



Modulhandbuch

LL.M.
WIRTSCHAFTSRECHT
(BAU UND IMMOBILIEN)

Stand: 13.11.2025



Modulübersicht

Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen	3
Management Tools A: Mediation und Nachtragsmanagement.....	7
Baurecht A: Öffentliches Baurecht, Vergaberecht und Projektmanagement.....	11
Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement	14
Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung	17
Management Tools B: Risikomanagement und -controlling	21
Recht des Immobilienerwerbs und der Immobilienbewirtschaftung	25
Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen.....	28
Current Topics Business.....	33
Current Topics Law	38
Fallstudie „Recht der Projektentwicklung“	43
Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“	47
Planspiel “Vertragsverhandlung”	51
Masterthesis.....	54



Modulnummer	A 1.1
Modul	Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen
Studiengang	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
Modulverantwortlichkeit	Prof. Dr. Jens Winter
Semester (empfohlen)	1
Niveau (gemäß DQR)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 86 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒mündliche Prüfung und Ausarbeitung, 20 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Verknüpfungen bestehen insbesondere zu den Modulen B 1.2 Management Tools B: Risikomanagement und -controlling, B 1.1 Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung, B 2.2 Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen sowie A 1.2 Management Tools A: Mediation und Nachtragsmanagement. Die fortlaufende Überprüfung und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells ist die Basis für die Entwicklung einer schlüssigen Unternehmensstrategie. Dies ist die notwendige Voraussetzung für ein langfristiges erfolgreiches Behaupten eines Unternehmens auf den Märkten. Weitere Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens ist aber, dass neue Geschäftsmodelle im operativen Geschäft auch erfolgreich umgesetzt werden. Das setzt voraus, die Unternehmensleitung - 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). - kann beurteilen, welche steuerlichen Implikationen – die für den Unternehmenserfolg oftmals die zentrale Rolle spielen - auslösen (B 2.2).
Studierbarkeit für andere Studiengänge	Das in diesem Modul vermittelte Management- und Methodenwissen ist Grundlage für das Verständnis von Geschäftsmodellentwicklung, -innovation und Unternehmensentscheidungen und kann in allen Master-Studiengängen mit betriebswirtschaftlichem (und juristischem) Schwerpunkt, insbesondere auch in allen MBA-Studiengängen eingesetzt werden.
Lehrinhalte	<u>Erster Teil:</u> - Was ist ein Geschäftsmodell (GM)/ Business Model (BM)? - Was ist ein tragfähiges GM und wie wird ein solches kreiert? - Wie wird ein solches Modell im Rahmen einer unternehmerischen Aktivität umgesetzt? Welche Möglichkeiten können dabei genutzt werden? - Welche unterstützenden Tools sind derzeit geläufig? - Welche Vorteile bieten die unterschiedlichen Tools und wie werden sie ausgestaltet? <u>Zweiter Teil:</u> - Was sind Unternehmensentscheidungen (UE)? - Zu welchem Ziel und Zweck werden solche Entscheidungen getroffen? - Welche Unternehmensentscheidungen gibt es und wann sind sie im Unternehmenslebenszyklus bedeutsam? - Worauf kommt es bei UE in der Rechtsformwahl an?



Internationalität	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. Es ist deshalb für das Verständnis der hier vermittelten Geschäftsmodelle und Strategieansätze unerlässlich, sich mit der Denkweise und den Gewohnheiten der angelsächsischen Kultur, und anderer Kulturkreise, auseinanderzusetzen. 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 potentielle ausländische Investor*innen bedienen möchte – und für Immobilieninvestments –wegen des hohen Investitionsvolumens und der Langfristigkeit solcher Investments – in herausragendem Maße.
Lernziele	Fachkompetenz: - In der Lehrveranstaltung werden den Studierenden die wichtigsten theoretischen Perspektiven und praktischen Instrumente der Geschäftsmodellentwicklung und deren strategischer Umsetzung vermittelt. Methodenkompetenz: - Die Studierenden lernen den Prozess der Geschäftsmodellierung von der Ideenfindung über die Bewertung bis zur konkreten Umsetzungsplanung und überzeugenden Präsentation vor Investor*innen kennen. Sie erhalten damit das Handwerkszeug für die eigene Anwendung als Entre- oder Intrapreneure. - Sie lernen die Geschäftsmodell-Tools entsprechend ihrer Stärken und Schwächen einzusetzen. Selbst- und Sozialkompetenz: - Essentiell für die Ausarbeitung eines Geschäftsmodells und der damit verbundenen strategischen Unternehmensentscheidungen



