

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

INTENSIVSTUDIUM

**REAL ESTATE
TRANSACTION MANAGEMENT**

Komplexe Immobilientransaktionen
ganzheitlich erfolgreich steuern

TREAM —

IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE: DIE BESTE WAHL FÜR BERUFSBEGLEITENDE WEITERBILDUNG

Als An-Institut der Universität Regensburg steht die IRE|BS Immobilienakademie für höchste Qualität und gehört zur internationalen Spitze in der universitären und berufsbegleitenden Weiterbildung für Immobilienprofessionals. Seit über drei Jahrzehnten sind wir den Anforderungen an immobilienwirtschaftliche Qualifizierung stets einen Schritt voraus.

Unser breites Angebot an berufsbegleitender Weiterbildung richtet

sich an Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte, die ihrer Karriere Schub verleihen wollen. Mit ihrem interdisziplinären, wissenschaftsbasierten und zugleich praxisorientierten Lehransatz ist die IRE|BS Immobilienakademie ein Impulsgeber für die Immobilienbranche und eine Brücke zwischen Fachdisziplinen und Marktakteuren. Die Wissensvermittlung erfolgt gemäß aktuellen didaktischen Konzepten.

Das Studium richtet sich primär an Fach- und Führungskräfte mit dem Fokus auf An-/Verkauf, Transaktionsmanagement, Due Diligence und Portfoliomanagement und an interessierte Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger. Der berufsbegleitende Studiengang widmet sich neben allen fachlichen und methodischen Inhalten auch den weichen Faktoren des Managements und der Verhandlung von Transaktionen und bildet so einen ganzheitlichen Ansatz.

5 gute Gründe für ein berufsbegleitendes Studium an der IRE|BS Immobilienakademie



PRAXISORIENTIERUNG

Die Studierenden der IRE|BS Immobilienakademie profitieren von der umfangreichen Praxiserfahrung renommierter Expertinnen und Experten. Dieses Know-how wird u. a. in Workshops, mit Projektarbeiten, Pitchbooks, Webcasts und Exkursionen vertieft.



HOHE ZERTIFIZIERTE STANDARDS

Die IRE|BS Immobilienakademie ist ein organisatorisch und juristisch eigenständiges An-Institut der Universität Regensburg und damit an den wissenschaftlichen Normen der Hochschule orientiert: Aktive Akademie- und Fachbeiräte, die enge Verbindung mit dem größten Immobilienforschungsinstitut Deutschlands sowie die Systemakkreditierung durch ACQUIN und die Evaluierung von Studienprogrammen durch die RICS sichern hohe Qualitätsstandards. Preisgekrönte Forschungsprojekte von IRE|BS-Wissenschaftlerinnen und -Wissenschaftlern zeugen von der Forschungsstärke.



INTERDISZIPLINARITÄT

Wer an der IRE|BS Immobilienakademie studiert, bekommt eine ganzheitliche Perspektive vermittelt: Managementaspekte sind ebenso Teil der Ausbildung wie Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Stadtplanung, Architektur und Ingenieurwesen.



INTERNATIONALITÄT

Die IRE|BS kooperiert mit einigen der bedeutendsten Immobilien-Fakultäten der Welt: unter anderem Harvard Graduate School of Design (USA), ESSEC Business School (Frankreich/Singapur), Henley Business School (University of Reading, UK).



VERNETZUNG

Alumni erhalten mit der Mitgliedschaft in IMMOEBS e. V. Zugang zu einem erstklassigen berufsorientierten Netzwerk. IMMOEBS ist mit über 3.000 Mitgliedern ein exklusives, professionelles und aktives Branchennetzwerk. Das IMMOEBS Mentoren-Programm IMMOMENT wurde 2021 von der Zeitschrift ImmobilienManager als HR-Projekt des Jahres ausgezeichnet.

DAS INVESTMENT IN IHRE ZUKUNFT

Der Studiengang Real Estate Transaction Management eröffnet Ihnen attraktive Karrieremöglichkeiten. Wer Transaktionsprozesse ganzheitlich betrachtet, kann sich im Wettbewerb behaupten. Dabei sind es nicht nur die methodensicheren Analysen, sondern auch die weichen Faktoren, die den Unterschied ausmachen.

