

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

INTENSIVSTUDIUM REAL ESTATE TRANSACTION MANAGEMENT



Weiterbildung, die weiterbringt ...



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

SASKIA HÖGNER
Transaction Manager
Trei Real Estate



„Mit dem Transaktionsmanagement werden genau die Grundsteine gelegt, die ein Investment zu einem erfolgreichen Investment werden lassen. Professionalisierung bedeutet hier: sämtliche Teilprozesse sowie die zahlreichen Risiken einer Transaktion in ihrer Komplexität zu erkennen und diese adäquat zu bewerten. Professionalisierung bedeutet aber auch, den Schub, den die Digitalisierung bietet, als deutsche Immobilienwirtschaft weiterhin effizient zu nutzen, denn One-Click-Transaktionen werden schon bald Realität sein!“

GEORGE SALDEN
CEO
Capital Bay



„Im Intensivstudium Real Estate Transaction Management wird das unabdingbare Handwerkszeug vermittelt, welches notwendig ist, um den komplexen Herausforderungen im Transaktionsprozess gerecht zu werden. Denn ausschlaggebend sind nicht nur Hard Skills, sondern auch Soft Skills.“

BODO HOLLUNG (MRICS)
Geschäftsführer
LIP Invest



Ausgezeichnete Karrierechancen

Der neue Studiengang Real Estate Transaction Management eröffnet Ihnen attraktive Karrieremöglichkeiten.

- Wer die Transaktionsprozesse effizient gestaltet, kann Objekte schneller und zu besseren Konditionen erwerben und sich so im Wettbewerb durchsetzen.
- Ergänzen und vertiefen Sie Ihr Wissen durch moderne und gezielte Wissensvermittlung sowie Diskussionen mit praxiserprobten Dozent/-innen und weiteren Marktteilnehmern.
- Profitieren Sie vom exzellenten Ruf der IRE|BS Immobilienakademie als renommiertem Weiterbildungsinstitut: Die Immobilienakademie der IRE|BS International Real Estate Business School ist Teil der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Regensburg.
- Erfolgreiche Absolventen und Absolventinnen führen den Titel „Real Estate Transaction Manager (IRE|BS)“. Ein Abschluss an der IRE|BS genießt eine hohe Akzeptanz in der Immobilienwirtschaft.

Ausgezeichnete Kontakte in der Immobilienbranche

Nach über drei Jahrzehnten am Markt bietet die IRE|BS Immobilienakademie hervorragende Kontakte in alle Bereiche der Immobilienwirtschaft. Die IRE|BS Immobilienakademie hat als Pionier der immobilienwirtschaftlichen Weiterbildung in Deutschland über 7.000 Professionals für die nationale und internationale Immobilienwirtschaft qualifiziert. Sie hat viele immobilienwirtschaftliche Netzwerke in ihrer Gründung unterstützt und seitdem in ihrem Wachstum begleitet.



- Die Immobilienakademie der IRE|BS International Real Estate Business School öffnet Ihnen die Türen zu einem großen und angesehenen Netzwerk der deutschen Immobilienbranche: Absolventen/-innen können Mitglied der Alumni-Vereinigung IMMOEBS e. V. werden. Studierende der IRE|BS Immobilienakademie können während ihrer Studienzeit eine kostenlose Mitgliedschaft beantragen und so bereits vom Netzwerk der IMMOEBS e. V. profitieren. Vor allem die regionalen Fachveranstaltungen bieten ideale Voraussetzungen für Networking und weiterführende Gespräche unter 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.





Studium im Überblick

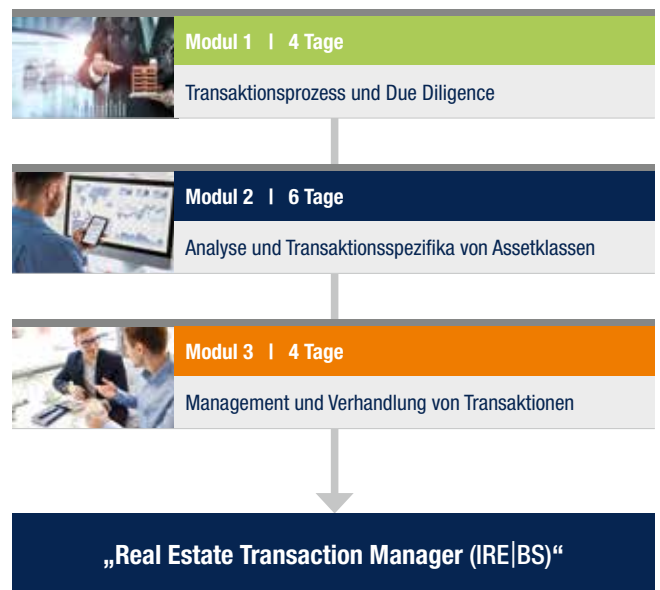
Egal ob Akquisition, Vermietung oder Verkauf – das Transaktionsmanagement begleitet als essenzieller Baustein und wesentliche Teildisziplin des Real Estate Asset Managements den kompletten immobilienwirtschaftlichen Lebenszyklus.

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 Transaktionsmanager/-innen 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 breite Anforderungsprofil eines Transaktionsmanagers spiegelt sich auch im Kanon der Prüfungsleistung wider, bei der Studierende alle Facetten einer Immobilientransaktion simulieren. So gehören zunächst fachliche Aspekte der Akquise und Strukturierung verbunden mit den Disziplinen der Due Diligence sowie methodisch fundierte Kenntnisse des Cashflow-Modelings dazu. Bei der Simulation spielen auch weiche Aspekte wie die erlernten Kompetenzen aus dem Pitch- und Präsentationstraining, der Verhandlungsführung sowie dem Projektmanagement eine wesentliche Rolle – genau wie bei einer realen Transaktion.

Absolventen des Intensivstudiums Real Estate Transaction Management führen den Titel „Real Estate Transaction Manager (IRE|BS)“.





Der Transaktionsprozess – Ausgangspunkt immobilien- wirtschaftlicher Wertschöpfung

Transaktionsmanager begleiten
wesentliche und erfolgskritische
Stufen im immobilienwirtschaftlichen
Lebenszyklus.

Die Pandemie und die daraus resultierende „neue Normalität“ haben noch einmal die Dringlichkeit verdeutlicht, das eigene Portfolio kritisch zu beleuchten. Zeit also, sich gerade in unsicheren Zeiten diesen 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 enger Angebotsmärkte ist es wichtig, Opportunitäten am Markt zu erkennen. Daher kommt zunächst 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. Grundvoraussetzung und zentrales Element für jeden An- und Verkauf ist daher eine umfassende Due Diligence nebst Modellierung der geplanten Zahlungsströme.

Transaktionsmanager und Transaktionsmanagerinnen 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.

ZIELGRUPPE

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



Hard und Soft Skills: Die Mischung macht's

Das Intensivstudium Real Estate Transaction Management vermittelt jene Kenntnisse, mit denen das erforderliche Verständnis geschaffen wird, um alle immobilienwirtschaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekte durchleuchten zu können. In Verbindung mit Cashflow-Modeling-Skills werden so belastbare Analysen geschaffen. Mit dieser frisch gewonnenen Expertise können Transaktionsmanager neue Möglichkeiten der Investition oder einer Desinvestition identifizieren, beurteilen und explizite Handlungsempfehlungen für spezifische Anlageobjekte oder ganze Portfolios entwickeln. Innovative Strategien fußen auf intelligenter Verknüpfung aktueller Marktdaten. Starke digitale Prozesse sind unerlässlich geworden, um auch in engen Märkten einen Transaktionserfolg bzw. eine Portfolio-Optimierung zu erreichen.

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 Steuerberatern oder 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 Verkäufern resp. 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.

