

Transaction Management - Grundlagen

Transaction Management als Grundstein für ein erfolgreiches Immobilieninvestment

Seminar-ID: **10500**

Kursinfo: **NEU**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

Mit dem Transaktionsmanagement werden die Grundsteine gelegt, die ein Immobilieninvestment zu einem erfolgreichen sowie nachhaltigen Investment werden lassen. Professionalisierung bedeutet hier: sämtliche Kernprozesse sowie potenzielle Risiken einer Transaktion in ihrer Komplexität zu erkennen und diese adäquat zu bewerten. Gezielte An- und Verkäufe setzen voraus, den hiesigen Immobilienmarkt zu kennen, das bestehende Preisniveaus einschätzen zu können sowie sich der Spezifika der jeweiligen Assetklassen in den entsprechenden Märkten bewusst zu sein. Transparente und optimal strukturierte Transaktionsprozesse können nur gelingen, wenn mögliche Risiken identifiziert und im Transaktionsprozess eingepreist werden können.

Grundvoraussetzung und zentrales Element für jeden An- und Verkauf ist daher eine umfassende Due Diligence in sämtlichen Teilbereichen sowie die Strukturierung der geplanten Zahlungsströme. Sie lernen, welche Digitalisierungsmaßnahmen in ihrem Unternehmen den Transaktionsprozess unterstützen können, um eine Transaktion nach den wichtigsten Kriterien und auch hinsichtlich dem Thema ESG beurteilen zu können. Weiters erfahren Sie, wie die gezielte und professionelle Aufbereitung von Entscheidungsvorschlägen für das Management, eine raschere Umsetzung bzw. Abwicklung einer Transaktion unterstützt.

Ihr Programm im Überblick

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

- Transaktionsprozess
 - Begriffsdefinition
 - Strategische Planungsphase
 - Systematik
 - Inhalte
 - Beteiligte
 - Ziele
 - Prozesse
 - Instrumente
 - Organisation der Projekte
- Verwaltung der Dokumente
 - Die An- und Verkaufsplanung
 - Unternehmensziele und -strategien
 - Planungsinstrumente und -gespräch
 - Portfolioanalyse
- Due Diligence
 - Legal Due Diligence ft. Red Flag
 - Rechtlich, steuerlich, technisch und wirtschaftlich
 - Begriffsdefinition, Ziele und Struktur
 - Bewertung von Immobilien
 - Begriffe
 - Rechtsgrundlagen
 - Fehlererkennung
 - Manipulation
 - Markt- und Standortanalyse
- Käufer und Verkäufer
 - Vermarktungswege und -medien
 - Direktansprachen
 - Vertriebspartner auswählen und steuern
- Objektbesichtigungen

- Verhandlungen
 - Vertraulichkeits- und Exklusivitätserklärung
 - Absichtserklärung
 - Fragen und Antworten
 - Verhandlungsstrategien
- Finanzierung
- Entscheidungsprozesse
- Kaufverträge
 - Systematik
 - Inhalt
 - Berücksichtigung und Besonderheiten – Share Deal
 - Grundstückskaufvertrag – Asset Deal
 - Vor und nach der Unterzeichnung
- Notarielle Beurkundung
- Übergabe der Immobilie

Interessant für

- Mitarbeiter und Nachwuchsführungskräfte von
 - Immobilienunternehmen
 - Banken
 - Versicherungen

Referent*in

Mag. (FH) Paul Schwarz MA, MRICS

Managing Director bei Your Network GmbH

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
26.09.2022	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 540,-
26.09.2022	1 Tag	Wien	Online	€ 540,-
20.03.2023	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 540,-
21.09.2023	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 540,-
21.09.2023	1 Tag	Wien	Online	€ 540,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien