

# Transaktionen von Immobilienpaketen

+++ Vorbereitung

+++ Effiziente Durchführung

+++ Erfolgreiche Übergabe

Sie erhalten Spezialwissen zu folgenden Themen:

- Die aktuellsten Entwicklungen auf dem Transaktionsmarkt
- Bewertung komplexer Immobilienpakete
- Due Diligence Prozess bei Immobilienpaketen: Vendor Due Diligence und Datenraumgestaltung
- Rechtliche Aspekte, steuerliche Anforderungen, optimale Strukturierung
- Erfolgreiche Verhandlungsstrategien bei Wohnungsportfolios und Gewerbebeständen
- Post Merger Integration – Eigentumsübergang optimal gestalten
- Akquisitionsfinanzierung und Private Equity

IIR Seminar Immobilien

**Paket-Deals:  
Erfahrungen mit  
Käufer und  
Verkäufer-  
anforderungen!**

Ihr Expertenteam:

- Albrecht von Witzendorff,  
Director, Ernst & Young Real Estate GmbH
- Niclas Karoff,  
Geschäftsführer, HSH N Real  
Estate Consulting
- Eckhard Rodemer,  
CEO, IMW AG
- Dr. Jan-Peter Kecker,  
Rechtsanwalt, Partner, White & Case LLP
- Dr. Dr. Kai-Michael Hingst,  
Rechtsanwalt, Partner, White & Case LLP
- Dr. Günter Kahlert,  
Rechtsanwalt, Steuerberater, Partner,  
White & Case LLP

Termine:

Düsseldorf:  
23.-24. November 2006

Berlin:  
18.-19. Januar 2007

**Transaktionen  
von A-Z:  
Strategien, Gestaltungs-  
möglichkeiten  
und Organisation!**

Dieses Seminar wurde konzipiert für:

## Verantwortliche aus den Bereichen:

- Immobilien, Immobilienfinanzierung, Strukturierte Finanzierung, Firmen-/Immobilienkunden, Investmentberater, Immobiliengutachter bei Banken, Kapitalanlagegesellschaften, Leasinggesellschaften
- Liegenschaften, Corporate Real Estate Management, Portfoliomanagement, Controlling/Finanzen, Unternehmensentwickler bei Industrie-, Handels- und Dienstleistungsgesellschaften, Versicherungen, Pensionskassen, Kommunen, Land, Bund
- Geschäftsleitung und Führungskräfte, Portfoliomanager, Objektmanager bei Investoren, Wohnungsbaugesellschaften, Projektentwicklungsunternehmen, Bauträgerunternehmen

## Inhouse-Schulung

### Sparen Sie Ihr Geld und Ihre Zeit durch Inhouse-Schulungen!

Nutzen Sie die Gelegenheit, dieses oder andere Seminare in Ihrem Unternehmen kosten- und zeitsparend durchzuführen!

Gerne beraten wir Sie und unterbreiten Ihnen ein auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot!

### Ihr Kontakt für Inhouse-Schulungen:

**Katja Oel,**  
Sales Manager Inhouse Training  
Telefon: 06196/585-1154  
Telefax: 06196/585-1190  
E-Mail: katja.oel@iir.de

## Ihr Ansprechpartner bei der IIR Deutschland GmbH

### Für inhaltliche Fragen:



**Maria Aigner**  
Teamleiter Immobilien  
Telefon: 0174/3174760  
Telefax: 06196/585-281  
E-Mail: maria.aigner@iir.de

### Für Ausstellung und Sponsoring:



**Svea Kramer**  
Sales Manager  
Telefon: 06196/585-379  
Telefax: 06196/585-240  
E-Mail: svea.kramer@iir.de

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

## Erster Seminartag

### Marktsituation und Entwicklungspotenziale für Immobilientransaktionen

- Welche wesentlichen Gründe sprechen derzeit für ein Investment in Deutschland?
  - Zinstief
  - Wertschöpfungspotenziale
- Welche Käufer treten am Markt auf?
  - Anlageprofil der Käufer
  - Käufergruppen
- Welche Immobilienpakete werden verkauft?
  - Initial Deals (Residential, Commercial, NPL jeweils mit Beispielen)
  - Secondary Deals (Residential, Commercial, NPL jeweils mit Beispielen)
- Wie entwickelt sich der Markt?
  - Kurzer Ausblick

