Immobilientransaktionen: Der An- und Verkaufsprozess von A - Z (Präsenz)

Basiswissen für Investor:innen und Prozessbeteiligte

Stell dir vor, du könntest den gesamten Transaktionsprozess professionell und gelassen steuern! Dieses Basisseminar vermittelt dir fundiertes Grundlagenwissen und eine bewährte Systematik für einen erfolgreichen Immobilienankauf bzw. Immobilien-Verkauf. Du lernst, mit erprobten Methoden sowie praxisbewährten Tools alle Prozessschritte souverän zu begleiten und erhältst Einblicke in die Anwendung von Künstlicher Intelligenz (KI). In einer kleinen interaktiven Teilnehmergruppe erleben wir gemeinsam lösungsorientierte Methoden und intensives Netzwerken. Du erhältst so wertvolle Tipps, Arbeitshilfen und spannende Impulse aus den unterschiedlichen Blickwinkeln der verschiedenen Teilnehmenden.

Inhalte

Systematik von Immobilientransaktionen (Immobilienankauf/Immobilienverkauf)
- Beteiligte, Ziele, Spannungsfelder, Struktur, Prozesse, Instrumente, Projektorganisation etc.

Dokumentenmanagement
- Erforderliche Objektunterlagen, Dokumenten-Index, Datenraum etc.

Wertermittlung und Due Diligence (DD)
- Ziele einer DD, Markt DD, Rechtliche DD, Kaufmännische DD, Technische DD, Steuerliche DD, Finanzielle DD, Wertermittlungsverfahren, Renditeberechnung, Kaufpreisfindung etc.

Exkurs: Erfolgrteiche Transaktionen von Problemimmobilien
- Versteckte Potenziale, Synergieeffekte, SWOT-Analyse, Nutzungskonzepte, (Neu-)Positionierung etc.

An- und Verkaufsplanung
- Unternehmensziele, Investitionsstrategien, Risikoklassen, Portfolioanalyse, Marktphasen, Businessplan, Ankaufprofile, Verkaufsentscheidungen, Planungsinstrumente und -gespräche etc.

Erstellung und Beurteilung von Vermarktungsunterlagen
- Zielgruppen, Arten und Ziele von Exposés, Immobilien-Homepage, Werbewirkungsprinzip etc.

Ansprache von Käufer:innen/Verkäufer:innen
- Akquisitionswege, Vermarktungswege, Direktansprachen, Multiplikatoren, Vertriebspartner:innen, Makler:innen, Internetportale, Auswahl und Steuerung von Kooperationspartner:innen etc.

Objektbesichtigungen
- Beteiligte, Vorbereitung, Begehung, Nachbereitung etc.

Verhandlungen
- Verhandlungsphasen, Verhandlungsstrategien, Bieterverfahren, Vertraulichkeitserklärung, Absichtserklärung (LOI), Exklusivität, Fragen & Antworten (Q&A) etc.

Kaufpreisabsicherung
- Finanzierungsunterlagen, Absicherung der Kaufpreiszahlung, Finanzierungsformen, Finanzierungslücken, Kreditsicherheiten, Geldwäschegesetz etc.

Entscheidungsprozesse
- Entscheidungsprozesse, Entscheidungsgremien, Entscheidungsvorlagen etc.

Kaufvertragserstellung
- Vertragsarten, Systematik eines Kaufvertrags, Kaufvertragserstellung, wichtige Inhalte, Berücksichtigung wertbeeinflussender Besonderheiten etc.

Notarielle Beurkundung
- Zusammenarbeit mit dem Notariat, Vor- und Nachbereitung der Beurkundung, Notartermin etc.

Objektübergabe

- Objektunterlagen, Vor- und Nachbereitung der kaufmännischen und technischen Übergabe etc.

Exkurs: Anwendung von KI bei Immobilientransaktionen!

