REA

Real Estate Academy

ONLINEKURSE FÜR INVESTMENT-
UND TRANSAKTIONSEXPERTEN

REA

REA

Unsere Onlinekurse für Investment- und Transaktionsexperten

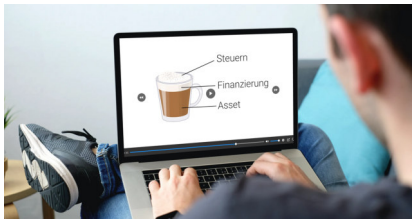
Bestellungen unter re-academy.de oder formlos per Mail an info@re-academy.de.

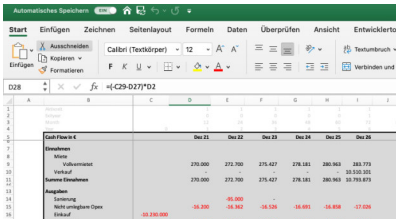
- Cashflow Modelling – Kennzahlen und DCF
- Gewerbliche Immobilienfinanzierung – Property Finance and Funding
- Immobilien- Investitionsmanagement
- Immobilienmarktanalyse – Research
- Verkauf größerer Objekte – Commercial Real Estate Transactions

Cashflow Modelling – Kennzahlen und DCF

Finanzmathematische Modellierung und die damit zusammenhängenden Immobilienkennzahlen sind ein wesentlicher Bestandteil im Investitionsmanagement. In diesem Kurs werden unterschiedliche Modelle und Ansätze verständlich erklärt und Beispielmodelle mit an die Hand gegeben.

Manchmal reicht das Versprechen einer „guten Rendite“ alleine nicht aus, sondern einer Kauf- oder Verkaufsentscheidung liegt ein Businessplan, eine Discounted Cashflow Berechnung und eine Passung mehrerer Kennzahlen zugrunde. Dominik Brunner führt aus, was sie bedeuten und wie diese verwendet werden können. Anhand von Praxisbeispielen wird herausgearbeitet, welche Faktoren sich als die wesentlichen Treiber für welche Kennzahlen erweisen und wie sich die zugehörigen „Cashflow Tapeten“ entwickeln. Neben dem Erkenntnisgewinn sind die Modelle und Berechnungen ein Takeaway aus diesem Kurs.





- Prüfungsfragen
- Präsentation
- Diverse Cashflow Kalkulationstools
- Zertifikat §34c GewO | RICS CPD

- Videomaterial: 01:45 Std.
- Multiple Choice Test
- Vorlesungsmaterial
- Fortbildungsstunden gesamt: 3:00 Std.

Kursinhalt – Cashflow Modelling

1. Warum diskontieren
2. Gewichtung von Steueraspekten, Finanzierung und aktivem Asset Management
3. Die wichtigsten Kennzahlen, deren Bedeutung und Treiber für
    a. Gesamtkapital
    b. Asset
    c. Eigenkapital
    d. Finanzierung
4. Case studies mit Erklärung und der Bereitstellung der Modelle:
    a. Einfache Anlage ohne Finanzierung - Tricks in Excel
    b. Anlage mit Finanzierung, flexibler Laufzeit und Mietermix
    c. Break- Even Analyse incl. kritischer Betrachtung
    d. Abwägungen bei Szenarien
    e. Szenarioanalyse in Excel
    f. Bonusmaterial NER – Net Effektive Rent (Modell, Beispiel, Erklärung)

Neben den Modellen und der richtigen Berechnung wird besonderer Wert auf die Praktikabilität der Berechnungen gelegt. Zudem wird erklärt, welche Ausgestaltungsmöglichkeiten es rechnerisch – und welche es auch in der Realität geben kann.

Dominik Brunner FRICS

Dominik Brunner ist Dozent an mehreren Akademien in diesem Themenkreis. Er ist Geschäftsführer der Arelio GmbH, welche die institutionelle Immobilienwirtschaft zu Auswahl und Einsatz von IT und von Kennzahlen berät. Bei der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung ist er in der Leitung der Kompetenzgruppe Datenmanagement. Neben mehreren nationalen und internationalen Abschlüssen ist er Real Estate Investment Advisor (EBS). Er ist Fellow und Prüfer bei der RICS.

