

Due Diligence von Handelsimmobilien

Gezielte Stärken-Schwächen-Analyse für eine marktgerechte Bewertung

Wirtschaftliche Aspekte

- Handelsimmobilie als Asset – Top-Renditebringer mit Besonderheiten
- Analyse von Kundenwünschen, Markt, Standort und Wettbewerb
- Wertsteigerungspotenziale erkennen

Rechtliche Aspekte

- Das Baurecht im Blick: Genehmigungen, Grundbuch, Baulasten, Wertsteigerung durch Planung
- Prüfung bestehender Verträge: Betriebs- und Nebenkosten, Unterhaltungspflichten, Bewertung der Mietverträge, Arbeitsverträge

Technische Aspekte

- Bautechnik: Mängel, Instandsetzungsbedarf, Kostenkontrolle
- Umwelttechnik: Risiken im Gebäude, Bauschadstoffe, Altlasten

Finanzielle Aspekte

- Identifizierung der wesentlichen Werttreiber bzw. Risikofaktoren
- Überleitbarkeit, Realisation und Nachhaltigkeit der Erträge und Aufwendungen
- Proforma Finanzzahlen beim Immobilien-Carve-Out

Steuerliche Aspekte

- Verlässlichkeit Ihrer Informationsquellen: Handelsregister, Bilanzen und Datenraumscreening als Basis im Rahmen des Q&A-Prozesses
- Margenkiller Gewerbe- und Umsatzsteuer, steuerschädliche Wirtschaftsgüter und Tätigkeiten, Haftung für fremde Steuern

Ihre Experten:



Dr. Angelus Bernreuther
BBE Handelsberatung GmbH



Thomas Elsner
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft



Dr. Thomas Lüttgau
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft



Dr. Nils Mengen
**Ebner Stolz Mönning
Bachem Partnerschaft**



Thomas Portmann
ARCADIS Deutschland GmbH



Henning-Günther Wind, LL.M.
**Ebner Stolz Mönning
Bachem Partnerschaft**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

14. und 15. Oktober 2013 in Frankfurt/M.

7. und 8. November 2013 in München

4. und 5. Dezember 2013 in Köln

Prüfen Sie Ihre Handelsimmobilie auf „Herz und Nieren“!

Ihre Seminarleiter:

Dr. Angelus Bernreuther, Leiter Standortforschung, **BBE Handelsberatung GmbH**, München
Thomas Elsner, Partner und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft**, Köln
Dr. Thomas Lüttgau, Partner und Fachanwalt für Verwaltungsrecht, **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft**, Köln

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

13.00 Business Lunch

14.15 Baurechtliche Gestaltungsmöglichkeiten

- Wertsteigerung der Immobilie durch Planung
- Überblick über die Planverfahren und -abläufe
- Anforderungen an die rechtssichere Bauleitplanung
- Vorsicht bei der Bestandsüberplanung!
- Abwehr von Konkurrenz – ein Weg zur Wertsteigerung?

15.00 Bewertung bestehender (Miet-)Verträge

- Schriftform – Risiko oder auch Chance?
- Belastbarkeit von Klauseln zu Betriebs- und Nebenkosten
- Sind die Unterhaltungspflichten rechtssicher vereinbart?
- Wertsicherung der Miete
- Vorsicht bei Arbeitsverhältnissen (§ 613a BGB)

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Bewertung sonstiger Rechtsverhältnisse

- Bedeutung von Grundbuch und Baulastenverzeichnis
- Rückgriff auf frühere Planer und Bauunternehmer?
- Abgleich: rechtliche Papierform vs. Bestand
- Urheberrecht contra Neugestaltung?
- Verkäufererklärungen zu Rechtsverhältnissen

16.45 Erproben Sie Ihr neu erworbenes Wissen anhand eines ausgewählten Falls aus der Praxis.

17.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Gelegenheit für Ihre offenen Fragen

ca. **18.00** Ende des ersten Seminartages

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.40 Aktuelle Rahmenbedingungen im Handel als Basis für eine erfolgreiche Handelsimmobilie

- Verbrauchertendenzen: Was will der Kunde?
- Angebotsstrukturen: Wohin entwickelt sich der Handel in Zeiten von E-Commerce und Co?
- Betriebstypenentwicklung: Wer sind die Gewinner?
- Standorttendenzen: Wie nachhaltig sind Standorte?