**Albrecht von Witzendorff, Director, Ernst & Young Real Estate GmbH, Berlin**

### Bewertung von Immobilienpaketen

Lernziele:

**Nach welchen gängigen Methoden erfolgt die Bewertung komplexer Immobilienbestände? Welche Faktoren beeinflussen nachhaltig die Bewertung?**

- Überblick gängiger Methoden und Besonderheiten im Rahmen der Bewertung von Immobilienpaketen
- Darstellung wesentlicher Werttreiber
- Bedeutung der Immobilienbewertung als Schnittstelle zwischen Strategie, Rendite und Fremdfinanzierung

**Niclas Karoff, Geschäftsführer, HSH N Real Estate Consulting, Hamburg**

### Prüfung von Immobilienpaketen

Lernziel:

**Wie erfolgt der Prüfungsablauf von Immobilienpaketen? Welche Vorteile bietet eine verkäuferseitige Vorprüfung? Welche Investoren setzen unterschiedliche Prüfungsschwerpunkte?**

- Überblick zum Due Diligence Prozess bei Immobilienpaketen
- Immobilienwirtschaftliche Aufbereitung des Portfolios
- Besonderheiten einer Vendor Due Diligence
- Anforderungen unterschiedlicher Investorengruppen
- Formen der Datenraumgestaltung

**Niclas Karoff**

### Strategische Transaktion von Wohnungspaketen

- Was ist bei Wohnungsportfolios zu betrachten?
  - Standort
  - Mieterstruktur
  - Sozialstruktur
  - Wohnungsmix
  - Qualität (Bauzustand)
- Wo liegen die Probleme bei Wohnungstransaktionen?
  - Nachhaltiger Cash Flow
  - Verwaltung
  - Öffentliche Förderung
  - Mietspiegel
- Worauf muss man achten?
  - Due Diligence rechtlich, kaufmännisch und technisch
- Wie muss bei Wohnungsportfolios verhandelt werden?
  - "In Abhängigkeit der Exit Strategie sind unterschiedliche Faktoren für die Preisbildung maßgeblich"
- Wie werden Wohnungstransaktionen durchgeführt?
  - Asset Deal
  - Share Deal
- Welche Probleme können auftreten?

**Eckhard Rodemer, CEO, IMW AG, Berlin**

### PMI: Post Merger Integration?

- Übernahme der Verwaltung
- Eigentumsübergang
- Mieteinzug
- Integration des Unternehmens und der Mitarbeiter (Share Deal)
- Information der Mieter
- Datensicherheit (Übergabe der Mieter und Objektdaten)

**Eckhard Rodemer**



# den erfolgreichen Paketdeal vor!

## Zweiter Seminartag

### Lernziele:

Anhand von Beispielen aus der Praxis werden die Teilnehmer am zweiten Seminartag auf wichtige Weichenstellungen bei der rechtlichen und steuerlichen Strukturierung einer Transaktion aufmerksam gemacht. Berücksichtigung finden dabei auch die jeweils unterschiedlichen Finanzierungsanforderungen, die in der Praxis oftmals mit strukturbestimmend sind. Es werden wesentliche Problemstellungen solcher Transaktionen - aus unterschiedlichen Betrachtungsweisen (Verkäufer / Käufer / Finanzierer) - herausgearbeitet und Lösungen aufgezeigt.

### Rechtliche Strukturierung von Portfolio-Transaktionen

- Wahl der „richtigen“ Transaktionsart (Asset oder Share Deal)
- Legal Due Diligence
- Sicherung des Leistungsaustausches
- Beschaffensvereinbarungen und Garantien
- Spezielle Haftungsrisiken
- Besonderheiten bei internationalen Portfolios

Dr. Jan-Peter Kecker, Rechtsanwalt, Partner White & Case LLP, Hamburg

### Acquisition in Form eines Share Deal

- Strukturierung und Ablauf (LoI, KaufV, Nachverhandlungen und Durchführung)
- Schwerpunkte der Legal Due Diligence
- Steuerrechtliche und finanzierungsrechtliche Anforderungen

Dr. Jan-Peter Kecker



### Akquisitionsfinanzierung beim Erwerb eines Immobilienportfolios

- *Private Equity* und der deutsche Wohnungsmarkt
- Das Finanzierungsmodell von *Private-Equity*-Investoren
- Die Finanzierung eines Immobilienportfolio-Erwerbs
- Die Besicherung einer Immobilienportfolio-Finanzierung

