



MODULHANDBUCH WIRTSCHAFTSRECHT (LL.M.)

Stand: 04.05.2021

MODULÜBERSICHT

1. Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen	3
2. Management Tools A: Mediation und Nachtragsmanagement	6
3. Baurecht A: Öffentliches Recht und Projektmanagement	9
4. Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement.....	12
5. Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung	14
6. Management Tools B: Risikomanagement und Controlling	17
7. Recht im Immobilienerwerb und der Immobilienbewirtschaftung.....	20
8. Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen.....	24
9. Fallstudie „Recht der Projektentwicklung“	28
10. Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“	32
11. Planspiel “Vertragsverhandlung”	35
12. Masterthesis	38

Alle Personen- und Funktionsbezeichnungen in diesem Modulhandbuch gelten für Frauen und Männer gleicher Weise.

MODULNUMMER	A 1.1
MODUL	Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	1
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 134 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Klausur, 2 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	<p>Verknüpfungen bestehen insbesondere zu den Modulen B 1.2 Risiko-management und Controlling, B 1.1 Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung, B 2.2 Steuerrecht und Anlagevehikel sowie A 1.2 Mediation und Nachtragsmanagement. Die Entwicklung einer schlüssigen Unternehmensstrategie ist die notwendige Voraussetzung für ein langfristiges erfolgreiches Behaupten eines Unternehmens auf den Märkten. Weitere Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens ist aber, dass die Strategie im operativen Geschäft auch erfolgreich umgesetzt wird. Das setzt voraus, die Unternehmensleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> - weiß, auf welchen Märkten und in welche Produkte/ Dienstleistungen sie investieren möchte und wie sich ein solches Investment auf den Unternehmenswert und seine Bilanzkennzahlen auswirkt (B 1.1). - verfügt über ein zeitgemäßes Risikomanagement- und Controlling-Instrumentarium zur laufenden Beobachtung des Unternehmenserfolges und ggf. zur Gegensteuerung (B 1.2). - weiß, wie sie sich in schwierigen Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten zu verhalten hat, z.B. wenn Leistungs-Ist und Leistungs-Soll vermeintlich voneinander abweichen (A 1.2).

	<p>- kann beurteilen, welche steuerlichen Implikationen – die für den Unternehmenserfolg oftmals die zentrale Rolle spielen - ihre strategischen und operativen Entscheidungen auslösen (B 2.2).</p>
STUDIENBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	<p>Das in diesem Modul vermittelte Management- und Methodenwissen ist Grundlage für das Verständnis von Unternehmensentscheidungen und kann in allen Master-Studiengängen mit betriebswirtschaftlichem (und juristischem) Schwerpunkt, insbesondere auch in allen MBA-Studiengängen eingesetzt werden.</p>
LEHRINHALTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen des strategischen Managements (theoretische Perspektiven, Konzept) 1. Strategische Zielplanung 2. Strategische Analyse und Prognose 3. Strategieformulierung und -bewertung (Unternehmens-, Geschäftsbereichs- und Funktionalstrategien) 4. Strategieimplementierung 5. Geschäftsmodelle international tätiger Unternehmen der Bau- und Immobilienbranche – dargestellt anhand von Praxisberichten erfolgreicher Unternehmensentscheider.
INTERNATIONALITÄT	<p>Die theoretischen Grundlagen moderner Unternehmensführung stammen zu einem erheblichen Teil aus Forschungsergebnissen amerikanischer Universitäten und Management-Schulen und Konzernzentralen angelsächsischer Unternehmen in den 1990er und frühen 2000er Jahren.</p> <p>Es ist deshalb für das Verständnis der hier vermittelten Strategieansätze unerlässlich, sich mit der Denkweise und den Gewohnheiten der angelsächsischen Kultur – und anderer Kulturkreise – auseinanderzusetzen.</p> <p>Erfolgreiche grenzüberschreitende Investments setzen eine profunde Kenntnis der Sitten und Gebräuche des jeweiligen Ziellandes und ein hohes Maß an interkultureller Kompetenz voraus. Das gilt in die eine wie in die andere Richtung – wenn ein deutsches Unternehmen im Ausland investieren oder einen potentiellen ausländischen Investor bedienen möchte – und für Immobilieninvestments - wegen des hohen Investitionsvolumens und der Langfristigkeit solcher Investments - in herausragendem Maße. Deshalb wurde bei der Auswahl der Erfahrungsberichte erfolgreicher Unternehmensentscheider besonderes Augenmerk darauf gerichtet, dass diese international tätige Unternehmen der Bau- und Immobilienbranche repräsentieren.</p>

LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – In der Lehrveranstaltung werden den Studierenden die wichtigsten theoretischen Perspektiven und praktischen Instrumente strategischen Managements vermittelt. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden lernen den Prozess des strategischen Managements von der Zielplanung über die Analyse bis zur Strategieformulierung und -implementierung kennen. Sie erhalten damit das Handwerkszeug für die eigene, praktische Strategiearbeit. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Essentiell für die eigene Strategiearbeit ist die erfolgreiche Interaktion mit anderen Menschen, welches ein hohes Maß an Kommunikations-, Empathie- und Konfliktfähigkeit erfordert. - Im Umgang mit der Gruppe können die Studierenden ihre eigenen sozialen Kompetenzen weiterentwickeln und für die eigene praktische Strategiearbeit einsetzen.
LITERATUR	<p>Gälweiler, A. (2005): Strategische Unternehmensführung. Frankfurt und New York, Campus Verlag, 3. Auflage.</p> <p>Grant, R. M. (2014): Moderne strategische Unternehmensführung. Konzepte, Analysen und Techniken. Weinheim, Wiley-VCH Verlag.</p> <p>Porter, M. E. (2013): Wettbewerbsvorteile. Spitzenleistungen erreichen und behaupten. Frankfurt und New York, Campus Verlag, 8. Auflage.</p> <p>Welge, M. K./ Al-Laham, A. (2008): Strategisches Management. Grundlagen, Prozess, Implementierung. Wiesbaden, Gabler Verlag, 5. Auflage.</p>

MODULNUMMER	A 1.2
MODUL	Management Tools A: Mediation und Nachtragsmanagement
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	1
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 116 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Studienarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	<p>Verknüpfungen bestehen insbesondere zu den Modulen A 1.1, auf dem das vorliegende Modul in nicht unerheblichem Maße aufbaut (siehe die dortigen Ausführungen), sowie zum Modul P Planspiel Vertragsverhandlung: Im vorliegenden Modul Mediation und Nachtragsmanagement lernen die Studierenden ebenso wie im Modul Planspiel Vertragsverhandlung die wichtigsten Instrumente für erfolgreiches „Sich-Behaupten“ im beruflichen Umfeld – mit Schwerpunkt in der Bau- und Immobilienbranche – kennen. Während dabei im Planspiel Vertragsverhandlung die Vermittlung von Strategien für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss im Vordergrund stehen, geht es im Modul Mediation und Nachtragsmanagement vor allem darum, den Schaden in einer Geschäftsbeziehung im gemeinsamen Interesse beider Partner zu minimieren, wenn ein solcher bereits ein-getreten ist oder droht, also das Kind bereits „in Brunnen gefallen“ ist.</p> <p>Die im vorliegenden Modul erworbenen Kenntnisse und Verhandlungs-techniken sind zudem für das Verständnis des Moduls A 2.2 Privat-rechtliches Projektmanagement von Nutzen und werden in den beiden Fallstudien „Projektentwicklung“ und „Kommunale Investitionsmodelle“ auf ihre Praxistauglichkeit überprüft.</p>