Gewerbliche Immobilienfinanzierung – Property Finance And Funding

Wie mit der Bank zusammenarbeiten? Der gesamte Zyklus von Anfrage über Term Sheets, Vertragsgestaltung, laufender Bearbeitung und Reporting, Prolongation aber auch Vertragsstörungen wird behandelt.

In diesem Kurs werden die einzelnen Phasen einer gewerblichen Fremdfinanzierung sowie einer Verhandlung der Vertragsdokumentation dargestellt. Außerdem werden die Denk- und Herangehensweise der einzelnen Akteure, wie Banker und Finanzierungsspezialisten, aufgezeigt und ein Überblick über die zu berücksichtigen Parameter, wie Verkehrswert, Beleihungswert, Grundbuchsituation und Rating des Antragstellers, geschaffen. Mit Hilfe dieser Informationen lassen sich Gespräche bei einem Immobilienfinanzierungsgeschäft gezielt und wirksam führen.

- Prüfungsfragen
- Präsentation
- Zertifikat §34c GewO | RICS CPD

- Videomaterial: 00:32 Std.
- Multiple Choice Test
- Vorlesungsmaterial
- Fortbildungsstunden gesamt: 1:00 Std.

Kursinhalt – Gewerbliche Immobilienfinanzierung

1. Prozess der Finanzierungsanfrage und gesetzliche Rahmenbedingungen
2. Vorbereitung und Erstellung des Kreditantrages
3. Kreditentscheidung und Erstellung des Term Sheets
4. Erstellung der Vertragsdokumentation
5. Auszahlungsphase
6. Laufende Bearbeitung und Reporting
7. Prolongationen
8. Vertragsstörungen

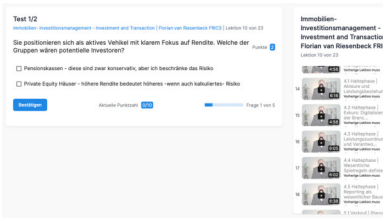
Iris Hahn FRICS

Nach einer zwanzigjährigen Laufbahn bei kleinen und großen deutschen Banken wechselte Iris Hahn 2012 auf die andere Seite des Verhandlungstisches und berät heute Projektentwickler, Investoren und Bestandshalter. Die Mandate beinhalten unter anderem die Suche nach passenden Banken, die Finanzierungsgestaltung aber auch unterschiedliche Restrukturierungsvarianten. Die betreuten Objekte haben unterschiedlichste Größen – mit Wertansätzen bis zu 300 Mio. € pro Immobilie bzw. 3,5 Mrd. € pro Portfolio. Iris Hahn ist ausgebildete Bank- und Diplomkaufrau und erwarb mehrere betriebs- und immobilienwirtschaftliche Abschlüsse im In- und Ausland. Sie ist Mitglied in mehreren Immobilienwirtschaftlichen Verbänden, sowie auch Fellow und Prüfer bei der RICS.

Immobilien- Investitionsmanagement – Investment and Transaction

Dieser Kurs führt in die Grundlagen der institutionellen Immobilieninvestitionslandschaft ein. Die Definitionen unterschiedlicher Rollen (Property/Asset/Portfolio/Fonds Manager), deren Tätigkeiten und Bedürfnisse werden erläutert.

Ebenso werden die Abläufe – von der Strategiegestaltung über die Akquisition und die Haltephase, einem aktiven Asset Management bis hin zu Verkauf dargelegt. Vordergründig geht es immer um Rendite – es gibt aber je nach Anlegertypus unterschiedliche Faktoren, die in jeder Phase zu berücksichtigen sind. Das hier vermittelte Wissen soll befähigen, sich mit institutionellen Investoren grundsätzlich auf Augenhöhe begegnen zu können.



- Prüfungsfragen
- Präsentation
- Leistungsverzeichnis Asset Management
- Zertifikat §34c GewO | RICS CPD

- Videomaterial: 02:15 Std.
- Multiple Choice Test
- Vorlesungsmaterial
- Fortbildungsstunden gesamt: 3:00 Std.