10.30 Einzelhandelsimmobilien als Asset-Klasse

- Top-Renditebringer – aber mit Besonderheiten!
- Quantitative Kennzahlen: Was zählt, was nicht?
- Qualitative Faktoren – wichtiger denn je!
- Spezialanforderungen für das Asset und Property Management

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Due Diligence: aus wirtschaftlicher Sicht

- Kriterien für einen erfolgreichen Ankauf
- Kriterien – Fehlinvestitionen vermeiden!
- Status Quo-Analyse von Standort, Markt und Wettbewerb als Basis
- Wie Sie Wertsteigerungspotenziale frühzeitig erkennen
- Checklisten für das Vorgehen im Ankaufprozess



12.15 Due Diligence – aus öffentlich-rechtlicher Sicht

- Sicherung des Immobilienwerts durch Baurecht
- Sichern die erteilten Genehmigungen die Nutzung?
- Was ist zu tun, um Bau und Nutzung zu legalisieren?
- Wie Sie Umstrukturierungen rechtssicher steuern – Verlust des Baurechts durch Leerstand? – Richtige Antragstellung
- Gefahren durch nachträgliche baurechtliche Anforderungen und Altlasten

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!



So identifizieren Sie finanzielle und steuerliche Risiken

Ihre Seminarleiter:

Thomas Portmann, Segmentleiter Green & Transactional Services, **ARCADIS Deutschland GmbH**, Frankfurt
Dr. Nils Mengen, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner, **Ebner Stolz Mönning Bachem Partnerschaft**, Köln
Henning-Günther Wind, LL.M., Steuerberater und Partner, **Ebner Stolz Mönning Bachem Partnerschaft**, Stuttgart

9.00 Es geht weiter

- Überblick über die Themen des zweiten Seminartages und kurze Abstimmungen mit Ihren Erwartungen

9.10 Bautechnische Bewertung von Handelsimmobilien

- Technische Due Diligence (TDD) – was kann sie leisten, was nicht?
- Wichtige Begriffe und Grundlagen
- Angebotserstellung und Leistungsbild der TDD: Tipps und Tricks
- Der Schwellenwert und weitere Definitionen
- Formen, Inhalte und Ziele der TDD (Einkaufs- vs. Verkaufs-DD)

9.45 Optimale Durchführung der Technischen Due Diligence

- Ablauf: Ortsbegehung und Dokumenteneinsicht
- Berichtsinhalte – was will der Kunde?
- Checklisten und Bewertungssysteme
- Formate und Musterberichte
- Augenscheinliche Mängel (z.B. Instandsetzungsbedarf) und Kostentabelle



10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Umwelttechnische Bewertung von Handelsimmobilien

- Potenzielle Risiken im Gebäude und Bauschadstoffe
- Analyse von und Umgang mit Altlasten im Untergrund
- Wichtige Gesetzesgrundlagen (u.a. Baugesetzbuch, Bundesbodengesetz, Wasserhaushaltsgesetz)
- Kleiner Ratgeber zum Eigengebrauch

11.30 Fallstudie zur technischen Due Diligence

- Typische Mängelpunkte bei Technik, Bau & Umwelt
- Casestudy: beispielhafte Ergebnisse
- Lessons Learned aus vergleichbaren Retail-Projekten
- Fazit und „Roter Faden“ als „take away“



12.15 Business Lunch

13.30 Financial Due Diligence – Bewertung aus finanzieller Sicht

- Zielsetzung der Financial Due Diligence
- Herausforderungen im Transaktionsprozess

- Erfordernis eines maßgeschneiderten und flexiblen Ansatzes in Abhängigkeit der Immobilienstruktur
- Bedeutung der Schnittstellen im Transaktionsprozess
- Anforderung aus Bankensicht beim Erwerb von Handelsimmobilien

14.15 Wesentliche Analyseschwerpunkte der Financial Due Diligence bei Handelsimmobilien

- Interne Berichte des Immobilienmanagements vs. externe Berichterstattung (Überleitbarkeit, Realisation, Erträge und Aufwendungen, Kapitalisierung)
- Identifizierung und Analyse der wesentlichen Werttreiber bzw. Risikofaktoren
- Nachhaltiges Ergebnis und Plausibilisierung der Planungsrechnung
- Proforma Finanzzahlen am Beispiel des Immobilien-Carve-Outs

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Due Diligence bei Handelsimmobilien aus steuerlicher Sicht