Daher widmet sich der berufsbegleitende Studiengang zum Real Estate Transaction Manager neben allen fachlichen und methodischen Inhalten auch den weichen Faktoren des Managements und der Verhandlung von Transaktionen und bildet so einen ganzheitlichen Ansatz.





Zulassungsvoraussetzungen

Das Studium steht neben Fach- und Führungskräften mit dem Fokus auf An-/Verkauf, Transaktionsmanagement, Due Diligence und Portfoliomanagement interessierten Quereinsteiger/-innen offen. Der Studiengang Real Estate Transaction Management baut dabei fachlich wie methodisch auf ersten Erfahrungen im Transaktionsgeschäft auf. Fortgeschrittene immobilien- und finanzwirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht notwendig, aber von Vorteil; konkret sollten Studierende bereits grundlegende Berührungspunkte mit Cashflow-Modellen haben. Ebenso sind ein Grundverständnis wesentlicher Merkmale und Prozesse einer Due Diligence sowie die Basics der Immobilienbewertung für die Teilnahme am Studiengang Real Estate Transaction Management hilfreich.

Der Baustein Ihrer Karriere

Der Studiengang Real Estate Transaction Management (TREAM) kann unabhängig von oder aufbauend auf den Studiengängen Real Estate Asset Management (REAM), Handelsimmobilien Asset Management (IHAM) beziehungsweise Corporate Real Estate Management (CREM) studiert werden.



Mit dem Real Estate Transaction Manager zum Executive MBA in Real Estate

Der erfolgreich abgeschlossene Studiengang entspricht in Umfang und Inhalt 14 ECTS*. Wird das Studium zum Real Estate Transaction Manager aufbauend auf den oben genannten Studiengängen studiert, erlangen teilnehmende Bachelorabsolventen zusätzlich zu den bereits erreichten ECTS in Summe weitere 30 ECTS und empfehlen sich so perspektivisch für den Studiengang Executive MBA in Real Estate der IRE|BS Immobilienakademie an der Universität Regensburg.

Für Alumni des Kontaktstudiums Immobilienökonomie oder des Certified Real Estate Investment Analysts, die einen dezidierten Schwerpunkt im Transaktionsmanagement setzen wollen, empfiehlt sich der Studiengang zum Real Estate Transaction Manager ebenso.

*European Credit Transfer System (ECTS)



Handwerkszeug für den Transaktionserfolg

02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12

Studieninhalte Modul 1



Modul 1 | 4 Tage

Transaktionsprozess und Due Diligence

Im ersten Modul werden die Grundlagen immobilienwirtschaftlicher Transaktions- und Due-Diligence-Prozesse vertieft.

Automatisiertes Bewerten und seine Grenzen

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

Einführung und Modulüberblick

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

Immobilientransaktionen in real time

Immobilientransaktionen:

Markt, Akteure und Prozessablauf

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

Legal Due Diligence im Transaktionsumfeld

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

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





Die Analyse als Grundlage



Nicht nur Facts and Figures führen zum Ziel

Studieninhalte Module 2 und 3



Modul 2 | 6 Tage

Analyse und Transaktionsspezifika von Assetklassen

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).

Analyse von Immobilienmärkten

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

Cashflow-Modeling als Webcast

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

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



Modul 3 | 4 Tage

Management und Verhandlung von Transaktionen

Ergänzend zu den fachlichen und methodischen Kompetenzen sind die Management-Kompetenzen essenziell für den Transaktionserfolg, auf welche in Modul 3 umfassend eingegangen wird.