Ergreifen Sie mit dem Studium Real Estate Transaction Management Ihre Chance und profitieren Sie vom modernen Lehransatz der IRE|BS Immobilienakademie. Hochkarätige, praxiserprobte Expertinnen und Experten unterrichten Sie. Anhand von Übungen und Fallbeispielen festigen Sie das Erlernete.

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen führen den Titel **Real Estate Transaction Manager/-in** (IRE|BS). Dieser Titel genießt branchenweite Anerkennung und öffnet Ihnen viele Türen.



Werden Sie Teil einer starken Community

Die IRE|BS Immobilienakademie hat seit über 30 Jahren **Tausende** Studierende qualifiziert. Sie ist Mitbegründerin starker, lebendiger Netzwerke, die auch nach Beendigung des Studiums durch den wechselseitigen Austausch Karrieren begleiten. Werden Sie Teil dieser einzigartigen Community, die alle Segmente der Immobilienwirtschaft abdeckt.



Studierende der IRE|BS Immobilienakademie erhalten kostenlos die Mitgliedschaft in der Alumni-Vereinigung IMMOEBS für die Zeit ihres Studiums und können so bereits während der Studienzzeit von IMMOEBS profitieren: Nutzen Sie regionale Fachveranstaltungen für Ihr Networking und inspirierende Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen.



Die IRE|BS International Real Estate Business School an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Regensburg umfasst das IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft mit acht rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstühlen und Professuren sowie elf Honorar- und Gastprofessuren und die IRE|BS Immobilienakademie, ein An-Institut der Universität Regensburg.

Die IRE|BS ist eines der renommiertesten Immobilienlehr- und -forschungszentren in Europa.



IHRE VORTEILE:

Marktrelevante, praxiserprobte Ausbildung auf wissenschaftlicher Basis

Ganzheitlicher Ansatz: Vermittlung von **fachlichen/methodischen Inhalten** sowie **Soft Skills**

Ausgezeichnetes **Netzwerk** innerhalb der Finanz- und Immobilienbranche

Hervorragende **Karrierechancen**

Anerkannter Abschluss als **Real Estate Transaction Manager/-in** (IRE|BS)

DER TRANSAKTIONSPROZESS – START IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHER WERTSCHÖPFUNG



Die „neue Normalität“ verdeutlicht die Dringlichkeit, das eigene Portfolio kritisch zu beleuchten – Zeit also, sich den großen und komplexen Herausforderungen zu stellen. Es müssen Strategien für An- und Verkauf bzw. Management von Immobilien(-portfolios) überdacht und neu entwickelt werden.

Gerade in Zeiten angespannter Märkte ist es wichtig, Opportunitäten am Markt zu erkennen. Daher kommt dem Deal Sourcing zur Identifizierung von Investitionsmöglichkeiten und der Konzeption einer individuellen Ankaufsstrategie eine elementare Bedeutung zu. Dafür ist es unerlässlich, jedes Detail des eigenen Portfolios zu kennen und zu verstehen, um gezielt entsprechende Zukäufe anvisieren zu können.

Gezielte Zukäufe setzen voraus, sich der Preisniveaus und der Spezifika der jeweiligen Assetklassen in den entsprechenden Märkten bewusst zu sein. Saubere und gut strukturierte Transaktionsprozesse können nur gelingen, wenn mögliche Risiken identifiziert und im Transaktionsprozess für das eigene Portfolio bewertet werden.

HypZert ist die führende nationale Organisation für Gutachterinnen und Gutachter in der Immobilienbewertung und Immobilienanalyse in der Finanzwirtschaft mit internationalen Partnern. Die HypZert zertifiziert Immobiliengutachterinnen und Immobiliengutachter nach den anspruchsvollen und international anerkannten Kriterien der ISO/IEC 17024. Die Teilnahme am Studiengang Real Estate Transaction Management wird als Fortbildung im Sinne der HypZert anerkannt.

Pro Studientag wird ein Tag Fortbildung anerkannt, maximal drei Fortbildungstage pro Kalenderjahr.



Grundvoraussetzung und zentrales Element für jeden An- und Verkauf ist daher eine umfassende Due Diligence nebst Modellierung der geplanten Zahlungsströme. Transaktionsmanagerinnen und Transaktionsmanager bringen spezifisches Wissen in den Prozess ein. Dies sorgt für reibungsärmere und schnellere Prozesse sowie weniger Mängel, und dies spart Geld. Dies macht sie zu unentbehrlichen Akteuren im Lebenszyklus von Immobilien.

