

## Grundlagenkurs „Fit im Immobilien-Management“

- Veranstaltung:** 3-tägiger Kurs, jeweils getrennt buchbar
- Termin:** 5. – 7. Februar 2001, München,  
28. Feb. – 2. März 2001, Berlin,  
2. – 4. April 2001, Frankfurt
- Zielgruppe:** Leiter Immobilien/Liegenschaften von Unternehmen aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen  
Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aus
- Immobilienabteilungen von Kreditinstituten, Bausparkassen und Hypothekenbanken
  - Finanzdienstleistungsgesellschaften, Versicherungen
  - Bauunternehmen, Bauträgergesellschaften
  - Wohnungsbaugesellschaften
  - Architektur- und Ingenieurbüros
  - Immobilien-Verwaltungsgesellschaften, Facility Management Unternehmen
  - Immobilienfonds, Immobilienleasinggesellschaften
  - Öffentlichem Dienst und kommunalen Unternehmen
- sowie
- Immobilienberater und -makler
  - Projektentwickler, -steuerer, -manager, -betreuer
  - Stadt-, Regionalplaner
  - Private und institutionelle Investoren
  - Spezialisierte Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

## **1. Kurstag**

**8.30** Empfang mit Kaffee und Tee  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

**9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden des ersten Kurstages**  
**Thomas Meyer**, Geschäftsführender Gesellschafter, Comes Real GmbH, Consulting  
Mediation Services für die Immobilienwirtschaft, Geschäftsführender Gesellschafter,  
Starnberg

### **Einführung**

**9.15 Von der Immobilienverwaltung zum Immobilienmanagement -  
Dargestellt anhand des Corporate Real Estate Management**

- 
- Notwendigkeit eines aktiven Immobilien-Management
- Gestiegene Anforderungen an das Immobilien-Management
- Facetten und Aufgabenfelder eines aktiven Immobilien-Management
- Fallbeispiel: Vorgehen und Aufgaben bei der Einführung von CREM-Strukturen
- 

**Thomas Meyer**

**10.45** Pause mit Kaffee und Tee

### **Standortwahl**

**11.15 Grundlagen der Markt- und Standortanalyse**

- 
- Daten- und Informationsgrundlagen
- Instrumente der Marktanalyse
- Ableitung eines Nutzungskonzeptes
- Praxisbeispiel: ...
- 

**Germano Tullio**, Partner, Bulwien & Partner, Berlin

**12.45** Apéritif und gemeinsames Mittagessen

### **Projektentwicklung**

**14.15 Projektentwicklung**

- 
- Traditionelles Verständnis der Projektentwicklung
- Änderung der Rahmenbedingungen
- Sicherstellung wirtschaftlicher Ziele in der Projektentwicklung
- Praxisbeispiel: ...
- 

**Martin Halder**, Geschäftsführer, Wirtschaftsberatung Halder GmbH & Co., Berlin

15.45 Pause mit Kaffee und Tee

## **Immobilienmarketing**

### **16.15 Professionelles Immobilienmarketing**

- 
- Immobilienmarketing als marktorientiertes Entscheidungsverhalten
- Entwicklung von Marketingstrategien
- Zielgerichteter Einsatz des Marketinginstrumentariums
- Praxisbeispiel: ...
- 

*Dr. Kerstin Brade, European Marketing und Research Manager, Tishman Speyer Properties, London*

17.45 Ende des ersten Kurstages

## **2. Kurstag**

8.30 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 **Begrüßung durch den Vorsitzenden des zweiten Kurstages**  
*Thomas Meyer*

## **Facetten des Immobilien-Management**

### **9.15 Strategisches Management bei Wohnungsunternehmen und bei öffentlichen Institutionen**

- 
- Ausgangslage und Veränderung der Rahmenbedingungen für Wohnungsunternehmen und bei öffentlichen Institutionen (Public Real Estate Management)
- Strategische Handlungsoptionen
- Privatisierungsstrategien
- Kooperations- und Betreibermodelle
- Fallbeispiel: ...
- 

*Thomas Meyer*

10.45 Pause mit Kaffee und Tee

## **Portfoliomanagement**

### **11.15 Grundlagen und Beispiele erfolgreichen Portfoliomanagements**

- 
- Strategische Aspekte – Asset Reduzierung?
- Organisatorischer Aufbau
- Informationstechnische Unterstützung
- Wo geht die Reise hin?
- Praxisbeispiel: ...
-