Dr. Dr. Kai-Michael Hingst, Rechtsanwalt, Partner White & Case LLP, Hamburg

### Steuerrechtliche Strukturierung einer Immobilientransaktion

- Überblick 1: Unterschiede zwischen Asset Deal und Share Deal
- Überblick 2: Steuerliche Lebensphasen  
(Besteuerung des Erwerbs, Besteuerung der laufenden Gewinne, Besteuerung der Veräußerung)
- Haftungstatbestände
- Grunderwerbsteuer
- Umsatzsteuer
- Gewerbesteuer
- Körperschaftsteuer (Gesellschafterfremdfinanzierung, Verlustvorträge, Teilwertabschreibung, Mindestbesteuerung)

Dr. Günter Kahlert, Rechtsanwalt und Steuerberater, Partner White & Case LLP, Hamburg

### Seminarablauf:

#### Erster Seminartag

- 8:30 Empfang und Verteilung der Tagungsunterlagen
- 9:00 Beginn des Seminars
- 12:15 Mittagessen
- 13:45 Fortsetzung des Seminars
- 17:15 Abschlussdiskussion und Sektempfang
- 18:30 Ende des ersten Seminartages

Am Abend des ersten Seminartages lädt in Düsseldorf das NH Düsseldorf City-Nord und in Berlin das Mercure Hotel Berlin an der Charité alle Teilnehmer und Referenten zu einem Sektempfang ein. In diesem Rahmen haben Sie die Gelegenheit, in informellen Gesprächen mit den anwesenden Referenten und Kollegen Ihre spezifischen Fragen zu klären.

#### Zweiter Seminartag

- 9:30 Beginn des Seminars
- 13:00 Mittagessen
- 14:15 Fortsetzung des Seminars
- 17:00 Abschlussdiskussion und Ende des Seminars



### Veranstaltungshinweise:

#### Zukunft Bestandsimmobilie

19. - 20.09.06, Königstein/Ts.

#### REITs am Standort Deutschland

05.10.06, Köln

#### Immobilienunternehmen auf dem Weg an die Börse

06.10.06, Köln

#### Bewertung von Hotelimmobilien

30. - 31.10.06, Köln

04. - 05.12.06, München

#### Mietrecht für Gewerbeimmobilien

29. - 30.11.06, Berlin

24. - 25.01.07, Köln

#### A-Z der Immobilienbewertung

09. - 10.10.06, Düsseldorf

22. - 23.11.06, München

#### Strukturierte Finanzierung in der Immobilienwirtschaft

07. - 08.11.06, Düsseldorf

#### Bewertung von Service-, Pflege und Klinikimmobilien

21. - 22.09.06, Frankfurt am Main

16. - 17.10.06, München

#### Immobilien Due Diligence

25. - 26.09.06, Berlin

20. - 21.11.06, München

#### Immobilienstandort Köln 2006

21.-22. November 2006, Köln

#### Das 1x1 der Immobilienwirtschaft für Assistenz und Sekretariat

22. - 24.11.06, Frankfurt am Main

16. - 18.01.07, Stuttgart

Die Konferenzübersicht zu weiteren Veranstaltungen aus dem Themenbereich **Immobilien** finden Sie in unserem Internetauftritt unter [www.iir.de/immobilien](http://www.iir.de/immobilien)

16. Jahresauftaktkongress  
**CIMMIT® 2007**  
31.01. - 01.02. 2007  
Frankfurt/M.  
[www.cimmit.de](http://www.cimmit.de)

# Transaktionen von Immobilienpaketen

Um Ihre Anmeldung zügig bearbeiten zu können, bitten wir Sie, dieses Anmeldeformular zu benutzen.

IIR Deutschland GmbH, Div. B/LK, Postfach 1050, D-65836 Sulzbach/Ts.

Drei gute Gründe, an diesem Seminar teilzunehmen:

- Sie lernen Transaktionsstrategien, Player und Marktsituation kennen!
- Sie erfahren, wie Sie sich optimal auf eine erfolgreiche Transaktion vorbereiten!
- Sie hören, wie Sie Due Diligence im Unternehmen optimal vorbereiten und durchführen können!

