulrich May

ist Rechtsanwalt der Partnerschaft **Zirngibl Langwieser** in München. Nach Auslandsaufenthalten und dem Einstieg in die Anwaltschaft fokussierte Dr. Ulrich May seine anwaltliche Tätigkeit mit dem Einstieg bei Zirngibl Langwieser seit 2002 ausschließlich auf die Beratung rund um die Immobilie. Er war seither an zahlreichen Immobilientransfers sowohl im Rahmen von Due Diligence-Prüfungen als auch im Rahmen der Vertragsgestaltung und der Vertragsverhandlung maßgeblich beteiligt. Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Notare hat u.a. im Immobilienrecht einen ihrer wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkte.

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.

Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Bewerten von Seniorenimmobilien

9. Oktober 2006 in Frankfurt am Main

6. November 2006 in München

11. Dezember 2006 in Berlin

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 kennenlernen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte** aus der **Immobilien- und Finanzwirtschaft**. Besonders angesprochen sind **Geschäftsleitung** und Mitarbeiter aus **Fonds-, 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.

Termine und Veranstaltungsorte

5. Oktober 2006 in Köln

Park Inn Köln City-West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln
Tel.: 02 21/57 01-0 Fax: 02 21/57 01-999
E-Mail: info.koelncitywest@rezidorparkinn.com

7. November 2006 in München

Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/780 02-0 Fax: 089/780 02-672
E-Mail: mucso.Reservations@ichotelsgroup.com

30. Januar 2007 in Frankfurt am Main

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt
Unterschweinstiege 16, 60549 Frankfurt
Tel.: 069/69 75-0 Fax: 069/69 75-25 05
E-Mail: info@airporthotel.steigenberger.de
Airport-Shuttle auf Anfrage

Zimmerreservierung

Für die 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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

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.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Sabine Metzner
Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999
Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Stephan Wolf
Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Sabine Güven
Telefon: 0 61 96/47 22-572 (Fax: -562)
E-Mail: marketing@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

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

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.095,-. 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:

- | | | |
|--------------------------|---------------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> | 5. Oktober 2006 in Köln | WS |
| <input type="checkbox"/> | 7. November 2006 in München | 10-51810 |
| <input type="checkbox"/> | 30. Januar 2007 in Frankfurt am Main | 11-51811 |
| | | 01-51812 |

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

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 DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM	UNTERSCHRIFT
ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:	
ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:	ABTEILUNG
RECHNUNG BITTE AN:	ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: **www.managementcircle.de**.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de