

Unverzichtbares Rechtswissen für Käufer und Verkäufer:

# Der perfekte

Auch für  
Nicht-Juristen  
geeignet!

# Immobilien-Kaufvertrag

## Zwei Parteien, zwei Interessen:

- Unterschiedliche Ansprüche von Käufern und Verkäufern

## Zahlung des Kaufpreises:

- Wie Sie den optimalen Kaufpreis bestimmen – auch unter steuerrechtlichen Gesichtspunkten

## Der Grundstückskauf im Fokus:

- Vom Vertragsabschluss bis zur Eintragung ins Grundbuch

## So regeln Sie Mängel im Vorfeld:

- Angabe der Beschaffenheit, Garantie und Wissenserklärungen

## Wichtige Regelungen im Umgang mit Dritten:

- Mietverhältnisse, Übergang von Arbeitsverhältnissen und Freistellungsregelungen

## Wenn Beiträge und Kosten anfallen

- Vorteilhafte Regelungen zu Erschließungskosten, Baukosten und Risikoverteilung

## Von der Vertragsgestaltung bis zur Abwicklung:

Die wichtigsten Regelungen beim Immobilienerwerb

Ihre Referenten



Mario Leißner  
King & Spalding LLP



Dr. Ulrich May  
Zirngibl Langwieser  
Rechtsanwälte  
Partnerschaft

## So beurteilen begeisterte Teilnehmer das Seminar:

- ✓ „Sehr hilfreich für die Erstellung von Kaufverträgen.“
- ✓ „Toller Gesamtüberblick und Praxisnutzen.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

31. Juli 2012 in Berlin

20. August 2012 in Frankfurt/M.

25. September 2012 in Düsseldorf

  
**MANAGEMENTCIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Naturgemäß haben **Käufer und Verkäufer einer Immobilie** oder eines Immobilienpaketes **gegensätzliche Interessen**. Außerdem ist jedes Immobiliengeschäft so einzigartig wie die verkaufte Immobilie selbst – ein Standardmuster für einen Immobilienkaufvertrag gibt es daher nicht! 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 kennen zu lernen.

#### Und zwar von beiden Seiten:

In unserem Seminar „Der perfekte Immobilienkaufvertrag“ zeigen Ihnen unsere **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!

### 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. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Michael Stecay**

Projektmanager

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: michael.stecay@managementcircle.de

### Aktuell und auf den Punkt!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil

verwalten Sie unter: [www.managementcircle.de/email](http://www.managementcircle.de/email)



### Mario Leißner

ist deutscher Managing Partner der internationalen Rechtsanwaltssozietät **KING & SPALDING LLP** in Frankfurt/M. Er berät seit 16 Jahren bei deutschen und internationalen Immobilientransaktionen, im Investment- und sonstigen Aufsichtsrecht sowie bei der Fondsstrukturierung. In Chambers Europe wird Mario Leißner als „Leader in his Field“ geführt; der Immobilien Manager zählt ihn – als einen von nur 4 Anwälten – zu den führenden Köpfen der deutschen Immobilienindustrie. Zu seinen Mandanten gehören insbesondere Kapitalanlagegesellschaften, offene und geschlossene Immobilienfonds, Asset Manager und institutionelle Investoren bei der Strukturierung ihrer Produkte und Vehikel, im Aufsichtsrecht, bei deutschen und internationalen Transaktionen sowie zu sämtlichen Aspekten des Immobilienrechts. Mario Leißner hat mehr als eintausend Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von über 35 Mrd. Euro betreut.