	im Rahmen einer Gruppenarbeit 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. - Die Studierenden lernen vor dem Hintergrund des fortbestehenden Wandels in der Gesellschaft kreative Ideen zu entwickeln, „über den Tellerrand“ hinauszuschauen und das Bekannte neu zu denken.
Literatur	Freiling, J.; Harima, J. (2019): Entrepreneurship. Gründung und Skalierung von Startups. Springer Gabler. Fritsch, M. (2019): Entrepreneurship - Theorie, Empirie, Politik. 2., überarbeitete und aktualisierte Auflage. Springer Gabler. Fueglistaller, U. et al (Hrsg.) (2019): Entrepreneurship Modelle – Umsetzung – Perspektiven. Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. 5. Auflage, Springer Gabler. Gassmann, O.; Frankenberger, K. (2016): Geschäftsmodelle entwickeln: Von der Kunst zum Handwerk. Seite 17-33. In: Granig, P. et al [Hrsg.] (2016): Geschäftsmodellinnovationen - Vom Trend zum Geschäftsmodell. Springer Gabler. Osterwalder, A./ Pigneur, Y. (2011): Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Frankfurt am Main. Schallmo, D. R. A. (2018): Geschäftsmodelle erfolgreich entwickeln und implementieren. Mit Aufgaben, Kontrollfragen und Templates. 2. Auflage. Springer Gabler.



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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 86 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Studienarbeit, 20 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Verknüpfungen bestehen insbesondere zu den Modulen B 1.2 Management Tools: Risikomanagement und -controlling 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*innen zu minimieren, wenn ein solcher bereits eingetreten ist oder droht, also das Kind bereits „in Brunnen gefallen“ ist.



	Die im vorliegenden Modul erworbenen Kenntnisse und Verhandlungstechniken sind zudem für das Verständnis des Moduls A 2.2 Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement von Nutzen und werden in den beiden Fallstudien „Recht der Projektentwicklung“ und „Recht kommunaler Investorenmodelle“ auf ihre Praxistauglichkeit überprüft.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	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.
Lehrinhalte	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
Internationalität	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. Sie haben auch die bis vor rund 20 Jahren in Deutschland gebräuchlichen Methoden der Konfliktlösung wesentlich ergänzt und modifiziert, wenngleich hier durchaus Unterschiede zu Konfliktlösungsansätzen bei internationalen Streitigkeiten bestehen.



	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.
Lernziele	Fach- und Methodenkompetenz: - 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*innen verstehen. - Die Studierenden können am Ende der Lehrveranstaltung Herausforderungen bei der gerichtlichen Durchsetzung derartiger Ansprüche aufzeigen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung praxisbezogen darstellen. Selbst- und Sozialkompetenz - Es wird die Kompetenz, sich mit anderen Interessen und Darstellungsweisen konstruktiv und lösungsorientiert auseinander zu setzen, erworben.
Literatur	Duve, H. (2007): Streitregulierung im Bauwesen, Werner Verlag. Fisher, R./ Ury, W./ Patton, B. (2015): Das Harvard-Konzept: Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse. Campus Verlag, 25. Auflage. Kapellmann, K. D./ Langen, W./ Berger, A. (2023): Einführung in die VOB/B - Basiswissen für die Praxis. Werner Verlag, 29. Auflage. Ury, W./ Neubauer, J. (2016): Wissen, was ich will, und erfolgreich verhandeln: Der Einstieg ins Harvard-Konzept. Deutsche Verlags-Anstalt.