Kursinhalt – Investment and Transaction

1. Strategiegestaltung
   a. Beschaffung von Eigen- und Fremdkapital
   b. Gesellschaftsstruktur
   c. Aufwandseinschätzung
2. Akquisition
   a. Aufbau und Ankauf
   b. Asset-Strategien
   c. Risikoerkennung und -management
3. Haltephase
   a. Akteure und Leistungsbeziehungen
   b. Digitalisierung der Branche
   c. Leistungszuordnungen und Verantwortlichkeiten
   d. Wesentliche Spielregeln definieren
   e. Reporting als wesentlicher Baustein
4. Verkauf
   a. Planung
   b. Vorbereitung
   c. Durchführung und Nachbereitung

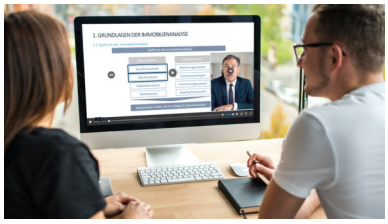
Florian van Riesenbeck FRICS

Florian van Riesenbeck hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche. Aktuell verantwortet er Portfolien verschiedener Nutzungen mit einem Wert von rd. EUR 7,4 Mrd. in Deutschland und Europa. Er ist aktiv in der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. in den Kompetenzgruppen Real Estate Investment Management und Projektentwicklung tätig. Ebenso ist er Fellow und Prüfer bei der RICS.

Immobilienmarktanalyse – Research

Prof. Dr. Thomas Beyerle legt die Strukturierung des deutschen Immobilienmarktes, die Einwertung aktueller Entwicklungen und die Ansätze der Marktanalyse dar.

In diesem Kurs werden unterschiedliche Trends, Megatrends, aber auch die Abgrenzung zu Pseudotrends behandelt. Hinter vielen, aus der aktuellen Berichterstattung entnommenen Entwicklungen stehen die gleichen Prinzipien. Wie die unterschiedlichen Kräftevektoren (Investorenverhalten, Standort, Nutzungsart, Mieter, Konjunktur, …) heute und auch in Zukunft auf Werte und erzielbare Preise von Immobilien einwirken, wird in einer Kombination aus wissenschaftlicher Strukturierung und praktischen Beispielen beleuchtet.



- Prüfungsfragen
- Präsentation
- Zertifikat §34c GewO | RICS CPD

- Videomaterial: 02:28 Std.
- Multiple Choice Test
- Vorlesungsmaterial
- Fortbildungsstunden gesamt: 3:00 Std.

Kursinhalt – Immobilienmarktanalyse

1. Immobilienanalyse
2. Marktanalyse
   a. Definition
   b. Abgrenzungen
   c. Megatrends
3. Standortanalyse
4. Umsetzung von Markt- und Standortanalyse
5. Die Wichtigkeit einer Transparenz

Der Kurs beschäftigt sich mit den Grundlagen einer Markt- und Standortanalyse. Darüber hinaus wird ein Überblick über die erforderlichen Variablen und die technische Abgrenzung bei derartigen Analysen gegeben. Nach Absolvierung dieses Kurses können Megatrends von Pseudotrends unterschieden sowie wesentliche Prognoseaktivitäten richtig gestaltet werden.