- Steuerliche Due Diligence als Deal Breaker?
- Erfolgsfaktor Timing: Ablauf der steuerlichen Due Diligence innerhalb der Transaktionsphasen
- Übersicht: Risikobereiche bei Handelsimmobilien – Abwehr durch geeignete Maßnahmen
- Verlässlichkeit Ihrer Informationsquellen: Handelsregister, Bilanzen und Datenraumscreening als Basis im Rahmen des Q&A-Prozesses

16.00 Asset- und Share Deal steuerlich richtig gestalten

- Gefahren beim Asset Deal
- Margenkiller Gewerbe- und Umsatzsteuer – Handelsimmobilie: steuerschädliche Wirtschaftsgüter und Tätigkeiten – Haftung für fremde Steuern
- Besonderheiten des Share Deals
- Achtung! RETT-Blocker-Modelle in neuem Licht
- Auswertung und Gewichtung der steuerlichen Due Diligence
- Bewertung des Fallbeispiels unter steuerlichen Aspekten



16.45 Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit zur Klärung Ihrer abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Intensiv-Seminars

Zum Seminarinhalt

Handelsimmobilien gelten wegen der oft zu erwartenden höheren Renditen mehr denn je als **begehrtes Investmentobjekt**. Zunehmender Wettbewerb um gute Standorte, verändertes Kundenverhalten durch E-Commerce und neue Betriebskonzepte machen jedoch eine **detaillierte, fachübergreifende Prüfung** im Vorfeld jeder Transaktion nötig. Um Wertsteigerungspotenziale zu erkennen, aber auch Risiken nicht zu übersehen, müssen Sie die betreffende Handelsimmobilie „auf Herz und Nieren prüfen“.

Mithilfe einer **Due Diligence** analysieren Sie die spezifischen Stärken und Schwächen jeder Immobilie marktgerecht. Ganz gleich, ob Sie als Verkäufer den bestmöglichen Preis erzielen oder als Käufer die **Risiken einer Transaktion** abschätzen wollen. Nur die sorgfältige Prüfung aller Einflussfaktoren schützt Sie vor Fehlinvestitionen und sichert Ihnen die **geplante Rendite!**

Eine umfassende und gründliche Due Diligence beinhaltet **wirtschaftliche, rechtliche, technische, umwelttechnische, Finanzierungs- und Steuerfragen**. Eignen Sie sich das für Sie relevante Wissen fokussiert und praxisorientiert an!

Lernen Sie in diesem Seminar

- wie Sie eine **fachübergreifende Due Diligence** vornehmen
- welche **Risiken** Sie im Vorfeld **einer Transaktion** beachten müssen
- wie Sie **Stolpersteinen** während einer Due Diligence-Prüfung optimal **begegnen**
- alle **wichtigen Einflussfaktoren** für die Bewertung von Handelsimmobilien kennen

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen praktischen Leitfaden, wie Sie eine detaillierte und umfassende Due Diligence durchführen. Im Seminar vermitteln Ihnen die Referenten **alle wichtigen Schritte** einer Due Diligence-Prüfung, damit kein Risiko unerkannt bleibt. Anhand eines durchgängigen Fallbeispiels lernen Sie praxisnah, wie Sie in wirtschaftlicher, rechtlicher, technischer, umwelttechnischer, finanzieller und steuerlicher Hinsicht zu einer **fundierten Bewertung von Handelsimmobilien** gelangen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Lisa Sadlowski

Lisa Maria Sadlowski

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-647

E-Mail: lisa.sadlowski@managementcircle.de

Teilnehmerstimmen zu Management Circle-Seminaren:

- ✓ „*Sehr interessant, praxisnah und branchenbezogen.*“
- ✓ „*Fachwissen gut strukturiert von exzellentem Expertenteam in kürzester Zeit vermittelt bekommen. Das Seminar kann man nur weiterempfehlen!*“

Dr. Angelus Bernreuther ist Leiter Standortforschung der **BBE Handelsberatung GmbH** in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Erstellung branchenübergreifender Markt- und Standortanalysen sowie die Beurteilung der rechtlichen Verträglichkeit von Vorhaben. Des Weiteren erarbeitet Dr. Angelus Bernreuther Nutzungskonzepte für Neuplanungen und Revitalisierungen und verantwortet das Research im Bereich Struktur- und Marktdaten des Einzelhandels.