Pitch- und Präsentationstraining

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

Simulation einer Transaktion (Prüfungsleistung)

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

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 Projektumfeld

Verhandlungsführung

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

Studienmanagement

Für alle Ihre Fragen rund um das Studium wenden Sie sich gerne an:



Ulrike Agliata

Telefon: +49 (0)6723 9950-30

E-Mail: tream@irebs.de

Studienorte



ELTVILLE, KLOSTER EBERBACH

ELTVILLE (KLOSTER EBERBACH) – RHEIN-MAIN

Hauptsitz der IRE|BS Immobilienakademie und Studienort für viele Studiengänge ist das Kloster Eberbach im Rhein-Main-Gebiet. Das mittelalterliche Kloster ist im Naturpark Rhein-Taunus gelegen und zählt mit seinen romanischen und frühgotischen Bauten zu den bedeutendsten Kunstdenkmälern Europas.



FRANKFURT AM MAIN

FRANKFURT (INNENSTADT) RHEIN-MAIN

Der Studienort Frankfurt am Main, ist eine der dynamischsten und internationalsten Städte Deutschlands. Die Finanz- und Messestadt mit der imposanten Skyline hat vielseitige Kontraste zu bieten. Einer der größten Flughäfen Europas sichert eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung aus allen Teilen der Welt.

Der Standort Frankfurt wartet mit zentrumsnaher Lage und großem gastronomischem Angebot auf.

Ihre Weiterbildung in guten Händen





TERMINE

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

Dauer: 3 Monate

Das Intensivstudium Real Estate Transaction Management umfasst 14 Tage in drei Monaten und ist in drei Module zu jeweils vier bzw. sechs Tagen unterteilt. Hinzu kommt Zeit für das Erbringen der Prüfungsleistung.

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 Teilnehmer investieren in drei Modulen insgesamt 13 Präsenztage an der IRE|BS Immobilienakademie plus eine Vorlesung in Form eines Webcasts. Das entspricht 9 Nettoarbeitstagen. Der abgeschlossene Studiengang entspricht in Umfang und Inhalt **14 ECTS**.

STUDIENGEBÜHR

6.750,- € STUDIENGEBÜHR

6.210,- € FRÜHBUCHERPREIS

6.210,- € ERM. STUDIENGEBÜHR

(Alumni, Mitglieder von IMMOEBS e. V. oder IRE|BS Core e. V., HypZert-zertifizierte Gutachter)

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlich gültigen MwSt.

Rabatte sind nicht kumulierbar.

Die Studiengebühr wird aufgeteilt in drei Raten mit folgenden Zahlungszielen:

- | | |
|-------------------|---|
| I. Rate (20 %): | 14 Tage nach Erhalt der schriftlichen Zulassung |
| II. Rate (40 %): | vier Wochen vor Studienstart |
| III. Rate (40 %): | zum Beginn des Studiums |

Häufig übernehmen Arbeitgeber ganz oder anteilig die Kosten für das Intensivstudium Real Estate Transaction Management.

Die Ausgaben für das Studium sind in der Regel steuerlich absetzbar.

Für die Dauer des Studiums stellen wir unseren Studierenden kostenfreie Office 365 Lizenzen von Microsoft zur Verfügung.

Mit einer Reaktion auf Ihren Antrag auf Zulassung können Sie innerhalb weniger Werktage rechnen.

HYPZERT-ANERKANNT



HypZert ist die führende nationale Organisation für Gutachter/-innen in der Immobilienbewertung und Immobilienanalyse in der Finanzwirtschaft mit internationalen Partnern. Die HypZert zertifiziert Immobiliengutachter/-innen 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.

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

Dozentenspiegel

Stefan Balzer

Catella Real Estate

Prof. Dr. Leo Cremer

Hochschule RheinMain

Dr. Stefan Fahrländer

Fahrländer Partner

Dr. Stefan Fleck

System Projektmanagement -
Dr. Stefan Fleck

Nicolas Hartel

Catella Real Estate

Bodo Hollung (MRICS)

LIP Invest

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
Rechtsanwälte Steuerberater

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



WEITERE STUDIENINFORMATIONEN:

www.irebs-immobilienakademie.de/tream

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage
Kloster Eberbach
65346 Eltville

Telefon: + 49 (0)6723 9950-30

E-Mail: irebs@irebs.de

www.irebs-immobilienakademie.de