<p>STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE</p>	<p>Die im Modul vermittelten Kenntnisse sind für alle juristischen Studiengänge, darüber hinaus aber auch für alle Studiengänge mit den Schwerpunkten Architektur, Bauingenieurwesen und Projektmanagement Bau von zentraler Bedeutung.</p>
<p>LEHRINHALTE</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Charakteristika der Bauwirtschaft 2. Grundverständnis für Baukosten, Baupreiskalkulation und Baulogistik 3. Mengenänderungen sowie Chancen und Risiken der Preisspekulation 4. Ansprüche aus Leistungsänderungen und Zusatzleistungen bei unterschiedlichen Vertragstypen 5. Ansprüche aus Störungen und Behinderungen des Bauablaufs 6. Strategien zur Verhandlung und Durchsetzung von Claims 7. Mediation und andere Verfahren der außergerichtlichen Streitbeilegung
<p>INTERNATIONALITÄT</p>	<p>Die im vorliegenden Modul vermittelten Strategien der Mediation und des Claim-Managements (wie etwa das Verhandeln nach dem Harvard-Konzept oder die alternativen Streitbeilegungsmechanismen nach dem DAB-Konzept der internationalen FIDIC-Vertragsstandards) wurden in wesentlichen Teilen im angelsächsischen Sprach- und Kulturraum entwickelt und mittlerweile bei grenzüberschreitenden Konflikten im Baubereich etabliert.</p> <p>Sie haben auch die bis vor rund 20 Jahren in Deutschland gebräuchlichen Methoden der Konfliktlösung wesentlich ergänzt und modifiziert, wengleich hier durchaus Unterschiede zu Konfliktlösungsansätzen bei internationalen Streitigkeiten bestehen.</p> <p>Um zu verstehen, welche fundamentalen Überlegungen den neuen Ansätzen der Streitbeilegung zugrunde liegen und worin sich diese von den in Deutschland früher üblichen Verfahren unterscheiden, ist ein Verständnis der Unterschiede in den Denkweisen, Umgangsformen und kulturellen Gepflogenheiten zwischen Deutschen und ausländischen Vertragspartnern erforderlich.</p>
<p>LERNZIELE</p>	<p>Fach- und Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Lehrveranstaltung vermittelt die wesentlichen Kompetenzen für die erfolgreiche Durchsetzung respektive Abwehr von Claims bei Bauvorhaben. - Die Studierenden erlernen anwendungsbezogen die Grundlagen des Claim Managements als interdisziplinäre Aufgabe (baubetrieblich, betriebswirtschaftlich, rechtlich) und sollen die damit verbundenen typischen Strategien der Vertragspartner verstehen. - Die Studierenden können am Ende der Lehrveranstaltung Herausforderungen bei der gerichtlichen Durchsetzung derartiger

	<p>Ansprüche aufzeigen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung praxisbezogen darstellen.</p> <p>Selbst- und Sozialkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es wird die Kompetenz, sich mit anderen Interessen und Darstellungsweisen konstruktiv und lösungsorientiert auseinander zu setzen, erworben.
LITERATUR	<p>Duve, H. (2007): Streitregulierung im Bauwesen, Werner Verlag.</p> <p>Fisher, R./ Ury, W./ Patton, B. (2013): Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik. Campus Verlag, 24. Auflage.</p> <p>Kapellmann, K. D./ Langen, W. (2016): Einführung in die VOB/B - Basiswissen für die Praxis. Werner Verlag, 25. Auflage.</p> <p>Ury, W./ Neubauer, J. (2016): Wissen, was ich will, und erfolgreich verhandeln: Der Einstieg ins Harvard-Konzept. Deutsche Verlags-Anstalt.</p> <p>Würfele, F./ Gralla, M. /Sundermeier, M. (2012): Nachtragsmanagement. Luchterhand, 2. Auflage.</p>

,	A 2.1
MODUL	Baurecht A: Öffentliches Recht und Projektmanagement
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Gotthold Balensiefen
SEMESTER (EMPFOHLEN)	1
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elemente
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 134 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Klausur, 2 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Das Modul bildet zusammen mit dem Modul „Privates Recht und Projektmanagement“ die projektbezogenen übergreifenden Strukturen eines erfolgreichen rechtlichen Projektmanagements. Es vermittelt Basiswissen für die Projektbearbeitung in den Fallstudien F 1 und F 2.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Die Inhalte des Moduls sind sowohl für die Masterstudiengänge Betriebswirtschaft (Bau und Immobilien) sowie Betriebswirtschaft (Energiewirtschaft) der betriebswirtschaftlichen Fakultät als auch den Master Projektmanagement Bau der Fakultät Bauingenieurwesen verwendbar. Sie sind zudem übertragbar auf die Weiterbildungsstudiengänge MBA Internationales Immobilienmanagement und MBA Unternehmensführung.
LEHRINHALTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stufen der Projektrealisierung 2. Öffentlich-rechtliche Projektsteuerung <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Überblick 2.2 Bauleitplanung 2.3 Bauen im unbeplanten Bereich 2.4 Besonderes Städtebaurecht 2.5 Gestaltungsrecht

	<p>2.6 Denkmalschutz</p> <p>2.7 Bauordnungsrecht</p> <p>2.8 Baugenehmigung</p> <p>2.9 Rechtsschutz</p> <p>2.10 Einwirkungsmöglichkeiten des Nachbarn</p> <p>3. Vergabe öffentlicher Planungs- und Bauaufträge</p> <p>3.1 Einführung</p> <p>3.2 Vergaberechtsgrundsätze, Öffentliche Aufträge und Schwellenwerte</p> <p>3.3 Vergabearten und Ablauf der Vergabeverfahren</p> <p>3.4 Leistungsbeschreibung und Vergabeunterlagen</p> <p>3.5 Bekanntmachung, Eignungsprüfung und Präqualifikation</p> <p>3.6 Prüfung, Wertung und Zuschlag</p> <p>3.7 Vergabedokumentation und Vergabevermerk</p> <p>3.8 Rechtsschutz in Vergabeverfahren</p>
INTERNATIONALITÄT	<p>Das Recht der Vergabe öffentlicher Aufträge für die im Studiengang thematisierten Projekte öffentlicher Auftraggeber setzt oberhalb bestimmter Schwellenwerte die europarechtlichen Vorgaben um. Die Vergabe öffentlicher und privater Planungs-, Bau- und Lieferleistungen erfolgt daher nach dem Kartellvergaberecht, wie es durch die aktuellen EU-Vergaberichtlinien geprägt wurde. Über die EU hinaus müssen zahlreiche projektbezogenen Leistungen nach den Vorgaben des GPA (General Procurement Agreement) der WTO ausgeschrieben werden, das rechtliche Rahmenbedingungen für Regierungsaufträge von denjenigen WTO-Mitgliedstaaten enthält, die das internationale multilaterale Abkommen gezeichnet haben. Die Studierenden werden mit den EU-rechtlichen und internationalen Vorgaben für Ausschreibung und Vergabe öffentlicher Aufträge vertraut gemacht.</p>
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden sind zum juristischen Projektmanagement in der Weise in der Lage, dass sie die Regelungen und Vorgehensweisen des öffentlichen Baurechts projektbezogen einsetzen können. - Die Studierenden werden in die Lage versetzt, Vorhaben der öffentlichen Hand, der Beschaffung von projektbezogenen Leistungen, vergaberechtlich vorzubereiten, zu begleiten und zu dokumentieren. <p>Methodenkompetenz:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Es wird die Fähigkeit zur synthetischen Zusammenführung von projektbezogenen Vorgängen in öffentlich-rechtlicher einschließlich vergaberechtlicher Hinsicht vermittelt. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden kennen die Protagonisten und Akteure der öffentlich-rechtlichen Projektsteuerung und können ggf. unter Einschaltung von Fachanwälten komplexere und anspruchsvolle Vorhaben und Entwicklungen verantwortlich organisieren und betreuen.
LITERATUR	<p>Balensiefen, G./ Bönker, C./ Geiger, N./ Schaller, W. (Hrsg.) (2009): Rechtshandbuch für die Immobilienpraxis.</p> <p>Kapellmann, K. D. (2007): Juristisches Projektmanagement bei Bauvorhaben. 2. Auflage.</p>

MODULNUMMER	A 2.2
MODUL	Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Gotthold Balensiefen
SEMESTER (EMPFOHLEN)	1
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 20 Stunden E-Learning 116 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Studienarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Das Modul bildet zusammen mit dem Modul „Öffentlich-rechtliches Projektmanagement“ die projektbezogenen übergreifenden Strukturen eines erfolgreichen rechtlichen Projektmanagements aus. Es vermittelt Basiswissen für die Projektbearbeitung in den Fallstudien F 1 und F 2.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Die Inhalte des Moduls sind sowohl für die Masterstudiengänge Betriebswirtschaft (Bau und Immobilien) sowie Betriebswirtschaft (Energiewirtschaft) der betriebswirtschaftlichen Fakultät als auch den Master Projektmanagement Bau der Fakultät Bauingenieurwesen verwendbar. Sie sind zudem übertragbar auf die Weiterbildungsstudiengänge MBA Internationales Immobilienmanagement und MBA Unternehmensführung.
LEHRINHALTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stufen der Projektrealisierung 2. Privatrechtliche Projektsteuerung <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Schaffung der Projektstrukturen 2.2 Unternehmereinsatzformen 2.3 Beauftragung von Projektmanagementleistungen (Projektsteuerung und Projektleitung nach AHO) 2.4 Beauftragung der Planer