- Grundlagen der KI, Anwendungsbereiche, ChatGPT & Co., Praxisbeispiele, Chancen & Risiken, rechtliche Aspekte, Zukunftsaussichten, Erfahrungsaustausch etc.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du kannst deinen Immobilienankauf oder Immobilien-Verkauf schneller und gelassener abwickeln.
- Du erhältst Impulse aus der Praxis für die Praxis.
- Du kennst die Systematik von Immobilien-Transaktionsprozessen.
- Du erhältst einen Prozessablaufplan, Instrumente und Checklisten.
- Du kannst besser entscheiden, souveräner argumentieren und verhandeln.
- Du kannst dein Netzwerk erweitern und Erfahrungen aus der Praxis austauschen.
- Du kannst gesetzlich vorgeschriebene Fortbildungsstunden nachweisen.
- Du bist fit für Vertiefungsseminare bei deinem nächsten Entwicklungsschritt.

Methoden

- Trainer-Input, Fall- und Best-Practice-Praxisbeispiele.
- Workshop-Format, Übungen und Erfahrungsaustausch.
- Themenschwerpunkte gemäß der Teilnehmerwünsche.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen, diejenigen, die ihre bisherigen Arbeitsweisen einmal reflektieren möchten, Fach- und Führungskräfte aus der Immobilien- und Finanzwirtschaft, Institutionelle und private Investor:innen sowie Corporates, Prozessbeteiligte bei Immobilientransaktionen, Immobilienfachkräfte mit Fortbildungspflicht.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Andreas Bleuel
Für jedes Problem im Immobilienmanagement gibt es eine Lösung, man muss nur den richtigen Blickwinkel finden. Lösungsfokus bedeutet für mich, Ihren Praxisalltag in den Mittelpunkt zu stellen und gemeinsam mit Ihnen im kleinen Teilnehmerkreis praxistaugliche Prozesse, Instrumente und Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln. Wichtig ist mir eine offene, vertrauensvolle Atmosphäre, in der Sie ausprobieren, reflektieren und echte Fortschritte für Ihre tägliche Arbeit erzielen. Mein Ziel ist, dass Sie mit mehr Klarheit, Sicherheit und Motivation für Ihre Aufgaben zurückkehren. Ich freue mich auf Sie!

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Termine

01.-02.06.2027
München/Feldkirchen
Veranstaltungsort
Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 02.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7960

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.
€ 1.475,60 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7960
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Immobilientransaktionen: Der An- und Verkaufsprozess von A - Z (Live-Online)

Basiswissen für Investor:innen und Prozessbeteiligte

Stell dir vor, du könntest den gesamten Transaktionsprozess professionell und gelassen steuern! Dieses Basisseminar vermittelt dir fundiertes Grundlagenwissen und eine bewährte Systematik für einen erfolgreichen Immobilienankauf bzw. Immobilien-Verkauf. Du lernst, mit erprobten Methoden sowie praxisbewährten Tools alle Prozessschritte souverän zu begleiten und erhältst Einblicke in die Anwendung von Künstlicher Intelligenz (KI). In einer kleinen interaktiven Teilnehmergruppe erleben wir gemeinsam lösungsorientierte Methoden und intensives Netzwerken. Du erhältst so wertvolle Tipps, Arbeitshilfen und spannende Impulse aus den unterschiedlichen Blickwinkeln der verschiedenen Teilnehmenden.

Inhalte

Systematik von Immobilientransaktionen (Immobilienankauf/Immobilienverkauf)
- Beteiligte, Ziele, Spannungsfelder, Struktur, Prozesse, Instrumente, Projektorganisation etc.

Dokumentenmanagement
- Erforderliche Objektunterlagen, Dokumenten-Index, Datenraum etc.

Wertermittlung und Due Diligence (DD)
- Ziele einer DD, Markt DD, Rechtliche DD, Kaufmännische DD, Technische DD, Steuerliche DD, Finanzielle DD, Wertermittlungsverfahren, Renditeberechnung, Kaufpreisfindung etc.

Exkurs: Erfolgrteiche Transaktionen von Problemimmobilien
- Versteckte Potenziale, Synergieeffekte, SWOT-Analyse, Nutzungskonzepte, (Neu-)Positionierung etc.

An- und Verkaufsplanung
- Unternehmensziele, Investitionsstrategien, Risikoklassen, Portfolioanalyse, Marktphasen, Businessplan, Ankaufprofile, Verkaufsentscheidungen, Planungsinstrumente und -gespräche etc.