	Würfele, F./ Gralla, M. /Sundermeier, M. (2012): Nachtragsmanagement. Luchterhand, 2. Auflage.
--	--



Modulnummer	A 2.1
Modul	Baurecht A: Öffentliches Baurecht, Vergaberecht und Projektmanagement
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-Elemente
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 104 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Klausur, 2 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Das Modul bildet zusammen mit dem Modul A 2.2 Baurecht B: 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 Projektmanagement und Bauingenieurwesen verwendbar. Sie sind zudem übertragbar auf die Weiterbildungsstudiengänge MBA Internationales Immobilienmanagement und MBA Unternehmensführung.
Lehrinhalte	1. Stufen der Projektrealisierung 2. Öffentlich-rechtliche Projektsteuerung



	2.1 Überblick 2.2 Bauleitplanung 2.3 Bauen im unbeplanten Bereich 2.4 Besonderes Städtebaurecht 2.5 Gestaltungsrecht 2.6 Denkmalschutz 2.7 Bauordnungsrecht 2.8 Baugenehmigung 2.9 Rechtsschutz 2.10 Einwirkungsmöglichkeiten der Nachbar*innen 3. Vergabe öffentlicher Planungs- und Bauaufträge 3.1 Einführung 3.2 Vergaberechtsgrundsätze, Öffentliche Aufträge und Schwellenwerte 3.3 Vergabearten und Ablauf der Vergabeverfahren 3.4 Leistungsbeschreibung und Vergabeunterlagen 3.5 Bekanntmachung, Eignungsprüfung und Präqualifikation 3.6 Prüfung, Wertung und Zuschlag 3.7 Vergabedokumentation und Vergabevermerk 3.8 Rechtsschutz in Vergabeverfahren
Internationalität	Das Recht der Vergabe öffentlicher Aufträge für die im Studiengang thematisierten Projekte öffentlicher Auftraggeber*innen 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.
Lernziele	Fachkompetenz:



	- 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. Methodenkompetenz: - Es wird die Fähigkeit zur synthetischen Zusammenführung von projektbezogenen Vorgängen in öffentlich-rechtlicher einschließlich vergaberechtlicher Hinsicht vermittelt. Selbst- und Sozialkompetenz: - Die Studierenden kennen die Protagonist*innen und Akteur*innen der öffentlich-rechtlichen Projektsteuerung und können ggf. unter Einschaltung von Fachanwält*innen komplexere und anspruchsvolle Vorhaben und Entwicklungen verantwortlich organisieren und betreuen.
Literatur	Balensiefen, G./ Bönker, C./ Geiger, N./ Schaller, W. (Hrsg.) (2009): Rechtshandbuch für die Immobilienpraxis. Kapellmann, K. D. (2007): Juristisches Projektmanagement bei Bauvorhaben. 2. Auflage.



Modulnummer	A 2.2
Modul	Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement
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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 86 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Studienarbeit, 20 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Das Modul bildet zusammen mit dem Modul A 2.1 Baurecht A: Öffentliches Baurecht, Vergaberecht und 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 Projektmanagement und Bauingenieurwesen verwendbar. Sie sind zudem übertragbar auf die Weiterbildungsstudiengänge MBA Internationales Immobilienmanagement und MBA Unternehmensführung.
Lehrinhalte	1. Stufen der Projektrealisierung 2. Privatrechtliche Projektsteuerung - Schaffung der Projektstrukturen