Ihr persönlicher Mailcode:

## Stimmt Ihre Adresse?

Wenn nicht, nehmen Sie bitte direkt mit unserer Abteilung "Direktmarketing-Service" Kontakt auf:

Tel.: 06196/585-434, Fax: 06196/585-400

E-Mail: [adresse@iir.de](mailto:adresse@iir.de)

Telefax

06196/585-485

E-Mail

[anmeldung@iir.de](mailto:anmeldung@iir.de)

Internet

[www.iir.de](http://www.iir.de)

Post IIR

Postfach 1050  
D-65836 Sulzbach/Ts.

Telefon

06196/585-460

Ja, ich nehme wie folgt teil:	Datum	Preis	Code
<input type="checkbox"/> Düsseldorf	23.-24. November 2006	€ 1.695,-	B1383R-11
<input type="checkbox"/> Berlin	18.-19. Januar 2007	€ 1.695,-	B1384R-01
<input type="checkbox"/> Ich kann nicht teilnehmen, bestelle aber die Tagungsunterlagen inklusive CD-ROM zum Preis von € 405,-.			
Ich bestelle die Tagungsunterlagen inklusive CD-ROM zu folgenden Veranstaltungen:			
<input type="checkbox"/> Strukturierte Finanzierung in der Immobilienwirtschaft	B1151	Preis: € 405,-	
<input type="checkbox"/> A-Z der Immobilienbewertung	B1141	Preis: € 405,-	
<input type="checkbox"/> Cimit 2006	B1200	Preis: € 445,-	
(Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. + Versandkosten)			
<input type="checkbox"/> Ja, ich bin an einer Ausstellungs- bzw. Sponsoringmöglichkeit interessiert.			

## Teilnahmegebühr

Die Preise (zzgl. gesetzl. MwSt.) verstehen sich pro Person und beinhalten Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist fällig – ohne Abzug rein netto – mit Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

## Tagungsorte und Zimmerbuchung

1. Tag 8.30 bis 17.15 Uhr, anschl. Sekttempfang
2. Tag 9.30 bis 17.00 Uhr

### 1. Termin: 23.-24. November 2006

NH Düsseldorf City-Nord  
Münsterstr. 230-238  
40470 Düsseldorf  
Tel.: 0211/239486-0  
Fax: 0211/239486-100

### 2. Termin: 18.-19. Januar 2007

Mercure Hotel Berlin an der Charité  
Invalidenstr. 36-41  
10115 Berlin  
Tel.: 030/30826-0  
Fax: 030/30826-100

Für unsere Teilnehmer steht in den Veranstaltungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zu besonderen Konditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig direkt mit den Hotels in Verbindung.

## Stornierung/Umbuchung

Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 Tagen bis 14 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50% der Teilnahmegebühr. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Eine Umbuchung (Benennung Ersatzteilnehmer/andere IIR-Veranstaltung) ist zu jedem Zeitpunkt möglich. In diesem Fall wird eine Gebühr in Höhe von € 50,- (zzgl. MwSt.) fällig. Diese Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die IIR Deutschland GmbH zu vertreten hat.

## Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Ggfs. geben wir Adressen an Unternehmen weiter, deren Angebot für Sie hinsichtlich Inhalt, Qualität und Service interessant sein könnte. Wenn Sie die Speicherung oder Weitergabe Ihrer Daten bzw. unsere Werbung an Ihre Adresse nicht wünschen, bitte Nachricht an IIR Deutschland GmbH, Pf 1050, 65836 Sulzbach, Tel. 06196-585 0, E-Mail [datenschutz@iir.de](mailto:datenschutz@iir.de) und Ihre Daten werden gesperrt. (weitere Infos unter [www.iir.de/datenschutz.html](http://www.iir.de/datenschutz.html))

## internet

Ihre hausinterne Bestellnummer	
Name (1. Teilnehmer)	Vorname
Position	Abteilung/Hauspostcode
Name (2. Teilnehmer)	Vorname
Position	Abteilung/Hauspostcode
genehmigender Vorgesetzter	
Funktion	Abteilung/Hauspostcode
Firma	Branche
Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Telefax
E-Mail	
<input checked="" type="checkbox"/> Verbindl. Unterschrift	Datum
<input type="checkbox"/> Ich bin an Informationen zu IIR-Veranstaltungen per E-Mail/Telefax interessiert.	
E-Mail	Telefax
Unterschrift	Datum

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Rechnungsstelle/Abteilung	Ansprechpartner/Telefon
Postfach	PLZ/Ort

IMAIP MA R1001 RE70/01

Änderungen vorbehalten