Ihr Studium im Überblick

Egal ob Akquisition, Vermietung oder Verkauf – das Transaktionsmanagement begleitet als essenzieller Baustein und wesentliche Teildisziplin des Real Estate Asset Managements den kompletten immobilienwirtschaftlichen Lebenszyklus. Grundlage des Transaktionsmanagements ist die Portfoliostrategie, auf deren Basis An- und Verkäufe getätigt werden. Eine exakte Planung und strukturierte Durchführung beispielsweise der Due Diligence ist daher unabdingbar.

Für den Dreiklang Akquisition – Vermietung – Verkauf spielen unterschiedliche fachliche, methodische und soziale Kompetenzen eine wichtige Rolle, sodass Transaktionsmanagerinnen und Transaktionsmanager über ein fundiertes Know-how zu Assetklassen, Märkten und Preisdynamiken sowie über Expertise bezüglich Objektprüfung und Transaktionsstrukturen verfügen müssen. Darüber hinaus runden entsprechende Management-Skills wie Projektmanagement, Präsentation und Verhandlungsführung das Anforderungsprofil ab.

Das Studium Real Estate Transaction Management ist mit seiner modularen Struktur perfekt an die Bedürfnisse berufstätiger Teilnehmerinnen und Teilnehmer angepasst.

Das Studium dauert drei Monate und ist in drei Module unterteilt. Jedes Modul beinhaltet vier bis sechs Ausbildungstage. Die Studiendauer umfasst insgesamt 14 Tage zuzüglich dem Klausurtag.

Bei der Prüfungsleistung simulieren die Studierenden in Kleingruppen (drei bis vier Personen) alle Facetten einer Immobilientransaktion. Dazu gehören neben fachlichen Aspekten der Akquise und Strukturierung auch weiche Aspekte aus dem Pitch- und Präsentationstraining, der Verhandlungsführung sowie dem Projektmanagement.



Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich an Fach- und Führungskräfte mit dem Fokus auf Transaktionsmanagement, An- und Verkauf, Due Diligence und Portfoliomanagement unterschiedlicher Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmer, wie Investierende, Finanzierende, Fondsmanagerinnen und Fondsmanager, Projektentwicklerinnen und Projektentwickler oder Beratungsunternehmen.



MODUL 1:

Transaktionsprozess und Due Diligence
4 Präsenztage

MODUL 2:

Analyse und Transaktionsspezifika von Assetklassen
6 Präsenztage

MODUL 3:

Management und Verhandlung von Transaktionen
4 Präsenztage



Real Estate Transaction Manager/-in
(IRE|BS)

HARD UND SOFT SKILLS: DIE MISCHUNG MACHT'S

Erfolgreiche Transaktionen basieren nicht nur auf methodensicheren Analysen, sondern auch auf weichen Faktoren. Hierzu zählen v. a. das Managen des eigenen Transaktionsteams bzw. das Kooperieren in diesem sowie das angemessene Kommunizieren mit anderen Transaktionsbeteiligten wie Rechts- oder Steuerberaterinnen und Steuerberatern oder Vertreterinnen und Vertretern eines Investment Committees. Neben dem Projektmanagement steht entsprechend auch der professionelle Auftritt gegenüber den externen Beteiligten im Transaktionsprozess im Fokus. Wie positioniert man sich im Markt beziehungsweise gegenüber den Verkäuferinnen und Verkäufern resp. Wettbewerberinnen und Wettbewerbern? Daher gehört zu diesem Studiengang ein intensives Pitch- und Präsentationstraining.

Ein weiterer Erfolgsfaktor sind Skills zur Verhandlungsführung. Denn Verhandlungen beginnen lange vor dem eigentlichen Verhandlungstag, sie müssen strategisch und fundiert vorbereitet werden. Eine professionelle Verhandlung setzt voraus, sich umfassend mit Verhandlungstaktik, Verhandlungstypen und dem Verhandlungsteam auseinanderzusetzen.