	<p>2.5 Beauftragung von Bauleistungen</p> <p>2.6 Vernetzung der Vertragswerke</p> <p>2.6 Baukostenmanagement</p> <p>3. Vertragsstrukturen bei Auslandsbezug</p> <p>3.2 Einführung in das bau- und immobilienbezogene Internationale Privatrecht</p> <p>3.2 Bedeutung und Grundlagen der FIDIC-Vertragsstandards</p>
INTERNATIONALITÄT	<p>Zwar liegt der Schwerpunkt auf dem projektbezogenen Vertragswerk nach deutschem Recht, den Studierenden wird jedoch auch eine Einführung in die Grundlagen der Auswirkungen eines Auslandsbezuges auf die Vertragsstrukturen vermittelt.</p>
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden sind zum juristischen Projektmanagement in der Weise in der Lage, dass sie die Regelungen und Vorgehensweisen des privaten Baurechts projektbezogen einsetzen können. - Die Teilnehmer sind in der Lage, entlang der Wertschöpfungskette in Bau- und Immobilienprojekten die maßgeblichen privatrechtlichen Einflussfaktoren mitgestalten und einsetzen zu können. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es wird die Fähigkeit zur synthetischen Zusammenführung von projektbezogenen Vorgängen in privatrechtlicher Hinsicht einschließlich der projektbezogenen Vernetzung verschiedener Vertragswerke vermittelt. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden kennen die Protagonisten und Akteure der privatrechtlichen Projektsteuerung und können ggf. unter Einschaltung von Fachanwälten komplexere und anspruchsvolle Vorhaben und Entwicklungen verantwortlich organisieren und betreuen.
LITERATUR	<p>Balensiefen, G./ Bönker, C./ Geiger, N./ Schaller, W. (Hrsg.) (2009): Rechtshandbuch für die Immobilienpraxis.</p> <p>Hök, G.-S. (2012): Handbuch des internationalen und ausländischen Baurechts. 2. Auflage.</p> <p>Kapellmann, K. D. (2007): Juristisches Projektmanagement bei Bauvorhaben. 2. Auflage.</p>

MODULNUMMER	B 1.1
MODUL	Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	2
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Wintersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 134 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Klausur, 2 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	<p>Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 1.1 Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen, B 1.2 Risikomanagement und Controlling und B 2.2 Steuerrecht und Anlagevehikel:</p> <p>Die im Unternehmen auf zentraler Ebene getroffenen Strategieentscheidungen müssen auf operativer Ebene in Investitions- und Finanzierungsentscheidungen umgesetzt werden.</p> <p>Um die Auswirkungen einer Investitionsentscheidung auf den Unternehmenserfolg im Vorfeld abschätzen zu können, bedarf es plausibler Investitionsrechnung anhand der einschlägigen praxisgängigen Methoden (statische und dynamische Verfahren bei Unsicherheit). Im Teilmodul Immobilienbewertung wird sodann ermittelt, welcher Verkehrswert einer als konkrete Investitionschance beigemessen werden kann (und welcher Kaufpreis demzufolge nicht überschritten werden sollte), während die Bilanz des Unternehmens dessen Gesamterfolg – bestehend aus Bestandsgeschäft und Investitionen (einschließlich deren Finanzierung) im laufenden Geschäftsjahr misst.</p> <p>Dieser Gesamterfolg des Unternehmens kann durch steuerpolitische Maßnahmen in nicht unerheblichem Maße beeinflusst werden. Dies gilt in besonderem Maße bei einem Investment in Immobilien, so dass die Folgen eines solchen Investments</p>

	<p>(Direktinvestition und indirektes Investment in Anlagevehikel (offene und geschlossene Immobilienfonds, „normale“ Immobilien-AGs, REITs) in Modul B 2.2 ausführlich behandelt werden. Der Einfluss steuerpolitischer Maßnahmen auf die Bilanz des Unternehmens (und eine Wechselwirkung zwischen den Inhalten der Module B 1.1 und B 2.2) ist dabei evident.</p> <p>Um bereits während des Geschäftsjahres den Erfolg des Unternehmens laufend zu messen und frühzeitig gegensteuernde Maßnahmen einleiten zu können, bedarf es schließlich der Kenntnisse, die im Modul B 1.2 vermittelt werden.</p>
STUDIERTBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	<p>Die Inhalte Bilanzierung und Investitionsrechnung sind – normalerweise – fundamentaler Bestandteil jedes betriebswirtschaftlichen Studiengangs, insbesondere im Master.</p> <p>Die (nationale wie internationale) Immobilienbewertung ist ein zentrales Fach jedes immobilienwirtschaftlichen Aus- oder Weiterbildungs-studiengangs.</p>
LEHRINHALTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Immobilienbewertung <ul style="list-style-type: none"> – Einführung in die Wertermittlung – Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen der Wertermittlung – Wesentliche Wertbegriffe 2. Wertermittlungsmethoden im Sinne der Immobilienwertermittlungsverordnung 3. Investitionsrechnung <ul style="list-style-type: none"> – Ziel und Zweck der Immobilieninvestitionsrechnung – Statische Methoden der Immobilieninvestitionsrechnung – Dynamische Methoden Investitionsrechnung – Dynamische Rentabilitätsberechnung 4. Bilanzierung in Bau- und Immobilienunternehmen
INTERNATIONALITÄT	<p>Die Studierenden erfahren, dass die deutschen Maßstäbe zur Bewertung von Immobilien, insbesondere nach der Wertermittlungsverordnung, zum Teil deutlich von den internationalen Bewertungsmaßstäben, wie sie etwa im Red Book der RICS niedergelegt sind, abweichen. Dies ist, wie das Modul eindringlich darstellt, das Ergebnis eines unterschiedlichen Verständnisses vom Wesensgehalt des Wirtschaftsguts Immobilie und die wesentlichen Funktionen einer Immobilienbewertung – insbesondere zwischen Deutschland und den angelsächsischen Ländern.</p> <p>Ähnliches gilt für den Bereich der Bilanzierung. Während das deutsche Bilanzsteuerrecht nach HGB durch das Vorsichtsprinzip (wesentliches Ziel: Gläubigerschutz) dominiert wird, wird die Bilanzierung nach internationalen</p>

	Standards (vor allem IFRS i.V.m. IAS und US-GAAP) vom Prinzip des true and fair value (Hauptadressatenkreis: Shareholder) bestimmt.
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierende kennen am Ende der Veranstaltung die rechtlichen Grundlagen der Immobilienbewertung, die wesentlichen Wertbegriffe, die Wertermittlungsmethoden sowie die Grundlagen der statischen und dynamischen Methoden der Immobilieninvestitionsrechnung. - Die Studierenden verstehen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen einer objektiven Immobilienbewertung und subjektiven Investitionsrechenverfahren. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden sind in der Lage den Wert einer Standardimmobilie aus kaufmännischer Sicht überschlägig zu ermitteln und aus den Methoden der Investitionsrechnung eine Ankaufs- u./ Verkaufentscheidung abzuleiten und die Ergebnisse in Rentabilitätskennziffern (Gesamt- und Eigenkapitalrentabilitätskennziffern) auszudrücken. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Sie sind in der Lage, selbständig Problemstellungen im Rahmen der Immobilienbewertung zu erkennen und interessengerecht zu lösen. – Die Studierenden können die gefundene Lösung präsentieren und argumentativ sicher vertreten.
LITERATUR	<p>Brauer, K-U. (2013): Grundlagen der Immobilienwirtschaft – Recht-Steuern-Marketing- Finanzierung- Bestandmanagement-Projektentwicklung. SpringerGabler, 8. Auflage.</p> <p>Gondring, H. (2013): Immobilienwirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis. Vahlen Verlag, 3., vollständig überarbeitete Auflage.</p> <p>Götze, U. (2014): Investitionsrechnung –Modelle und Analysen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben. SpringerGabler.</p> <p>Kleiber, W. (2016): Verkehrswertermittlung von Grundstücken. Bundesanzeiger Verlag, 8., vollständig neu bearbeitete Auflage</p>

MODULNUMMER	B 1.2
MODUL	Management Tools B: Risikomanagement und Controlling
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	2
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Wintersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 116 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Studienarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	<p>Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 1.1 und B 1.1 (siehe jeweils die dortigen Ausführungen), darüber hinaus auch zu den Modul A 1.2 Mediation und Nachtragsmanagement und B 2.2 Steuerrecht und Anlagevehikel:</p> <p>Eine geschickte Verhandlungsführung im Bereich des Nachtragsmanagements reduziert für den Auftragnehmer die Gefahr einer ihn überfordernden Inanspruchnahme aus Gewährleistungsansprüchen u.ä. und für die Auftraggeber das Risiko, bis zur Fertigstellung eines Projekts mit Nachträgen in einem Maße überzogen zu werden, dass das Projekt für den Auftraggeber unrentabel wird. Ebenso kann durch eine einvernehmliche Streitbeilegung, die den Interessen beider Vertragsparteien Rechnung trägt, das Risiko einer kompletten Niederlage im Gerichtsprozess vermieden und u.U. eine wichtige Geschäftsbeziehung für die Zukunft aufrecht erhalten werden.</p> <p>Im Modul B 2.2 erfahren die Studierenden wie man Klumpenrisiken durch ein Investment in indirekte Anlageformen wie offene und geschlossene Immobilienfonds vermeiden kann.</p>
STUDIENBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Controlling ist schon seit Jahrzehnten – und Risikomanagement ist es mittlerweile geworden – ein zentrales Fach betriebswirtschaftlicher Studien-gänge.

