



## Michael Pauli, LL.M.

Seminarleiter

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Langjährige Tätigkeit im Handels- und Gesellschaftsrecht, insbesondere Unternehmenstransaktionen  
Zahlreiche Veröffentlichungen und Vorträge zu handels- und gesellschaftsrechtlichen Themen.

## Termine

### 22.11.18 - Düsseldorf

Anmeldeschluss 10.10.18\*  
Seminar-Nr. 111880

\* Nach Anmeldeschluss sind Restplätze nur auf Anfrage buchbar.

# Erwerb und Verkauf von Immobiliengesellschaften

## Absolute Sicherheit in den Grundlagen und rechtzeitiges Erkennen von Fallstricken

### Thema

Häufig ist es ratsam, nicht die Immobilien eines Unternehmens selbst, sondern die im Grundbuch eingetragene Eigentümergesellschaft und damit indirekt die Immobilien zu verkaufen. Dies ist u.a. juristisch ein anspruchsvoller Vorgang, indem man u.a. die passende Gesellschaftsform wählt, die Immobilien einbringt oder ankauft, Geschäftsvorgänge in gehöriger Weise dokumentiert, steuerrechtliche Fragen beachtet etc.

Der eigentliche Verkaufsprozess ist sodann vorzubereiten, indem u.a. Unterlagen aufbereitet und in einen (virtuellen) Datenraum eingestellt werden. Für den engeren Verkaufsprozess sind dann u.a. Vertraulichkeits- und ggf. Exklusivitätsvereinbarungen abzuschließen, bei denen man die Fallstricke kennen und vermeiden sollte. Auch für die Durchführung der dann folgenden Prüfung von Unternehmen (sog. Due Diligence), Immobilien sowie zugehöriger Bestandsverträge haben sich Üblichkeiten herausgebildet.

Nicht zuletzt die Verhandlung, das Timing und der Abschluss des Kaufvertrags weisen Besonderheiten auf. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf dem Garantiekatalog, der die Erwartung eines Erwerbers an die Führung eines Immobilienunternehmens ausdrückt.

### Seminarinhalt

#### Die Immobiliengesellschaft

Welche Vorteile und welche Nachteile? Eine Betrachtung aus Verkäufer und Erwerbersicht

#### Gesellschaftsrechtliche Ausgangslage

Gängige Rechtsformen  
Haftungsprivilegien & Haftungsrisiken  
Stärkung Bestand Immobilienvermögen durch restriktive Kündigungs- und Abfindungsregelungen der Immobiliengesellschaft  
Schutz Immobilienvermögen vor Dritter  
Nachfolgeregelungen und Familienpool

#### Steuerrechtliche Ausgangslage

Ertragssteuer - Grunderwerbssteuer - Umsatzsteuer - Verlustnutzung und Abschreibungsvolumen - Betriebsaufspaltung & Entflechtung

#### Gesellschaftsrechtliche Besonderheiten

#### Erste Schritte Erwerb / Verkauf

Bieterverfahren, M&A Makler oder Kleinanzeigen?

Geheimhaltungs- und Exklusivitätsvereinbarung, Absichtserklärung (LoI/MoU), Break-up-Fee-Klauseln  
Due Diligence - Due Diligence Report

#### Der Anteilskaufvertrag

Der Kaufgegenstand und dessen Übertragung  
Kaufpreis und Kaufpreisfälligkeit  
Kaufpreiszahlung, Fälligkeitsregelungen und Zwangsvollstreckungsunterwerfung  
Exkurs: Kaufpreisfinanzierung  
Beschaffenhheitsgarantien Kaufgegenstand: Was wird zugesichert und was wird erwartet?

Rechtsfolge bei Verletzung von Beschaffenhheitsgarantien: Nacherfüllung, Minderung Kaufpreis, Rücktritt und Schadensersatz  
Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüsse: De minimis – und caps  
Vollzug des Anteilskaufvertrags (Abtretung der Anteile, aufschiebende Bedingung)  
Verjährung von Ansprüchen  
Kosten und Form des Anteilskaufvertrags  
Auslandsbeurkundung  
Vorkaufsrechte, Drag and Tag Along Rights bei mehreren Gesellschaftern

### Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände, die einen umfassenden Überblick aus gesellschafts- und steuerrechtlicher Sicht über den Erwerb oder die Veräußerung von Immobiliengesellschaften erwerben möchten.

### Anmeldung

Die Seminargebühr beträgt inkl. Mittagessen, Pausengetränken/-snacks, Parkgebühren und Seminarunterlagen 1.190,- € zzgl. MwSt.

Ab dem zweiten Teilnehmer gewähren wir einen Nachlass von 10 %.

### Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist:

- Erfahren Sie, welche Erwartung ein Erwerber an die Führung Ihrer Immobiliengesellschaft hat, was auch unter Compliance-Gesichtspunkten von großer Bedeutung ist
- Entwickeln Sie die Fähigkeit, Schwachstellen im Vermarktungskonzept rasch zu erkennen.
- Optimieren Sie die Arbeits- und Entscheidungsschritte in allen Phasen des Abwicklungsprozesses
- Stärken Sie Ihre Kompetenz als Verhandlungspartner