	- Unternehmereinsatzformen - Beauftragung von Projektmanagementleistungen (Projektsteuerung und Projektleitung nach AHO) - Beauftragung der Planer*innen - Beauftragung von Bauleistungen - Vernetzung der Vertragswerke - Baukostenmanagement 3. Vertragsstrukturen bei Auslandsbezug - Einführung in das bau- und immobilienbezogene Internationale Privatrecht - Bedeutung und Grundlagen der FIDIC-Vertragsstandards
Internationalität	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.
Lernziele	Fachkompetenz: - 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 Studierenden sind in der Lage, entlang der Wertschöpfungskette in Bau- und Immobilienprojekten die maßgeblichen privatrechtlichen Einflussfaktoren mitgestalten und einsetzen zu können. Methodenkompetenz: - Es wird die Fähigkeit zur synthetischen Zusammenführung von projektbezogenen Vorgängen in privatrechtlicher Hinsicht einschließlich der projektbezogenen Vernetzung verschiedener Vertragswerke vermittelt. Selbst- und Sozialkompetenz: - Die Studierenden kennen die Protagonist*innen und Akteur*innen der privatrechtlichen Projektsteuerung und



	können ggf. unter Einschaltung von Fachanwält*innen komplexere und anspruchsvolle Vorhaben und Entwicklungen verantwortlich organisieren und betreuen.
Literatur	Balensiefen, G./ Bönker, C./ Geiger, N./ Schaller, W. (Hrsg.) (2009): Rechtshandbuch für die Immobilienpraxis. Hök, G.-S. (2012): Handbuch des internationalen und ausländischen Baurechts. 2. Auflage. Kapellmann, K. D. (2007): Juristisches Projektmanagement bei Bauvorhaben. 2. Auflage.



Modulnummer	B 1.1
Modul	Bewertung, Bilanzierung und Investitionsrechnung
Studiengang	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
Modulverantwortlichkeit	Prof. Dr. Jens Winter
Semester (empfohlen)	2
Niveau (gemäß DQR)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒jedem Wintersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 104 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Klausur, 2 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit den Modulen A 1.1 Geschäftsmodelle und Unternehmensentscheidungen, B 1.2 Risikomanagement und -controlling und B 2.2 Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen. Die im Unternehmen auf zentraler Ebene getroffenen Strategieentscheidungen müssen auf operativer Ebene in Investitions- und Finanzierungsentscheidungen umgesetzt werden. 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. 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 (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. 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.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	Die Inhalte Bilanzierung und Investitionsrechnung sind essentieller Bestandteil jedes betriebswirtschaftlichen Studiengangs, insbesondere im Master. Die (nationale wie internationale) Immobilienbewertung ist ein zentrales Fach jedes immobilienwirtschaftlichen Aus- oder Weiterbildungsstudiengangs.
Lehrinhalte	1. Immobilienbewertung – Einführung in die Wertermittlung – Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen der Wertermittlung – Wesentliche Wertbegriffe 2. Wertermittlungsmethoden im Sinne der Immobilienwertermittlungsverordnung 3. Investitionsrechnung – Ziel und Zweck der Immobilieninvestitionsrechnung – Statische Methoden der Immobilieninvestitionsrechnung – Dynamische Methoden Investitionsrechnung – Dynamische Rentabilitätsberechnung



Internationalität	4. Bilanzierung in Bau- und Immobilienunternehmen 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. Ähnliches gilt für den Bereich der Bilanzierung. Während das deutsche Bilanzsteuerrecht nach HGB durch das Vorsichtsprinzip (wesentliches Ziel: Gläubiger*innenschutz) dominiert wird, wird die Bilanzierung nach internationalen Standards (vor allem IFRS i.V.m. IAS und US-GAAP) vom Prinzip des true and fair value (Hauptadressat*innenkreis: Shareholder) bestimmt.
Lernziele	Fachkompetenz: - 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. - Die Studierenden sind in der Lage den Wert einer Standardimmobilie aus kaufmännischer Sicht überschlägig zu ermitteln. Methodenkompetenz: - Die Studierenden sind in der Lage aus den Methoden der Investitionsrechnung eine Ankaufs-/ Verkaufsentscheidung abzuleiten, ihre Modellergebnisse im Praxisbeispiel kritisch