<p>LEHRINHALTE</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Begriff und Bedeutung des Risikomanagements in einem Unternehmen 2. Prozessuale Elemente eines Risikomanagementsystems <ul style="list-style-type: none"> - Risikoidentifikation - Risikoanalyse - Risikobewertung - Risikoaggregation (Monte-Carlo-Simulation, Beispiel zur Risikoaggregation) - Risikobewältigung - Risikoüberwachung/Controlling 3. Versicherte Schäden in der Bau- und Immobilienbranche 4. Versicherungen 5. Risiko- und Versicherungsmanagement 6. Grundlagen der Sachversicherung 7. Haftpflichtversicherung 8. Versicherungen im internationalen Umfeld 9. Vertragsmanagement in Projektverträgen 10. Weitere Punkte für die Bau- und Immobilienwirtschaft 11. Cyber-Risiken
<p>INTERNATIONALITÄT</p>	<p>Zu den größten Risiken im Bau- und Immobilienbereich zählen das eines Ausfalls oder einer Schlechtleistung des beauftragten Bauunternehmers, einer Betriebsunterbrechung, eines Mietausfalls, größere Sachschäden an der Substanz der Immobilie, Cyber-Attacken und in den letzten Jahren leider auch Terroranschläge. Um diese Risiken auszuschließen oder zu minimieren, muss ein Bau- oder Immobilienunternehmen hinreichend versichert sein.</p> <p>Viele Unternehmen, die im Ausland als Bauherr oder Bauunternehmer auf-treten oder eine Immobilie erwerben, stellen aber fest, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen und die tatsächlichen Usancen beim Abschluss von Versicherungen und der Geltendmachung von Versicherungsschäden im Ausland zum Teil deutlich von den rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland abweichen.</p> <p>Deshalb wird in Kapitel 8 des Moduls auf die Besonderheiten beim Abschluss von Versicherungen und der Geltendmachung von Versicherungsschäden im Ausland eingegangen.</p>
<p>LERNZIELE</p>	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden lernen, die wichtigsten Risiken in einem Unternehmen, speziell in der Bau- und Immobilienbranche, zu identifizieren, zu bewerten und Konzepte zu ihrer Bewältigung zu entwickeln.

	<ul style="list-style-type: none"> – Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte beim Abschluss von Versicherungen – und die Grenzen für versicherbare Risiken. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden erfahren, wie ein Risikomanagementsystem in einem Unternehmen installiert werden kann und wie es wirken muss, um erfolgreich zu sein. – Sie lernen die wichtigsten Controlling-Instrumente kennen, und wie ein erfolgreicher Controlling-Prozess in einem Unternehmen installiert und fortwährend überprüft werden kann. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Den Studierenden wird die Fähigkeit vermittelt, komplexe Situationen zu analysieren und geeignete Lösungsansätze zu entwickeln, z.B. bei der Implementierung neuer Risikomanagementsysteme in einem Unternehmen.
LITERATUR	<p>Fiedler, R. (2016): Controlling von Projekten: Projektplanung, Projektsteuerung, Projektkontrolle. Vieweg&Teuber Verlag.</p> <p>Gleißner, W. (2016): Grundlagen des Risikomanagements in Unternehmen. München, Verlag Franz Vahlen.</p> <p>Gleißner, W. (2004): Die Aggregation von Risiken im Kontext der Unternehmensplanung, in: Zeitschrift für Controlling und Management, Heft 5/2004.</p> <p>Prölss, J./ Martin, A. (1998): Versicherungsvertragsgesetz. Verlag C.H.Beck.</p> <p>Rehm, R./ Frömel, D. (2008): ABN/ ABU, Kommentar zur Bauleistungsversicherung. Verlag C.H.Beck.</p>

MODULNUMMER	B 2.1
MODUL	Recht im Immobilienerwerb und der Immobilienbewirtschaftung
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	2
NIVEAU (GEMÄß DQR)	<input checked="" type="checkbox"/> 7
MODULTURNUS	Angeboten in <input checked="" type="checkbox"/> jedem Wintersemester
MODULTYP	<input checked="" type="checkbox"/> Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	<input checked="" type="checkbox"/> Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	<input checked="" type="checkbox"/> Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 134 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	<input checked="" type="checkbox"/> Klausur, 2 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Die Bachelormodule AM 2.1. und AM 2.2 Recht des Grundstückskaufs und Besonderes Grundstücksrecht legen inhaltliche Grundlagen für das vorliegende Modul.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Das Modul ist von grundlegender Bedeutung in allen immobilienbezogenen Studiengängen.
LEHRINHALTE	<p>Das Modul stellt die wichtigsten Praxisprobleme des Erwerbs, der Bewirtschaftung einschließlich Vermietung und der Vermarktung einer Einzelimmobilie sowie eines Immobilienpakets (mit Schwerpunkt Gewerbeimmobilien) dar.</p> <p>Dabei steht anders als im Bachelor-Studiengang weniger das Ziel einer möglichst umfassenden Darstellung aller relevanten Probleme im Vordergrund, als vielmehr das Bemühen die besonders wichtigen Praxisprobleme der genannten Rechtsgebiete in all ihrer Komplexität und Tiefe zu erfassen und Handlungsempfehlungen für eine sachgerechte Lösung dieser Probleme zu geben.</p> <p>Unter anderem werden folgende Schwerpunktthemen behandelt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Grunderwerb: <ol style="list-style-type: none"> a) Asset Deal und Share Deal b) Verkauf von Teilflächen, Kaufvertrag mit Bauverpflichtung

- c) Umfang der notariellen Beurkundungspflicht
 - d) Kaufpreisfälligkeit, Aufteilung auf GuB und Gebäude
 - e) Der Abwicklungsmechanismus im Detail (Übergang Besitz, Nutzen, Lasten, Versicherungen, Fälligkeitsvoraussetzungen u.a.)
 - f) Gewährleistungsausschluss
 - g) Vertragliche Rücktrittsrechte und Rückkaufassungsvormerkung
2. Due Diligence:
- a) Bedeutung, Einsatzbereich und Funktionen
 - b) Ablauf des Due Diligence Prozesses im Detail
 - c) Physischer und virtueller Datenraum
 - d) Rechtliche Handlungsbedarfe als Folge der Due Diligence
3. Auslandsbeurkundungen
4. Immobilienbewirtschaftung:
- a) Der Facility-Management-Vertrag im Detail (Leistungsbereiche, Vergütungsregelungen, Datenmanagement und Software, Leistungskontrolle und Qualitätssicherung, Fristen und Vertragsstrafen, Laufzeit und Kündigung, Nachunternehmereinsatz u.a.)
 - b) Sonderprobleme immobilienbezogener Versicherungsverträge und Haftungsprobleme bei Bestandsimmobilien
5. Gewerbemietrecht:
- a) Schriftformerfordernis
 - b) Umsatzmiete
 - c) Eigenbedarfskündigung durch eine GbR
 - d) Besonderheiten bei der Vermietung von Pacht-, Leasing- und Sale-and-lease-back Verträgen
 - e) aufschiebende und auflösende Bedingung bei Nachvermietung
 - f) Erwerberschutz bei § 566 BGB
 - g) Besonderheiten bei Vermietung von Einkaufszentren, Fachmarkt-zentren, Ärztehäusern (Konkurrenzschutz, Betriebspflicht, Umlage Centermanagement u.a.)
 - h) Mietprozess: Darlegungs- und Beweislast