### Dr. Ulrich May

ist Rechtsanwalt und Partner bei **Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Partnerschaft** in München. Nach Auslandsaufenthalt 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 Verkäufer- 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 der wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkte.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

### Energetische Gebäudesanierung

27. und 28. Juni 2012 in Berlin

31. Juli und 1. August 2012 in Köln

3. und 4. September 2012 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: dirk.gollnick@managementcircle.de  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



# So gestalten Sie einen für Sie perfekten Immobilienkaufvertrag!



Ihre Seminarleiter:

Mario Leißner, Rechtsanwalt und Partner, **King & Spalding LLP**, Frankfurt/M.  
Dr. Ulrich May, Rechtsanwalt und Partner, **Zirngibl Langwieser Rechtsanwälte Partnerschaft**, München



## Formen des Immobilienerwerbs

- Bauträgerkaufvertrag
- Forward Deal
- Immobilienerwerb im Rahmen der Zwangsversteigerung
- Übertragung von Anteilen an einer Grundstücksgesellschaft (share deal)
- Immobilienkaufvertrag

## Wesentliche Regelungen zum Grundstückskaufvertrag

- Vertragsabschluss, insbesondere Stellvertretung
- Beurkundungsverfahren
- Umfang der Beurkundungspflicht, Vereinbarung von Sonderverpflichtungen, Parallelverträge
- Heilung von Beurkundungsmängeln; Abänderung, Aufhebung von Verträgen
- Grundbuch
- Sonderfall GbR
- Grundstücksübertragung und weitere zu vergütende Leistungen
- Koppelungsverbot
- Eigentumsverschaffung, Nutzungsrechte und Reallasten, Grundpfandrechte, Vorkaufsrechte
- Teilflächenverkauf

## Der Kaufpreis im Fokus

- Bestimmung des Kaufpreises
- Steuerrechtliche Erwägungen
- Kaufpreisfälligkeit, Absicherung und Finanzierung

### Verkäufersicht:

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

### Käufersicht:

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

## Besitz, Nutzen Lasten

- Übergangszeitpunkt
- Übergang „wirtschaftliches Eigentum“
- Übergangsregelungen bis zur Eigentumsumschreibung im Grundbuch

## Mängelhaftung – worauf Sie achten sollten

- Beschaffenheitsangabe oder Garantie?  
**Verkäufersicht:**
  - Möglichkeiten des Haftungsausschlusses
  - Vermeidung ungewollter Garantien
  - Mitverkauf beweglicher Sachen
  - Musterklausel
- **Käufersicht:**
  - Der kritische Zeitraum zwischen Beurkundung und Besitzübergang
  - Beschaffenheitsangaben
  - 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

## Mietverhältnisse und andere Rechtsverhältnisse

- Übergang kraft Gesetz
  - Mietsicherheiten, Mieterschutzvorschriften
  - Mietverträge: Due Diligence, Vertragsgestaltung, Garantien
- Arbeitsverhältnisse
- Versicherungen: Pflichten und Übernahmen
- Verbindlichkeiten gegenüber einer WEG
- Bauen und Planen

## 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

### Seminarzeiten

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

Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
9.30 Uhr	12.15 Uhr	ca. 18.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie möchten Ihre Immobilienkaufverträge möglichst vorteilhaft gestalten.
- Sie suchen ein Seminar, in dem Sie die Käufer- und die Verkäuferseite des Vertrages Punkt für Punkt gegenüberstellen.
- Sie interessieren sich für den kompletten Ablauf vom Käuferinteresse bis zur Eigentumsübertragung.

## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

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

## Termine und Veranstaltungsorte

### 31. Juli 2012 in Berlin

Steigenberger Hotel Berlin, Los-Angeles-Platz 1, 10789 Berlin  
Tel.: 030/2127-702, Fax: 030/2127-799  
E-Mail: reservation@berlin.steigenberger.de

### 20. August 2012 in Frankfurt/M.


Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/7578-1133, Fax: 069/7578-1004  
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

### 25. September 2012 in Düsseldorf

Hilton Düsseldorf, Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211/4377 0, Fax: 0211/4377 2410  
E-Mail: reservations.duesseldorf@hilton.com

### 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 Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn) 

## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://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. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.295,-. 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

- 31. Juli 2012 in Berlin** 07-72471
- 20. August 2012 in Frankfurt/M.** 08-72472
- 25. September 2012 in Düsseldorf** 09-72473

**1** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**2** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**3** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

**@** E-Mail \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Ansprechpartner/in im Sekretariat: \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Rechnung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

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

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**  
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**  
 E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
 Internet: **[www.managementcircle.de/07-72471](http://www.managementcircle.de/07-72471)**  
 Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

