

Kauf, Verkauf & Co.: Einführung in Immobilientransaktionen

Datum: Dienstag, 27.10.2026, 09:30 - 17:00 Uhr
Online-Seminar

Preis: 799,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Gina Hützen

Gina Hützen berät deutsche und internationale Mandanten in allen Bereichen des Immobilienwirtschaftsrechts. Ihr Tätigkeitsenschwerpunkt liegt auf der rechtlichen Begleitung von Immobilientransaktionen und Projektentwicklungen. Dies beinhaltet Fragen des Immobilienwirtschaftsrechts sowie des gewerblichen Mietrechts. Darüber hinaus umfasst ihre Beratung das Management von Immobilienbeständen, einschließlich grundstücksrechtlicher Fragestellungen, das Maklerrecht sowie das Wohnungseigentumsrecht.

Teilnehmerkreis

Mit diesem Seminar werden kaufmännische Mitarbeiter in der Immobilienbranche, die in den Bereichen Akquisition, Vertrieb, Vertragsmanagement oder Projektentwicklung tätig sind und ein grundlegendes Verständnis für Immobilientransaktionen erwerben möchten, besonders angesprochen.

Ziel

Ob Kauf oder Verkauf - Immobilientransaktionen sind komplex und erfordern ein gutes Verständnis rechtlicher und praktischer Abläufe. In diesem Seminar bauen Sie ein fundiertes Grundlagenwissen auf: Sie lernen die wichtigsten Vertragsarten und deren Kernelemente kennen, erhalten einen Überblick über typische Abläufe vom Erstkontakt bis zur Abwicklung und entwickeln ein Gespür für rechtliche sowie wirtschaftliche Risiken. Ziel ist es, zentrale Zusammenhänge zu verstehen und Handlungssicherheit für die Praxis zu gewinnen.

Themen

- **Grundlagen der Immobilientransaktion**
Überblick über Transaktionsarten, typische Beteiligte und rechtliche Rahmenbedingungen
- **Vertragsgestaltung und -analyse**
Einführung in Kaufverträge, Vorverträge, Reservierungsvereinbarungen & Co.
Wesentliche Vertragsinhalte und typische Klauseln
- **Ablauf einer Immobilientransaktion**
Von der ersten Prüfung bis zur Vertragsabwicklung:
Due Diligence, Verhandlungen, Beurkundung, Übergabe
- **Rechtliche und wirtschaftliche Risiken**
Identifikation und Bewertung potenzieller Risiken
Strategien zur Risikominimierung in der Vertragsgestaltung
- **Praxisnahe Fallbeispiele**
Anwendung des Gelernten anhand typischer Konstellationen und Problemstellungen