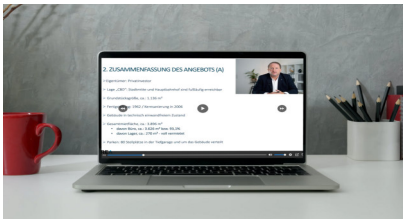
Prof. Dr. Thomas Beyerle

Prof. Dr. Thomas Beyerle hat 2014 für den international agierenden Catella Konzern die zentrale Verantwortung als Group Head of Research übernommen und ist zugleich in der Funktion des Geschäftsführers bei der CATELLA Property Valuation GmbH tätig. Der Diplom-Geograph studierte Geographie und BWL an der Universität Mannheim und Stuttgart. 1995 bis 1999 war er Referatsleiter bei der Dresdner Bank Tochtergesellschaft Dr. Lübke Immobilien GmbH in Stuttgart. Von 1999 bis zur Übernahme durch die Allianz 2002 war er Direktor und Leiter des Bereichs Research & Consulting bei der Dresdner Bank Immobiliengruppe und im Übergang dann seit 2003 bei der DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH. Mit Übernahme der DEGI durch Aberdeen Property Investors plc 2008 wurde er zum Head of Global Research für die Aberdeen-Gruppe berufen. Danach war er als Managing Director bei der IVG Immobilien AG für die Nachhaltigkeitsaktivitäten und das Research verantwortlich. Prof. Dr. Beyerle ist seit über 20 Jahren Lehrbeauftragter an verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hochschulen und Fortbildungsinstitutionen in der DACH Region. Bei der gif. e. V. Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung ist er im Vorstand aktiv, ferner beim ULI Germany und beim ZIA Mitglied verschiedener Arbeitsgruppen. Darüber hinaus ist er Referent bei immobilienwirtschaftlichen Kongressen und Autor zahlreicher Artikel und Lehrbücher.

Verkauf größerer Objekte –
Commercial Real Estate Transactions

Anlageimmobilien werden spätestens ab einem achtstelligen Wert grundsätzlich anders vermittelt als kleinere Tickets. In diesem Kurs wird erläutert, wie solch ein Verkauf - typischerweise einer Gewerbeimmobilie vonstattengeht und Beispielunterlagen dafür bereitgestellt.

Was ist einem Investor eigentlich bei solchen Objekten wichtig? Wie und wann kommuniziere ich mit ihm darüber? Und wer sind potenzielle Käufer für solche Tickets? Tobias Schultheiß führt, auf seinen eigenen Erfahrungen basierend, zu diesen Themen aus und stellt auch Unterlagen bereit, die als Beispiele für Vermarktungskonzepte und Profi-Exposés verwendet werden können. In dem Kurs lernen Sie, sich als Makler gegenüber professionellen Investoren kompetent zu positionieren, damit man auch ins Geschäft kommt.



- Prüfungsfragen
- Präsentation
- Beispielhaftes Expose
- Zertifikat §34c GewO | RICS CPD

- Videomaterial: 01:33 Std.
- Multiple Choice Test
- Vorlesungsmaterial
- Fortbildungsstunden gesamt: 2:30 Std.

Kursinhalt – Commercial Real Estate Transactions

1. Abgrenzung Wohn- und Gewerbeimmobilien
2. Strategische Entscheidung: Nachweis- oder Vermittlungsmakler
3. Steuern
4. Finanzierung
5. Auftragsverhältnis und Provision
6. „Off Market“ oder strukturiertes Bieterverfahren
7. Entscheidungsfindung professioneller Investoren
8. Objektdokumentation
9. Marktrecherche
10. Bewertung zur Kaufpreisfindung
11. Exposéerstellung
12. Zielgruppenidentifikation
13. Investorenansprache und Reporting
14. Käuferauswahl, Exklusivität/ Due Diligence und Kaufvertrag

Dieser Kurs stellt eine erfahrungsbasierende Ausführung über die einzelnen Schritte eines effektiven Gewerbeimmobilienverkaufs dar. Die zusätzlichen Dokumente und Unterlagen (z.B. Immobilienbewertung-Checkliste und geprüfte Vermarktungskonzepte) helfen Immobilienmaklern bei professionellen Investoren hochqualifiziert wahrgenommen zu werden.

Tobias Schultheiß FRICS SIOR

Tobias Schultheiß hat über 23 Jahre Berufserfahrung insbesondere in der Leitung von Ver- bzw. Ankaufsmandaten im Auftrag nationaler/internationaler Auftraggeber. Seine Blackbird Real Estate GmbH hat seit Ihrer Gründung 2011 Transaktionen mit einem Gesamtwert von über € 650 Mio. erfolgreich abgeschlossen. Tobias Schultheiß ist studierter Immobilienökonom und Betriebswirt. Er ist Mitglied der Society of Industrial and Office Realtors und Fellow bei der RICS.