<p>LERNZIELE</p>	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die zentralen Problemfelder des Erwerbs, der Haltung und der Veräußerung von Immobilien werden den Studierenden anhand von zahlreichen Fällen und Praxisbeispielen dargestellt. – Neben der Vermittlung des Fachwissens steht die Schulung des juristischen Problembewusstseins und der Methodik der Falllösung im Fokus. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Durch die Beschreibung wichtiger Praxisprobleme in all ihren Facetten, Ausnahmen und Gegenausnahmen lernen die Studierenden, ein Problem und seine Konsequenzen von allen Seiten zu betrachten und nicht den bei juristischen Fallgestaltungen häufigen Fehler zu begehen und den Prozess nicht abzuschließen. – Sie lernen ferner, Ansätze für eine sachgerechte und praxisnahe Lösung des Problems aus juristischer Sicht unter Beachtung ökonomischer Gesichtspunkte zu erarbeiten und zu diskutieren. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Anhand von Fallbeispielen mit zahlreichen Ausnahmetatbeständen, Varianten und Alternativen lernen die Studierenden in einer Art trial-and-error Prozess sich und ihre ursprünglich gefundenen Falllösungen kritisch zu hinterfragen. – So wird die Fähigkeit, komplex und ergebnisbezogen zu denken, und jeweils auch die Interessen der anderen Vertragsparteien einzubeziehen, geschult.
<p>LITERATUR</p>	<p>Ausländischer Anwaltverein Deutschland e.V. (2013): Immobilien in Europa: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Italien, Kroatien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweiz, Spanien, Türkei und Ungarn. Norderstedt bei Hamburg, BoD-Verlag, 2.Auflage.</p> <p>Bärmann, J. (Hrsg.) (2015): Wohnungseigentumsgesetz, Kommentar. C.H.Beck Verlag, 13. Auflage.</p> <p>Bieber, H.-J./ Eupen, M.J. (2010): Mietrecht in Einkaufszentren und anderen Spezialimmobilien. C.H.Beck Verlag.</p> <p>Krauß, H.-F. (2017): Immobilienkaufvertrag in der Praxis – Gestaltung, Besteuerung, Muster. Carl Heymanns Verlag, 8. Auflage.</p> <p>Neuhaus, K.-J. (2017): Handbuch der Geschäftsraummiete. Luchterhand Verlag, 6. Auflage.</p>

	<p>Sailer, E./ Kippes, S./ Rehkugler, H. (2017): Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater. C.H.Beck Verlag, 3. Auflage.</p> <p>Schmidt, D./ Niewerth, J. (2016): Kauf und Verkauf von Gewerbeimmobilien, RWS Verlag, 2. Auflage.</p>
--	---

MODULNUMMER	B 2.2
MODUL	Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	2
NIVEAU (GEMÄß DQR)	<input checked="" type="checkbox"/> 7
MODULTURNUS	Angeboten in <input checked="" type="checkbox"/> jedem Wintersemester
MODULTYP	<input checked="" type="checkbox"/> Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	<input checked="" type="checkbox"/> Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	<input checked="" type="checkbox"/> Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 116 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	<input checked="" type="checkbox"/> Studienarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 1.1 Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen und B 1.1 Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung (vgl. jeweils die dortigen Ausführungen). Darüber hinaus werden einige steuerliche, vor allem umsatzsteuerliche, Aspekte bei der Behandlung von Immobilienkauf- und -mietverträgen in den Modulen B 2.1 Immobilienerwerb und Immobilienbewirtschaftung sowie P Planspiel Vertragsverhandlung thematisiert. Wie stark steuerliche Überlegungen in der Praxis das Verhalten von Investoren beeinflussen, wird darüber hinaus in den beiden Fallstudien F 1 Projektentwicklung und F 2 Kommunale Investitionsmodelle deutlich.
STUDIENBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Steuerrecht bzw. Betriebliche Steuerlehre ist ein Kernfach wirtschafts-juristischer und betriebswirtschaftlicher Studiengänge im Bachelor wie im Master. Die Besteuerung von Immobilien im Besonderen ist ein zentrales Fach bei allen immobilienwirtschaftlichen Studiengängen.
LEHRINHALTE	Indirekte Anlagevehikel gewinnen sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Immobilieninvestoren vor allem im Hinblick auf die Gesichtspunkte Risikostreuung und Steuerersparnis in besonderem Maße an Bedeutung. Deshalb werden im vorliegenden Modul die direkte Anlage in Immobilien den indirekten

Anlagevehikeln gegenübergestellt und die rechtlichen und steuerlichen Besonderheiten der einzelnen indirekten Anlagevehikel beschrieben.

Gliederung:

1. Direkte Immobilien-Anlageformen: Asset Deal und Share Deal
 - a) Ertragsbesteuerung des Veräußerers
(Natürliche Personen, Personengesellschaften,
Kapitalgesellschaften)
 - b) Übertragung stiller Reserven nach § 6 b EStG
Grunderwerbsteuer
2. Indirekte Investitionsvehikel

I. Einleitung

II. Überblick: Markt der Immobilien-Investitionsvehikel; Volumina

III. Beteiligungsformen

1. Geschlossene AIF
 - a.) Spezial-AIF
 - Rechtliche Aspekte (HGB, KAGB)
 - Besteuerung auf Ebene des AIF
 - Besteuerung des Investors (Privatvermögen/Betriebsvermögen)
 - b.) Publikums-AIF
 - Rechtliche Aspekte (HGB, KAGB, Rechtstellung des
Treuhandkommanditisten)
 - Besteuerung auf Ebene des AIF
 - Besteuerung auf Ebene des Anlegers (Privatvermögen)
2. Offene AIF
 - a.) Spezial-AIF
 - Rechtliche Aspekte (KAGB)
 - Besteuerung des Spezial-AIF (alt/neu)
 - Besteuerung des Investors (Betriebsvermögen)
 - b.) Publikums-AIF
 - Rechtliche Aspekte (KAGB)
 - Besteuerung des AIF (alt/neu)
 - Besteuerung des Anlegers (Privatvermögen)

	<p>3. Immobilien-AG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Aspekte (AktG) - Besteuerung der AG - Besteuerung des Investors (Privatvermögen/Betriebsvermögen) <p>4. REIT AG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Aspekte (AktG, REITG) - Besteuerung der REIT AG - Besteuerung des Investors (Privatvermögen/Betriebsvermögen) <p>IV. Darlehensformen</p> <p>1. Genussrechte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Aspekte - Besteuerung bei dem Emittenten (u.a. eigenkapital-/ fremdkapitalähnliches Genussrecht, Zinsschranke) - Besteuerung bei dem Investor (Privatvermögen) <p>2. Darlehen, insb. Mezzanine-Darlehen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Aspekte - Sonderthema: Crowdfunding - Besteuerung bei dem Darlehensnehmer - Besteuerung bei dem Darlehensgeber
INTERNATIONALITÄT	<p>Da vor allem die Anlagevehikel offene Immobilienfonds und geschlossene Immobilienfonds in aller Regel grenzüberschreitend investieren, ist die Kenntnis der fundamentalen Prinzipien des internationalen Steuerrechts zwingend erforderlich. Das Modul behandelt deshalb eingehend Themen wie Welteinkommensprinzip, Doppelbesteuerungsabkommen, Anrechnungs- und Freistellungsmethode, Progressionsvorbehalt, doppelstöckiges Grunderwerbsmodell bei grenzüberschreitenden Grundstückserwerben usw. Dabei werden steuerliche Aspekte des Immobilienerwerbs und der Immobilienhaltung sowohl aus Sicht eines deutschen Unternehmers, der im Ausland Immobilien erwirbt, als auch aus Sicht ausländischer Investoren, die in Deutschland Immobilien kaufen, behandelt. Da ausländische Staaten zum Teil nach anderen Kriterien besteuern als der deutsche Fiskus, ist es für das Verständnis grenzüberschreitender steuerlicher Regelungen wichtig, sich eine Vorstellung von den unterschiedlichen Denk- und Herangehensweisen im Ausland zu verschaffen.</p>

LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden erhalten einen fundierten Überblick über alle relevanten rechtlichen und steuerlichen Themen der einzelnen indirekten Anlagevehikel. – Sie erfahren, warum das Investment in indirekte Anlageformen in den vergangenen Jahren/ Jahrzehnten stark gestiegen ist und warum auf nationaler und europäischer Ebene ein starkes Bedürfnis gesehen wurde, den Markt für indirekte Anlagevehikel in zunehmendem Maße zu reglementieren. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden lernen, aus Sicht eines Entscheidungsträgers in der Immobilienwirtschaft die Vor- und Nachteile verschiedener Investitionsalternativen in rechtlicher (auch unter Haftungsgesichtspunkten), steuerlicher und gesamtökonomischer Hinsicht gegeneinander abzuwägen und auf dieser Basis eine fundierte und seriöse Investitionsentscheidung zu treffen. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Durch den Aufbau des Skripts und die systematische, vergleichende Darstellung aller Chancen und Risiken der einzelnen Anlagealternativen wird die Fähigkeit geschult, auf der Basis fundierter juristischer und ökonomischer Risikoabwägungen und Vergleichsberechnungen in einem strukturierten Prozess eigenverantwortlich tragfähige Entscheidungen zu treffen und diese gut begründet nach außen zu vertreten.
LITERATUR	<p>Hasse, F./ Dorn, K. (2015): Investmentsteuerrecht. Springer Gabler Verlag, 2. Auflage.</p> <p>Höring, J. (2013): Investmentrecht. Springer Gabler Verlag.</p> <p>Jesch, T.A./ Klebeck, U./ Dobrauz, G. (2014): Investmentrecht. C.H.Beck Verlag.</p> <p>Schäfer, J/ Conzen, G. (Hrsg) (2016): Praxishandbuch Immobilieninvestitionen – Anlageformen, Ertragsoptimierung, Risikominimierung. C.H.Beck Verlag, 3. Auflage.</p> <p>Zoller, M. (2016): Die Haftung bei Kapitalanlagen. C.H. Beck Verlag, 3. Auflage.</p>

MODULNUMMER	F 1
MODUL	Fallstudie „Recht der Projektentwicklung“
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	1
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 96 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Praxisarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 2.1 Öffentlich-rechtliches Projektmanagement, A 2.2 Privates Recht und Projektmanagement, B 2.1 Immobilienerwerb und Immobilienbewirtschaftung und F 2 Fallstudie „Kommunale Investitionsmodelle“: Die in den Modulen A 2.1 und 2.2 erworbenen Kenntnisse des öffentlichen Baurechts und des privaten Bauvertragsrechts werden im Modul F 1 am Praxisfall wiederholt, eingeübt und vertieft. Wichtige rechtliche Aspekte des Grundstückskaufvertrags und des Gewerbemietvertrags, die im Modul B 2.1 erworben wurden, werden im Modul F 1 noch einmal aus Sicht eines Investors durchleuchtet. Und wie im Modul Fallstudie „Kommunale Investitionsmodelle“ werden wichtige Themen des Kommunalrechts und des politischen Entscheidungsfindungsprozesses, des Vergaberechts und städtebaulicher Wettbewerbe angesprochen.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Die behandelten Themen des öffentlichen Baurechts, des Architekten- und Planerrechts, des privaten Bauvertragsrechts und des Vergaberechts sind insbesondere für Studierende in Architektur-, Bauingenieurwesen- und Projektmanagement-Studiengängen fundamental.

<p>LEHRINHALTE</p>	<p>Anhand des Praxisbeispiels einer Konversionsfläche - Originalfall - werden die vielfältigen Problemstellungen eines Projektentwicklers vorwiegend im Bereich des öffentlichen und privaten Baurechts detailliert aufgezeigt und Ansätze für die Entwicklung der Probleme entwickelt. Entlang der einzelnen Schritte der Projektrealisierung und -vermarktung werden die juristischen Gefahren für das Scheitern des Projekts, aber auch die Wertschöpfungspotentiale dargestellt.</p> <p>Gliederung:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ausgangssituation: Lage und Nutzungsmöglichkeiten des Areals, Flächennutzungsplan 2. Herausforderungen: Erschließung, Naturschutz, Denkmalschutz 3. Entwicklungskonzept <ol style="list-style-type: none"> a) Gewerbepark b) Wohnsiedlung 4. Verfahren <ol style="list-style-type: none"> a) Wettbewerbe b) Freistellung Bahnwidmung c) Änderung Flächennutzungsplan d) Aufstellung Bebauungsplan 5. Städtebauliche Verträge <ol style="list-style-type: none"> a) Grundvereinbarung b) SOBON-Rechnung c) Sozialbindungsvertrag d) Verträge zur Erschließung 6. Vermarktung <ol style="list-style-type: none"> a) Veräußerung Grundstücke (Wohnen) b) Vermietung Gewerbeflächen c) „Forward-Deals“ Gewerbeflächen (Kaufvertrag Gewerbeflächen) 7. Umsetzung <ol style="list-style-type: none"> a) Vergabe Erschließungsmaßnahmen b) Rückbau, Dekontamination, Kampfmittelbeseitigung c) Durchführung Hochbau: GU-Vertrag und Einzelvergabe
<p>INTERNATIONALITÄT</p>	<p>Das Modul behandelt ausführlich zentrale Themen des Vergaberechts bei der Ausschreibung öffentlicher Planer- und Bauleistungen. Das Vergaberecht wird aber seit Jahrzehnten durch EU-rechtliche Vorschriften dominiert. Das bedeutet: ohne ein profundes Verständnis der Entstehungsgeschichte und Wirkungsweise des EU-Rechts und des Rangverhältnisses zwischen den EU-rechtlichen Bestimmungen und</p>

	<p>den Regelungen des nationalen Wettbewerbs- und Vergaberechts kann das deutsche Vergaberecht, dessen Anwendung bei nahezu allen rechtlichen Problemen im Zusammenhang mit Aufträgen der öffentlichen Hand eine überragend wichtige Rolle spielt, nicht verstanden und richtig angewendet werden. Das gilt nicht nur bei Überschreitung der EU-Schwellenwerte, sondern auch im sog. Unterschwellenbereich.</p>
<p>LERNZIELE</p>	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Anhand des Fallbeispiels wird den Studierenden die zentralen praxisrelevanten Problemfelder eines Projektentwicklers - insbesondere - im Bereich des öffentlichen und privaten Baurechts entlang der Wertschöpfungskette einer Projektentwicklung dargestellt und sachgerechte, politisch und wirtschaftlich tragfähige Lösungsansätze aufgezeigt. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Neben der Vertiefung des juristischen Fachwissens im Bereich des öffentlichen und privaten Baurechts soll das juristische Problembewusstsein der Studierenden geschärft und die Methodik der juristischen Fallbearbeitung geschult werden. – Ferner lernen die Studierenden, einen komplexen Sachverhalt zu strukturieren und in einzelne Problemfelder und erforderliche Entwicklungsschritte zu zergliedern – ohne das Gesamtkonzept aus dem Auge zu verlieren. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Das Fallbeispiel zeigt, dass die erfolgreiche Realisierung eines komplexen Großprojekts mit unterschiedlichen Nutzungsarten erfordert, frühzeitig alle erforderlichen Beteiligten – Verwaltung, Politik, Bürger – zu informieren und in den geplanten Entscheidungsprozess einzubeziehen. – Die Studierenden lernen, wie durch kooperatives Verhalten politische Prozesse und Entscheidungen positiv beeinflusst werden können und dass juristischer Sachverstand nur dann nachhaltig kompromissfähige Lösungen produzieren kann, wenn er mit hoher Sozialkompetenz und mit Verhandlungsgeschick kombiniert wird.
<p>LITERATUR</p>	<p>Battis, U./ Krautzberger, M./ Löhr, R.-P. (2016): BauGB Kommentar. C.H.Beck Verlag, 13. Auflage.</p>

	<p>Burmeister, T. (2014): Praxishandbuch Städtebauliche Verträge. vhw Verlag, 3. Auflage.</p> <p>Erbguth, W./ Schubert, M. (2015): Öffentliches Baurecht. Erich Schmidt Verlag, 6. Auflage.</p> <p>Willenbruch, K./ Wieddekind, K. (2017): Vergaberecht – Kompaktcommentar. Werner Verlag, 4. Auflage.</p>
--	---

MODULNUMMER	F 2
MODUL	Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Gotthold Balensiefen
SEMESTER (EMPFOHLEN)	2
NIVEAU (GEMÄß DQR)	<input checked="" type="checkbox"/> 7
MODULTURNUS	Angeboten in <input checked="" type="checkbox"/> jedem Wintersemester
MODULTYP	<input checked="" type="checkbox"/> Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	<input checked="" type="checkbox"/> Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	<input checked="" type="checkbox"/> Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 96 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	<input checked="" type="checkbox"/> Praxisarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 2.1 Öffentlich-rechtliches Projektmanagement und A 2.2 Privates Recht und Projektmanagement: die dort erworbenen Kenntnisse des öffentlichen Baurechts und des privaten Bauvertragsrechts werden anhand eines Praxisfalls wiederholt und vertieft.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Die behandelten Themen des Kommunalrechts, des kommunalen Planungsrechts und des Vergaberechts sind vor allem für Studierende in Architektur-, Bauingenieurwesen- und Projektmanagement-Studiengängen wichtig.
LEHRINHALTE	Die Studierenden lernen Interdependenzen zwischen rechtlichen (Kommunalrecht, öffentliches Baurecht, Vergaberecht, privates Grundstücksrecht), ökonomischen und politischen Problemen in der Projektentwicklung zu erkennen und zu verstehen, dass eine erfolgreiche Projektrealisierung nur in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit und einem kontinuierlichen Abstimmungsprozess zwischen allen Projektbeteiligten unter Einbeziehung der politischen Entscheidungsträger möglich ist. Gliederung: 1. Ausgangssituation 2. Ziele der Kommune bei der Vergabe öffentlicher Grundstücke