Thomas Elsner ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft** in Köln. Thomas Elsner ist auf Fragen des zivilen Baurechts, des gewerblichen Mietrechts und des Vergaberechts spezialisiert. Er berät öffentliche und private Auftraggeber, Bauunternehmer und Planer sowohl bei der Vergabe als auch bei der Vorbereitung, Gestaltung und Abwicklung von Bauvorhaben.

Dr. Thomas Lüttgau ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht sowie Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft** in Köln. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im öffentlichen Bau-, Planungs- und Umweltrecht. Dr. Thomas Lüttgau berät bundesweit zu rechtlichen Fragen bei Projektentwicklungen von großflächigen Einzelhandelsansiedlungen. Auch bei der Betreuung von Planungsverfahren für Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie der Entwicklung industrieller Standorte verfügt er über langjährige Erfahrung.

Dr. Nils Mengen ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei **Ebner Stolz Mönning Bachem Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte Partnerschaft** in Köln. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die finanzielle Transaktionsberatung. Immobilientransaktionen bilden einen seiner Branchenschwerpunkte. Er hat hierzu insbesondere Handelsunternehmen, Banken und Projektentwickler beraten. Zuvor war er bei einer der „Big-Four-Gesellschaften“, ebenfalls mit dem Schwerpunkt Transaktionsberatung und Due Diligence tätig.

Thomas Portmann ist Segmentleiter Green & Transactional Services der **ARCADIS Deutschland GmbH** in Frankfurt/M. Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Organisation, Akquisition und Koordination von technischen und sustainable Due Diligence Projekten bei Immobilientransaktionen sowie die Weiterentwicklung entsprechender Werkzeuge. Zuvor war er u.a. als Bauherrenvertreter für die DB Station & Service AG sowie für die HOCHTIEF AG für deutsche und internationale Großprojekte tätig.

Henning-Günther Wind, LL.M. ist Steuerberater und Partner bei **Ebner Stolz Mönning Bachem Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte Partnerschaft** in Stuttgart. Sein Schwerpunkt liegt in der Betreuung von in- und ausländischen Immobilieninvestoren und Fonds. Er berät zudem im Bereich der internationalen Steuerplanung und -strukturierung (In- und Outbound), Private Equity Transaktionen, M&A sowie inländische und grenzüberschreitende Umwandlungsvorgänge.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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



Stefanie Bruch

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie stehen vor dem **Kauf einer Handelsimmobilie**
- Sie möchten den **Wert** einer Handelsimmobilie **bestimmen**
- Sie fragen sich, welche Faktoren im Rahmen einer **Due Diligence-Prüfung** zu beachten sind
- Sie stehen vor dem **Verkauf eines Objekts** und möchten sich optimal auf die Preisverhandlungen vorbereiten

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus **Immobilienunternehmen**, die im Markt für Handelsimmobilien aktiv sind. Außerdem sind Vertreter von **Banken** und **Versicherungen** sowie **institutionelle Investoren**, **Asset Manager** und **Projektentwickler** angesprochen, die mehr über die Chancen und Risiken dieses spezifischen Marktsegments erfahren wollen. Weiterhin ist das Seminar interessant für **Eigentümer von Handelsimmobilien**, **Vertreter von Handelsunternehmen**, **Kommunen** und **Gebietskörperschaften**, **interessierte Juristen**, **Berater** und **Makler**.

Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. Oktober 2013 in Frankfurt/M.

The Qube Hotel Frankfurt ehemals Tryp Hotel, Katharinenkreisel (Opelrondell), 60486 Frankfurt/M. Tel.: 069/70730-500, Fax: 069/70730-333 E-Mail: qube.frankfurt@melia.com

7. und 8. November 2013 in München

The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München Tel.: 089/36001-0, Fax: 089/36001-9215 E-Mail: reservations-muc@rilano.com

4. und 5. Dezember 2013 in Köln

Park Inn by Radisson Köln City West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln Tel.: 0221/5701-924, Fax: 0221/5701-925 E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com

Für unsere 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.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: 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

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 zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. 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 Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Due Diligence von Handelsimmobilien

Ich/Wir nehme(n) teil am: **4500**

- 14. und 15. Oktober 2013 in Frankfurt/M.** 10-75661
- 7. und 8. November 2013 in München** 11-75662
- 4. und 5. Dezember 2013 in Köln** 12-75663

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

- 10 %

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 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**

Internet: **www.managementcircle.de/10-75661**

Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