Transaktionen sind komplex: Neben der Professionalisierung zur Steuerung und Planung eines Transaktionsprozesses hat mir das Studium Real Estate Transaction Management praxisnah die wichtigen Soft Skills vermittelt, um auch in engeren Märkten Transaktionen erfolgreich durchführen zu können.

Kim Saskia Högner
Projektleitung Immobilienankauf,
Landmarken
Absolventin 1. Jg. TREAM



MODUL 01

DIE GRUNDLAGEN: TRANSAKTIONEN VERSTEHEN

Im **ersten Modul** werden die Grundlagen immobilienwirtschaftlicher Transaktions- und Due-Diligence-Prozesse vertieft. Dabei werden sowohl rechtliche sowie steuerrechtliche als auch finanz- und immobilienwirtschaftliche Aspekte erörtert.



STUDIENINHALTE MODUL 1

Transaktionsprozess und Due Diligence

4 Präsenztage

Immobilientransaktionen:

Markt, Akteure und Prozessablauf

- Aktuelles Marktumfeld
- Transaktionsprozess („vom Pitch zum Signing“)
- Akteure im Transaktionsprozess
- Aufgaben des Transaktionsmanagers
- Case Study

Financial Due Diligence im Transaktionsumfeld

- Einordnung und wesentliche Begrifflichkeiten
- Zusammenhang von Kaufpreisermittlung und Financial Due Diligence
- Planung und Risikoidentifikation
- Umgang mit den Transaktionsrisiken

Gesellschafts- und Steuerrecht im Transaktionsumfeld

- Rechtsformen
- Steuerliche und gesellschaftsrechtliche Themen im Rahmen von Immobilientransaktionen
- Transaktionsrisiken

Legal Due Diligence im Transaktionsumfeld

- Gegenstand und Ablauf einer Legal Due Diligence
- Spezifika bei Asset und Share Deals
- Transaktionsrisiken
- Auswirkungen der EU-Taxonomie (ESG)



Automatisiertes Bewerten und seine Grenzen

- Grundlagen der Immobilienbewertung
- Softwaregestützte Bewertung und KI
- Hedonische Bewertungsmethoden
- Ausblick

Rechtliche Strukturierung und Durchführung von Immobilientransaktionen

- Praxisbeispiele und notwendiges Hintergrundwissen für Praktiker

Wertschöpfung durch digitale Transaktionsprozesse

- Digitale Transaktionsprozesse
- Komponenten der Wertschöpfung im Transaktionsprozess
- Tools und Methoden
- Chancen und Risiken

Online-Tutorials

- Flächendefinitionen nach DIN 277 und gif
- Finanzmathematik



MODUL 02

ANALYSE VON ASSETKLASSEN UND IHRER SPEZIFIKA

Das **zweite Modul** umfasst die Analyse von Immobilienmärkten und die Betrachtung der Spezifika von Transaktionsprozessen und Due Diligence der verschiedenen Assetklassen (inkl. Berücksichtigung aktueller Entwicklungen zur ESG-Regulierung).



STUDIENINHALTE MODUL 2

Analyse und Transaktionsspezifika von Assetklassen

6 Präsenztage

Analyse von Immobilienmärkten

- Quellen volkswirtschaftlicher und immobilienmarktspezifischer Daten
- Markt-, Objekt- und Unternehmensdaten
- Research-Ansätze und -Strategie
- Nachhaltigkeitsanforderungen an Transaktionen (ESG)

Transaktion von Wohnimmobilien und Wohnimmobilienportfolios

- Charakteristika
- Marktüberblick
- Spezifika in der Due Diligence und im Transaktionsprozess
- Besonderheiten bei Portfoliotransaktionen
- Ankaufsstrategie
- Deal Sourcing

Transaktion von Büroimmobilien und Handelsimmobilien

- Charakteristika
- Marktüberblick
- Sonderformen (bspw. Coworking etc.)
- Spezifika in der Due Diligence und im Transaktionsprozess
- Ankaufsstrategie
- Deal Sourcing