**André Wieland**, Senior Partner, LWP Dr. Langen & Wieland Management Partner GmbH,  
München

12.45 Apéritif und gemeinsames Mittagessen

### Immobilienbewertung

#### 14.15 Bewertungsaspekte bei Portfolioimmobilien

- 
- Vorgehensweise, Grundsätze und Verfahren/Techniken der Wertermittlung
- Aspekte der Immobilien-Due Diligence
- Vorschläge und Lösungsansätze für eine Immobilienbewertung im Kontext der Unternehmensbewertung
- Praxisbeispiel: ...
- 

**NN**

15.45 Pause mit Kaffee und Tee

### Facility Management

#### 16.15 Facility Management – Anforderungen aus der Sicht des Immobilien-Nutzers

- 
- Der Nutzer/Mieter als Kunde
- Das Wesen von Facility Management
- Anforderungen des FM an Immobilien
- Praxisbeispiel: ...
- 

**Ulrich Glauche**, Consultant Facility Management, Dr. Rödl & Partner GbR, Nürnberg

17.45 Ende des zweiten Kurstages

### 3. Kurstag

8.30 Empfang mit Kaffee und Tee

#### 9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden des dritten Kurstages

**Jürgen Herrlein**, Partner, Lappat & Schütt, Frankfurt

### Juristische und steuerliche Grundlagen

#### 9.15 Juristische Aspekte im Immobilien-Management

- 
- Analyse des Vertragsbestandes (interne und externe Due Dilligence)
- Probleme bei Erwerb und Verkauf (aktuell: Altlastenklauseln, Sanierungsgebiete)
- Probleme des Mietrechts (insbesondere Laufzeit, Kündigungsmöglichkeiten, Mieterhöhung; Auswirkungen des Mietrechtsneuordnungsgesetzes)
- Einflüsse des öffentlichen Rechts, insbesondere des öffentlichen Baurechts
- Bauplanungsrecht (Bebauungsplan als Vermarktungshindernis?)

- Bauordnungsrecht (Möglichkeiten und Grenzen, Ausnahmen und Befreiungen), Denkmalschutz
- evtl. Verhältnisse im europäischen Ausland
- 

**Jürgen Herrlein**

**10.45** Pause mit Kaffee und Tee

#### **11.15 Steuerliche Aspekte im Immobilien-Management**

- 
- Besondere Grundsteuererwerbsprobleme (Steuervermeidungsmodell)
- Umsatzbesteuerung von Immobilien (insbesondere Sicherung des Vorsteuerabzugs)
- Steuerpflichtige Realisierung von stillen Reserven (insbesondere Verkauf von Objekten mit Sonderabschreibungen, Drei-Objekte-Grenze, 10-Jahresfrist, Vermeidungsstrategien)
- Erbschaftssteuerlicher Gestaltungsbedarf
- Ertragssteuerliche Optimierung unter besonderer Berücksichtigung der Steuerreform
- evtl. Verhältnisse im europäischen Ausland
- 

**Hans-Jürgen Lappat**, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Lappat & Schütt, Frankfurt (angefragt)

**12.45** Apéritif und gemeinsames Mittagessen

### **Finanzierungs-Grundlagen**

#### **14.15 Immobilienfinanzierung**

- 
- Kreditnehmerbonität
- Grundstücks- und Gebäudequalität
- Baukosten und Durchführungsrisiken
- Vermietungs- und Vermarktungsrisiken
- Investitionsrechnung
- Kreditbedingungen und Risk Mitigation
- Risikoorientierte Vergütungssysteme
- 

**NN**

**15.45 Zusammenfassung durch den Vorsitzenden**

**16.00** Ende des Grundlagenkurses

Für Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:

**Dipl.-Geogr. Dagmar Debus**  
**Konferenz-Managerin Immobilien**

**EUROFORUM Deutschland GmbH**  
**Hans-Günther-Sohl-Str. 7**  
**D-40235 Düsseldorf**

Tel.: 0211/ 9686-418  
Fax: 0211/ 9686-94418

[dagmar.debus@euroforum.com](mailto:dagmar.debus@euroforum.com)

Bei Fragen zu Ausstellungs- oder Sponsoring-  
möglichkeiten wenden Sie sich bitte an:

**Jens O. Mayer**  
**Sponsoring und Exhibition Manager**

Telefon: 0211 / 96 86 - 598  
Telefax: 0211 / 96 86 - 94 598

[jens.mayer@euroforum.com](mailto:jens.mayer@euroforum.com)