

Für Käufer und Verkäufer:

Auch für Nicht-Juristen  
bestens geeignet!

# Der *perfekte* Immobilien-Kaufvertrag

Lernen Sie, Ihre Verträge optimal Ihren 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  
Verkäuferseite  
Punkt für Punkt

Ihre Referenten:



Mario Leißner  
Chefsyndikus  
Oppenheim Immobilien-  
Kapitalanlagegesellschaft mbH



Dr. Ulrich May  
Rechtsanwalt  
Zirngibl Langwieser  
Notare Partnerschaft

So beurteilen begeisterte  
Teilnehmer das Seminar:

„Inhalt und Aufbau waren  
praxisnah.“

„Die Dozenten überzeugten  
durch fachliche Kompetenz  
und die Fähigkeit, komplexe  
Zusammenhänge anschaulich  
zu vermitteln.“

„Das Thema der Veranstaltung  
ist voll getroffen.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

20. Februar 2006 in Frankfurt am Main

29. März 2006 in Hamburg

2. Mai 2006 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.

## Was Sie hier lernen:

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!**

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

## 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*



**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 Begrüßung, Vorstellung der Referenten

## 9.40 Einführung

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

## Der Grundstückskaufvertrag im Überblick

- ◆ Wesentliche Regelungen
- ◆ Vertragsabschluss, insbesondere Stellvertretung
- ◆ Überblick Beurkundungsverfahren
- ◆ Umfang der Beurkundungspflicht, insbesondere Vereinbarung von Sonderpflichtungen
- ◆ 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:

Notarsyndikus, **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH**, Wiesbaden  
Rechtsanwalt, **Zirngibl Langwieser Notare Partnerschaft**, München

## 11.00 Kaufpreis

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

### Verkäufernicht:

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

### Käufersicht:

- 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

- ◆ Übergangszeitpunkt

## 12.15 Gemeinsames Mittagessen

## 13.30 Mängelhaftung

- ◆ Begriffsbestimmungen
- ◆ Beschaffenheitsangabe oder Garantie?

### Verkäufernicht:

- 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 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, Mieterschutzvorschriften
  - 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 Zusammenschlusskontrolle

- ◆ 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**.

### 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.

### Mario Leißner

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, ist Chef-syndikus der **Oppenheim Immobilien-Kapitalanlage-gesellschaft 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 des Hessischen Prüfungsausschusses für Steuerberater.

### Dr. Ulrich May

ist Rechtsanwalt der **Zirngibl Langwieser Notare Partnerschaft** 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 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](mailto:gollnick@managementcircle.de)

## Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

# Exitstrategien für Immobilien

**30. und 31. Januar 2006 in Frankfurt am Main**

**6. und 7. März 2006 in München**

**3. und 4. April 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](mailto: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

### 20. Februar 2006 in Frankfurt am Main

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt  
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt  
Tel.: 069/6 64 01-0, Fax: 069/6 64 01-44 25  
E-Mail: info.mainplaza@lindner.de

### 29. März 2006 in Hamburg

Dorint Sofitel Am Alten Wall Hamburg  
Alter Wall 40, 20457 Hamburg  
Tel.: 040/3 69 50-0, Fax: 040/3 69 50-10 00  
E-Mail: reservierung.hamaltdorint.com

### 2. Mai 2006 in Düsseldorf

ArabellaSheraton Airport Hotel Düsseldorf  
Im Flughafen Düsseldorf, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/41 73-0, Fax: 02 11/41 73-707  
E-Mail: airporthotel.duesseldorf@arabellasheraton.com

### 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:

WS

- 20. Februar 2006 in Frankfurt am Main 02-49686
- 29. März 2006 in Hamburg 03-49687
- 2. Mai 2006 in Düsseldorf 05-49688

**1** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**2** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**3** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_  
MITARBEITER:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  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
- Online Trainings
- 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. Unser Angebot: Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – von der individuellen Bildungsberatung bis zum innovativen Online Training ([www.webacad.de](http://www.webacad.de)). 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](http://www.managementcircle.de).

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)