	<ul style="list-style-type: none"> – Reiner Verkauf – Grundstücksverkauf und gestalterische Vorgaben – Grundstücksverkauf und Bauverpflichtung – Sale-and-lease-back-Konstellationen <p>3. Auf dem Weg zum Gemeinderatsbeschluss</p> <p>4. Das Bauleitplanverfahren</p> <p>5. Prüfung der Ausschreibungspflicht (Vergabe-, Haushalts-, Beihilferecht) und Gestaltung der Ausschreibung im Einzelnen</p> <ul style="list-style-type: none"> – Öffentlicher Auftrag oder Konzession – Gründe für die Bindung an das Vergaberecht – Bauleistung und wirtschaftlich Begünstigter – Haushaltsrechtliche Vorgaben – Beihilferechtlicher Rahmen – Ausschreibung nach GWB und Haushaltsrecht – Bieterrechte vor dem Zuschlag <p>6. Besondere Aspekte des Vertragsschlusses/Kaufvertrag</p> <ul style="list-style-type: none"> – Notarielle Beurkundung des Angebots – Bezugnahme auf Konzepte und Unterlagen der Ausschreibung <p>7. Bieterrechte nach dem Zuschlag</p> <ul style="list-style-type: none"> – Vorvertragliches Vertrauensverhältnis zwischen Kommune und Bietern – Rechte des unterlegenen Bieters – Anspruch auf Information – Schadensersatz <p>8. Exkurs: Einheimischenmodell</p>
INTERNATIONALITÄT	<p>Die Frage der Pflicht zur öffentlichen Ausschreibung beim Verkauf öffentlicher Grundstücke wird seit rund. 10 Jahren durch die Rechtsprechung des EUGH dominiert, der die Entscheidungen nationaler Gerichte (vgl. insb. die sog. Ahlhorn-Entscheidung des OLG Düsseldorf) zum Teil bestätigt, zum Teil revidiert hat. Das bedeutet, dass auch in diesem Bereich Kenntnisse des EU-Rechts und seines Verhältnisses zu nationalen Bestimmungen von zentraler Bedeutung für das Verständnis rechtlicher und politischer Prozesse im öffentlichen Bereich sind.</p>
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Es werden die wichtigsten Problemfelder des Kommunalrechts einschließlich des kommunalen Haushaltsrechts, des öffentlichen Vergabe- und Beihilferechts, des öffentlichen Bau(planungs)rechts und des Grundstückskaufrechts unter Einbeziehung wirtschaftlicher Überlegungen dargestellt.

	<ul style="list-style-type: none"> – Den Studierenden werden profunde Einblicke in den politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess einer Kommune vermittelt. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Den Studierenden wird die Kompetenz vermittelt, eine komplexe Problemstellung (Entwicklung und Umsetzung eines Großprojekts) in eine Vielzahl von genau definierten Einzelaufgaben und Umsetzungsschritten zu zerlegen, ohne dabei den Blick auf das Gesamtprojekt aus dem Auge zu verlieren. – Sie lernen, dass der Prozess der Entwicklung eines Großprojekts von seinem Ende (im Sinne seines angestrebten Ergebnisses) her gedacht werden muss und welche „Spielregeln“ bei politischen und privaten Verhandlungen beachtet werden müssen. <p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden lernen, dass politische Entscheidungen das Ergebnis eines umfangreichen Abwägungsprozesses zwischen den verschiedensten privaten und öffentlichen Interessen darstellen und dass im politischen Prozess wie in der privaten Verhandlungsführung zwar die eigenen Interessen selbstbewusst vertreten werden sollen, es aber nur dann zu einer dauerhaft stabilen und tragfähigen Verhandlungslösung kommen wird, wenn jeder Beteiligte auch die Interessen der anderen Beteiligten in seinem Entscheidungskalkül und Verhalten mitberücksichtigt.
LITERATUR	<p>Birk, H.-J. (2002): Bauplanungsrecht in der Praxis. Boorberg Verlag, 6. Auflage.</p> <p>Noch, R. (2017): Vergaberecht kompakt. Werner Verlag, 7. Auflage Rechten, S./ Röbbke, M. (2017): Basiswissen Vergaberecht – Ein Leitfaden für Ausbildung und Praxis. Bundesanzeiger Verlag, 2. Auflage.</p> <p>Schwer, V. (2002): Handbuch der Bebauungsplan-Festsetzungen. C.H.Beck Verlag.</p>

MODULNUMMER	P
MODUL	Planspiel "Vertragsverhandlung"
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Dr. Norbert Geiger
SEMESTER (EMPFOHLEN)	3
NIVEAU (GEMÄß DQR)	☒7
MODULTURNUS	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
MODULTYP	☒Pflichtfach
ART DER VERANSTALTUNG	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
VEANSTALTUNGSSPRACHE	☒Deutsch
MODULDAUER	1 Semester
WORKLOAD (STUNDEN)	180 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. incl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 96 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	6 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	☒Praxisarbeit, 20 Stunden
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Keine
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Verknüpfungen bestehen insbesondere zum Modul B 2.1 Immobilienerwerb und Immobilienbewirtschaftung sowie zu den Modulen BM 6.1 Mietrecht, QM 3 Business-English and Negotiation sowie QM 4 Verhandeln und Präsentationstechniken aus dem Bachelorstudiengang Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien).
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	Das Thema „Vertragsverhandlungen“ ist von zentraler Bedeutung in allen wirtschaftsjuristischen und betriebswirtschaftlichen Studiengängen.
LEHRINHALTE	Anhand von Originalverträgen aus den Bereichen Grundstücksrecht, Wohnungseigentumsrecht, Gewerbemietrecht u. a. wird der Prozess der Vertragsgestaltung und der juristischen Verhandlungsführung dargestellt. Die Studierenden versetzen sich in die Rolle der Vertragsparteien und versuchen, deren Interessen bestmöglich wahrzunehmen. Zum Erlernen der Verhandlungstechniken stehen auch Verträge in englischer Sprache zur Verfügung. Neben der Methodik der Verhandlungsführung wiederholen die Studierenden die wichtigsten Rechtsprobleme etwa bei Grundstückskauf-verträgen (Formvorschriften, Share Deal und Due Diligence, Bauverpflichtung, umsatzsteuerrechtliche Probleme, Fälligkeitsvoraussetzungen, Gewährleistung, Finanzierungsvollmacht, Rückauflassungsvormerkung u.a.) oder bei

	<p>Gewerbemietverträgen (Schriftformerfordernis, Wertsicherungsklauseln, Betriebspflicht und Konkurrenzschutz, Umsatzsteueroption, Schönheitsreparatur- und Endrenovierungsklauseln, Nebenkosten, Sicherheitsleistung u.a.) und lernen, wie diese als Ergebnis eines strukturierten Verhandlungsprozesses in für beide Vertragsparteien akzeptable Vertragsklauseln umgesetzt werden.</p> <p>Gliederung:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung in das Gewerbemietrecht 2. Abschluss des Mietvertrages 3. Inhalte des Mietverhältnisses 4. Beendigung des Mietverhältnisses 5. Abwicklung des beendeten Mietverhältnisses 6. Verhandlungsführung 7. Planspiel Verhandlung Gewerbemietvertrag
INTERNATIONALITÄT	<p>Das Verhandeln nach dem Harvard Konzept wurde in wesentlichen Teilen im angelsächsischen Sprach- und Kulturraum entwickelt und hat sich mittlerweile im grenzüberschreitenden Bereich etabliert. Das ursprünglich aus den USA stammende Verfahren der Einrichtung eines Dispute Adjudikation Boards (DAB) wird erläutert und in seinen Ausprägungen dargestellt und eingeordnet. Der Autor verfügt zudem über eine langjährige Erfahrung bei der juristischen Betreuung grenzüberschreitender Immobilieninvestitionen: Begleitung deutscher Investoren beim Erwerb von Auslandsimmobilien und Betreuung ausländischer Investoren bei Kauf deutscher Immobilien(-portfolios). An verschiedenen Stellen im Modul wird daher auf die Besonderheiten des angelsächsischen (Kauf- und Grundstücks-)rechts gegenüber dem deutschen Recht eingegangen.</p>
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Den Studierenden werden anhand von Originalverträgen die wichtigsten praxisrelevanten Rechtsprobleme des Grundstücksrechts, des Wohnungseigentumsrechts, des Gewerbemietrechts und einiger anderer Rechtsgebiete praxisnah dargestellt bzw. wiederholt. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden lernen, rechtliche Gestaltungsprobleme zu identifizieren, praxisorientierte Lösungsansätze zu erarbeiten und diese in einem strukturierten, mehrstufigen Verhandlungsprozess zu vertreten.