Erstellung und Beurteilung von Vermarktungsunterlagen
- Zielgruppen, Arten und Ziele von Exposés, Immobilien-Homepage, Werbewirkungsprinzip etc.

Ansprache von Käufer:innen/Verkäufer:innen
- Akquisitionswege, Vermarktungswege, Direktansprachen, Multiplikatoren, Vertriebspartner:innen, Makler:innen, Internetportale, Auswahl und Steuerung von Kooperationspartner:innen etc.

Objektbesichtigungen
- Beteiligte, Vorbereitung, Begehung, Nachbereitung etc.

Verhandlungen
- Verhandlungsphasen, Verhandlungsstrategien, Bieterverfahren, Vertraulichkeitserklärung, Absichtserklärung (LOI), Exklusivität, Fragen & Antworten (Q&A) etc.

Kaufpreisabsicherung
- Finanzierungsunterlagen, Absicherung der Kaufpreiszahlung, Finanzierungsformen, Finanzierungslücken, Kreditsicherheiten, Geldwäschegesetz etc.

Entscheidungsprozesse
- Entscheidungsprozesse, Entscheidungsgremien, Entscheidungsvorlagen etc.

Kaufvertragserstellung
- Vertragsarten, Systematik eines Kaufvertrags, Kaufvertragserstellung, wichtige Inhalte, Berücksichtigung wertbeeinflussender Besonderheiten etc.

Notarielle Beurkundung
- Zusammenarbeit mit dem Notariat, Vor- und Nachbereitung der Beurkundung, Notartermin etc.

Objektübergabe

- Objektunterlagen, Vor- und Nachbereitung der kaufmännischen und technischen Übergabe etc.

Exkurs: Anwendung von KI bei Immobilientransaktionen!

- Grundlagen der KI, Anwendungsbereiche, ChatGPT & Co., Praxisbeispiele, Chancen & Risiken, rechtliche Aspekte, Zukunftsaussichten, Erfahrungsaustausch etc.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du kannst deinen Immobilienankauf oder Immobilien-Verkauf schneller und gelassener abwickeln.
- Du erhältst Impulse aus der Praxis für die Praxis.
- Du kennst die Systematik von Immobilien-Transaktionsprozessen.
- Du erhältst einen Prozessablaufplan, Instrumente und Checklisten.
- Du kannst besser entscheiden, souveräner argumentieren und verhandeln.
- Du kannst dein Netzwerk erweitern und Erfahrungen aus der Praxis austauschen.
- Du kannst gesetzlich vorgeschriebene Fortbildungsstunden nachweisen.
- Du bist fit für Vertiefungsseminare bei deinem nächsten Entwicklungsschritt.

Methoden

- Trainer-Input, Fall- und Best-Practice-Praxisbeispiele.
- Workshop-Format, Übungen und Erfahrungsaustausch.
- Themenschwerpunkte gemäß der Teilnehmerwünsche.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen, diejenigen, die ihre bisherigen Arbeitsweisen einmal reflektieren möchten, Fach- und Führungskräfte aus der Immobilien- und Finanzwirtschaft, Institutionelle und private Investor:innen sowie Corporates, Prozessbeteiligte bei Immobilientransaktionen, Immobilienfachkräfte mit Fortbildungspflicht.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Andreas Bleuel
Für jedes Problem im Immobilienmanagement gibt es eine Lösung, man muss nur den richtigen Blickwinkel finden. Lösungsfokus bedeutet für mich, Ihren Praxisalltag in den Mittelpunkt zu stellen und gemeinsam mit Ihnen im kleinen Teilnehmerkreis praxistaugliche Prozesse, Instrumente und Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln. Wichtig ist mir eine offene, vertrauensvolle Atmosphäre, in der Sie ausprobieren, reflektieren und echte Fortschritte für Ihre tägliche Arbeit erzielen. Mein Ziel ist, dass Sie mit mehr Klarheit, Sicherheit und Motivation für Ihre Aufgaben zurückkehren. Ich freue mich auf Sie!

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Starttermine

18.-19.02.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 19.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32057

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.
€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7960
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.