Transaktion von Logistik- und Betreiberimmobilien

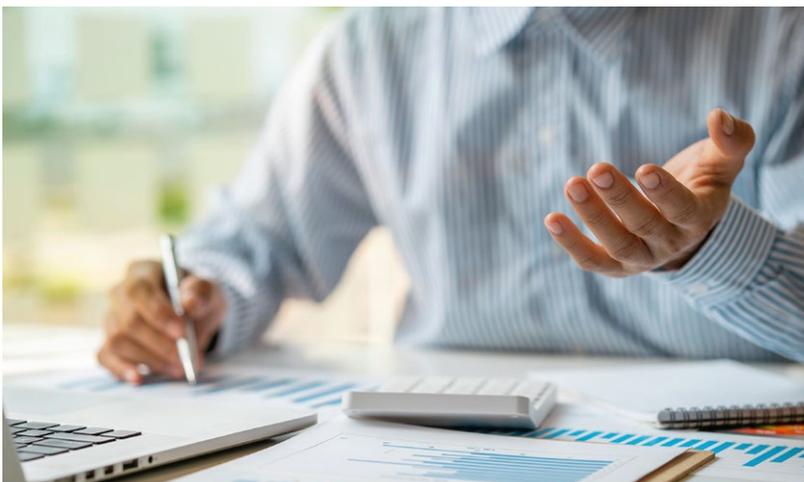
- Charakteristika
- Marktüberblick
- Spezifika in der Due Diligence und im Transaktionsprozess
- Ankaufsstrategie
- Deal Sourcing

Transaktion von Gesundheitsimmobilien

- Charakteristika von Gesundheits- und Sozialimmobilien
- Marktüberblick
- Spezifika in der Due Diligence und im Transaktionsprozess
- Ankaufsstrategie
- Deal Sourcing

Cashflow-Modeling als Webcast

- Methoden des Cashflow-Modelings
- Cashflow-Analyse in der anwendungsorientierten Umsetzung



MODUL 03

NICHT NUR FACTS AND FIGURES FÜHREN ZUM ZIEL

Im **dritten Modul** wird, ergänzend zu den fachlichen und methodischen Skills, auf die für den Transaktionserfolg essenziellen Management-Kompetenzen eingegangen.



STUDIENINHALTE MODUL 3

Management und Verhandlung von Transaktionen

4 Präsenztage

Pitch- und Präsentationstraining

- Pitch-Strategie: Positionierung, Differenzierung, USP und Botschaft
- Drehbuch: Präsentationsstruktur, Dramaturgie und Inszenierung
- Persönliche Wirkung erzeugen
- Case Studies

Transaktionen als Projekt geplant und gesteuert

- Rolle(n) und Projektorganisation
- Methoden und Werkzeuge
- Transaktionen aus Sicht verschiedener Stakeholder
- Ganzheitliches Projekt-Risikomanagement
- Vom Prozess zum Vorgehensmodell
- Ableitung eines projektspezifischen Phasenmodells
- Kommunikation und Eskalation im Projektfeld

Verhandlungsführung

- Denkheuristiken und Begrifflichkeiten
- Verhandlungsstrategien und taktische Tools
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Case Study
- Anwendung und Übung

Simulation einer Transaktion (Prüfungsleistung)

- Durchführung eines fiktiven Bieterwettstreits
- Datenanalyse
- Strategiefestlegung
- Transaktionsprozess
- Angebot und Pitch
- Verhandlung



Das Studium Real Estate Transaction Management beleuchtet detailliert die Facetten einer Immobilien-transaktion und verbindet die Betrachtung unterschiedlicher Assetklassen mit Soft Skills, die für mich als Transaktionsmanagerin von hoher Bedeutung sind. Besonders hat mir das hochkarätige Dozentenkollegium gefallen, das direkt aus der Praxis aktuelle Themen behandelt.

Mirjam Hotsch
Projektentwicklung, Nachhaltigkeitsmanagement,
Peper & Söhne Projekt GmbH
Absolventin 2. Jg. TREAM



WARTEN SIE NICHT – STARTEN SIE JETZT



Sie haben noch Fragen rund um das Studium **Real Estate Transaction Management**? Wir haben die Antworten. Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie gerne das Studienmanagement – wir freuen uns, Ihre Fragen zu beantworten.