	<p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Studierenden erfahren, dass der Prozess der juristischen Verhandlungsführung ein sehr vielschichtiger ist, in dem es zwar darum geht, die eigenen Interessen bzw. die des Mandanten so gut wie möglich zu vertreten, in dem aber nur derjenige auf Dauer erfolgreich sein kann, dem es gelingt, sich auch in die Rolle der Gegenpartei hineinzusetzen und deren Interessenslage und Restriktionen zu erkennen. In diesem Sinne ist das Modul besonders geeignet, Sozialkompetenz und Teamorientierung zu schulen und die eigenen Grenzen kennenzulernen.
LITERATUR	<p>Fisher, R./ Ury, W./ Patton, B. (2015): Das Harvard Konzept. Campus Verlag, 25. Auflage.</p> <p>Schulz von Thun, F./ Ruppel, J./ Stratmann, R. (2016): Miteinander Reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. Rowohlt-Verlag, 16. Auflage.</p> <p>Weisbach, C.-R. (2015): Professionelle Gesprächsführung – ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. dtv-Verlag, 9. Auflage.</p>
ERGÄNZENDE INFORMATIONEN	<p>Den Großteil der Präsenzveranstaltung nimmt die juristische Verhandlungsführung in Gruppen unter Anleitung erfahrener Praktiker anhand von Originalfällen aus der Praxis ein.</p>

MODULNUMMER	M
MODUL	Masterthesis
STUDIENGANG	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
MODULVERANTWORTLICHKEIT	Prof. Dr. Gotthold Balensiefen
SEMESTER (EMPFOHLEN)	3
NIVEAU (GEMÄß DQR)	<input checked="" type="checkbox"/> 7
MODULTURNUS	Angeboten in <input checked="" type="checkbox"/> anderem Turnus, nämlich: nach Bedarf
MODULTYP	<input checked="" type="checkbox"/> Pflichtfach
VEANSTALTUNGSSPRACHE	<input checked="" type="checkbox"/> Deutsch, <input checked="" type="checkbox"/> Englisch
MODULDAUER	Die Bearbeitungsdauer der Masterthesis beträgt 7 Monate. Eine Verlängerung der Masterthesis ist nun in Ausnahmefällen und auf Antrag und nur für höchstens zwei Monate möglich.
WORKLOAD (STUNDEN)	720 Stunden, davon <u>Kandidatenbegleitung</u> 60 Stunden Praxisbegleitung, davon 35 Stunden E-Learning und 25 Stunden Selbststudium <u>Masterthesis</u> 660 Stunden Selbststudium
LEISTUNGSPUNKTE	24 Credits
PRÜFUNGSFORM UND –UMFANG	<input checked="" type="checkbox"/> Thesis
ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN	Jeder Studierende, der 36 Leistungspunkte erlangt hat, kann sich zur Masterthesis anmelden.
VERKNÜPFUNGEN DES MODULS ZU ANDEREN LEHRVERANSTALTUNGEN UND MODULEN	Eine besondere Verknüpfung besteht zum Modul GM 1.5 „Wissenschaftliches Arbeiten und juristische Methodik“ aus dem Bachelorstudiengang.
STUDIERBARKEIT FÜR ANDERE STUDIENGÄNGE	--
LEHRINHALTE	Mit der Abfassung der Masterthesis zeigen die Studierenden, dass sie eine komplexe Problemstellung aus dem Themengebiet des Wirtschaftsrechts unter Anwendung der im Verlauf des Studiums erworbenen fachlichen und methodischen Kompetenzen innerhalb eines vorgegeben Zeitraums selbständig erfolgreich bearbeiten und lösen können. Neben dem Nachweis von Fähigkeiten des wissenschaftlichen Arbeitens dient die Masterthesis der Spezifizierung und Erweiterung des Fachwissens im ausgewählten Themenbereich. Die Masterthesis kann auch in englischer Sprache abgefasst werden.

	<p>Zur Klärung inhaltlicher und struktureller Fragen steht den Studierenden während der Bearbeitung der Masterthesis eine betreuende Person zur Seite. Betreuen dürfen Professor/-innen oder Lehrbeauftragte, sofern erstere nicht zur Verfügung stehen. Wird die Masterthesis in einer außerhochschulischen Einrichtung erstellt, kann die Betreuung in Zusammenarbeit mit einer Person mit fachnaher akademischer Qualifikation des jeweiligen Betriebes erfolgen. Zur Durchführung der Masterthesis außerhalb der Hochschule ist die Zustimmung der oder des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses erforderlich. Die Bearbeitungsdauer für die Masterthesis umfasst nach Antrag 7 Monate.</p> <p>Die Masterthesis sollte 60- 100 Seiten umfassen. Beim Prüfungsamt sind 2 gebundene Exemplare sowie eine digitale Version der Masterthesis einzureichen.</p>
LERNZIELE	<p>Fachkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden sind fähig, sich in wirtschaftsrechtliche Fragestellungen und aktuelle Forschungsentwicklungen intensiv einzuarbeiten und Probleme sowie Besonderheiten zu erkennen und zu reflektieren (ggf. zusätzlich im betrieblichen Kontext). - Die Studierenden können sowohl wirtschaftsrechtliche als auch fachübergreifende, ggf. internationale Zusammenhänge herstellen und diese systematisch und logisch in ihre eigenen Betrachtungen einbetten. - Die Studierenden sind in der Lage, fachspezifische Theorien und Terminologien des Wirtschaftsrechts in ihrer Argumentation begründlich und folgerichtig anzuwenden. <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entsprechend der Aufgabenstellung können die Studierenden selbstständig geeignete wissenschaftliche Methoden zur Erhebung wirtschaftsrechtlich relevanter Daten anwenden. Zur kritischen Bewertung hinsichtlich der Aussagekraft ziehen die Studierenden ihre analytischen Fähigkeiten hinzu. - Auf Basis der Ergebnisse und Grundlage ihres Fachwissens können die Studierenden Lösungsansätze für die Beantwortung der Ausgangsfragestellung skizzieren. - Wird die Masterthesis in Englisch abgefasst, erweitern und vertiefen die Studierenden ihre Sprachkenntnisse um sowohl rechts- als auch betriebswirtschaftsspezifisches Vokabular.

	<p>Selbst- und Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Studierenden reflektieren ihr Vorgehen bzw. ihren Arbeitsfortschritt, wodurch sie Organisation und Kontrolle ihres Zeit- und Selbstmanagements trainieren und anpassen. - Beim Abfassen der Masterarbeit fördern die Studierenden ihre klare und fachsprachliche Ausdrucksfähigkeit. - Die Studierenden können bei der sozialen Interaktion mit den hochschulinternen/ -externen Betreuern ihre kommunikative Kompetenz bewerten und Kooperations-, Argumentations- und Kritikfähigkeit verbessern.
LITERATUR	<p>Glasman-Deal, H. (2009): Science research Writing For Non Native Speakers Of English. Imperial College Press.</p> <p>Kornmeier, M. (2016): Wissenschaftlich schreiben leicht gemacht. Für Bachelor, Master und Dissertation. Bern, Haupt.</p> <p>Mautner, G. (2011): Wissenschaftliches Englisch. UTB GmbH.</p> <p>Schmidt, O. (2013): Die Abschlussarbeit im Unternehmen schreiben. Konstanz, UVK-Verlag.</p> <p>Töpfer, A. (2010): Erfolgreich forschen. Ein Leitfaden für Bachelor-, Master-Studierende und Doktoranden. Berlin und Heidelberg, Springer.</p>

INSTITUT FÜR BILDUNGSTRANSFER

Hochschule Biberach
University of Applied Sciences

Karlstraße 11
88400 Biberach

Postfach 12 60
88382 Biberach

Fon +49 7351 582-149

Fax +49 7351 582-119

www.hochschule-bc.de/ibit

ibit@hochschule-bc.de