Ulrike Agliata

Telefon +49 (0) 6723 9950-30

E-Mail: tream@irebs.de

Termine

Alle Termine zum Studiengang finden Sie unter www.irebs-immobilienakademie.de/tream

Dauer: drei Monate

Ort: Frankfurt am Main / Eltville

Das Intensivstudium Real Estate Transaction Management umfasst 13 Tage in drei Monaten plus eine Vorlesung in Form eines Webcasts und ist in drei Module zu jeweils vier bzw. sechs Tagen unterteilt. Das entspricht neun Nettoarbeitstagen. Bei der Prüfungsleistung simulieren die Studierenden in Kleingruppen (drei bis vier Personen) alle Facetten einer Immobilientransaktion. Dazu gehören neben fachlichen Aspekten der Akquise und Strukturierung auch weiche Aspekte aus dem Pitch- und Präsentationstraining, der Verhandlungsführung sowie dem Projektmanagement. Der Studiengang wird in Umfang und Inhalt mit 14 ECTS abgeschlossen.

Ein Studientag umfasst im Regelfall acht bis zehn akademische Stunden (à 45 Minuten). Die Vorlesungen beginnen um 8:00 Uhr bzw. 9:30 Uhr und enden um 17:30 Uhr bzw. 19:30 Uhr. Die Veranstaltungen werden im Präsenzformat durchgeführt.

Die IRE|BS Immobilienakademie stellt allen Studierenden Microsoft Office 365 kostenfrei für die Zeit der Vorlesungen zur Verfügung.

Zahlungsbedingungen

Studiengebühr:	6.750,- €
Frühbucherpreis:	6.210,- €
Ermäßigte Studiengebühr:	6.210,- €

Ermäßigte Studiengebühr für Alumni und Mitglieder von IMMOEBS e. V. oder IRE|BS Core e. V., HypZert-zertifizierte Gutachter/-innen).

Alle Preise zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen MwSt. Rabatte sind nicht kumulierbar.

Die Studiengebühr wird gestaffelt fällig:

I. Rate (20 %)

14 Tage nach Erhalt der schriftlichen Zulassung

II. Rate (40 %)

vier Wochen vor Studienstart

III. Rate (40 %)

mit Beginn des Studiums

Arbeitgebende beteiligen sich häufig an den Kosten des Intensivstudiums zum Real Estate Transaction Management. Für Teilnehmende sind die Ausgaben für Weiterbildungen in der Regel steuerlich absetzbar.

Mit einem Bescheid zu Ihrer Bewerbung können Sie innerhalb weniger Werkstage rechnen.

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS)
Universität Regensburg;
IRE|BS Immobilienakademie

STUDIENLEITUNG

Michael Zingel
IRE|BS Immobilienakademie

FACHBEIRAT

Bodo Hollung (MRICS)
LIP Invest
Geschäftsführer

Frank Müller
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte
Steuerberater LLP
Partner

George Salden
Capital Bay
CEO

DOZIERENDENSPIEGEL

Stefan Balzer
Catella Real Estate

Prof. Yvonne Brandenburger
University of Applied Sciences
Erfurt

Prof. Dr. Leo Cremer
Hochschule RheinMain

Dr. Stefan Fahrländer
Fahrländer Partner

Dr. Stefan Fleck
System Projektmanagement -
Dr. Stefan Fleck

**Dr. Georg Frhr. v. u. z.
Franckenstein**
FPS

Nicolas Hartel
Catella Real Estate

Bodo Hollung (MRICS)
LIP Invest

Dr. Johannes Honzen
McDermott Will & Emery

Susanne Klaußner (MRICS)
Deutsche Investment Retail

Ascan Kókai
ECE Real Estate Partners

Heinz Joachim Kummer
CMS Hasche Sigle

Christoph Langmack
Patrizia

Frank Löwentraut
Aetas Consult

Dr. Jochen Lux
CMS Hasche Sigle

Dr. Frank J. Matzen (MRICS)
EY

Frank Müller
McDermott Will & Emery

Daniel Pahl
LIP Invest

Reinhard Philippi
Faircom

Lothar Rose (MRICS)
EY Real Estate

George Salden
Capital Bay

Dr. André Scharmanski
Quantum

Victor Stoltenburg
Deka Immobilien Investment

Dr. Thomas Wiegelmann
(FRICS)
Schroder Investment
Management

www.irebs-immobilienakademie.de

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage Kloster Eberbach
65346 Eltville

Telefon: +49 (0) 6723 9950 - 30
E-Mail: irebs@irebs.de



**Weitere Informationen zum
Intensivstudium:**

www.irebs-immobilienakademie.de/tream