	zu reflektieren und die Ergebnisse in Rentabilitätskennziffern zielgerichtet auszudrücken. Selbst- und Sozialkompetenz: – Die Studierenden 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	Brauer, K-U. (2018): Grundlagen der Immobilienwirtschaft – Recht- Steuern- Marketing- Finanzierung- Bestandmanagement- Projektentwicklung. SpringerGabler, 10. Auflage. Gondring, H. (2023): Immobilienwirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis. Vahlen Verlag, 4., vollständig überarbeitete Auflage. Götze, U. (2014): Investitionsrechnung –Modelle und Analysen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben. SpringerGabler. Kleiber, W. (2023): Verkehrswertermittlung von Grundstücken. Bundesanzeiger Verlag, 10., vollständig neu bearbeitete Auflage



Modulnummer	B 1.2
Modul	Management Tools B: Risikomanagement und -controlling
Studiengang	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
Modulverantwortlichkeit	Prof. Dr. Jens Winter
Semester (empfohlen)	2
Niveau (gemäß DQR)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒jedem Wintersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 104 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Klausur, 2 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	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 Management Tools A: Mediation und Nachtragsmanagement und B 2.2 Recht und Steuern indirekter Immobilienanlagen. Eine geschickte Verhandlungsführung im Bereich des Nachtragsmanagements reduziert für Auftragnehmende die Gefahr einer persönlich überfordernden Inanspruchnahme aus Gewährleistungsansprüchen u. ä. und für Auftraggebende das Risiko, bis zur Fertigstellung eines Projekts mit Nachträgen in einem Maße überzogen zu werden, dass das Projekt für Auftraggebende 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 aufrechterhalten werden. Im Modul B 2.2 erfahren die Studierenden wie man Klumpenrisiken durch ein Investment in indirekte Anlageformen wie offene und geschlossene Immobilienfonds vermeiden kann.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	Risikomanagement ist ein zentrales Fach betriebswirtschaftlicher Studiengänge, hat eine besondere Bedeutung in der Bau- und Immobilienbranche und ist in allen anderen Studiengängen, in den Risiken thematisiert wird, relevant.
Lehrinhalte	1. Begriff und Bedeutung des Risikomanagements in einem Unternehmen 2. Prozessuale Elemente eines Risikomanagementsystems - Risikoidentifikation - Risikoanalyse - Risikobewertung - Risikoaggregation - Risikobewältigung - Risikoüberwachung/Controlling 3. Versicherte Schäden in der Bau- und Immobilienbranche 4. Versicherungen - Risiko- und Versicherungsmanagement - Grundlagen der Sachversicherung - Haftpflichtversicherung - Versicherungen im internationalen Umfeld 5. Vertragsmanagement in Projektverträgen 6. Weitere Punkte für die Bau- und Immobilienwirtschaft 7. Cyber-Risiken
Internationalität	Zu den größten Risiken im Bau- und Immobilienbereich zählen die eines Ausfalls oder einer Schlechtleistung des beauftragten Bauunternehmens, einer Betriebsunterbrechung, eines Mietausfalls, größere Sachschäden an der Substanz der Immobilie, Cyber-Attacken und Terroranschläge. Um diese Risiken zu reduzieren, bedarf es eines entsprechenden Risikomitigationsmanagements.



	Viele Unternehmen, die im Ausland als Bauherr*in oder Bauunternehmende auftreten 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. Deshalb wird im Skript des Moduls auf die Besonderheiten beim Abschluss von Versicherungen und der Geltendmachung von Versicherungsschäden im Ausland eingegangen.
Lernziele	Fachkompetenz: - 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. - Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte beim Abschluss von Versicherungen und die Grenzen für versicherbare Risiken. - Sie lernen die wichtigsten Risikocontrolling-Instrumente kennen, und wie ein erfolgreicher Controlling-Prozess in einem Unternehmen installiert und fortwährend überprüft werden kann. Methodenkompetenz: - 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. Selbst- und Sozialkompetenz: - Die Studierenden lernen sich in einer riskanten Welt zu bewegen.
Literatur	Fiedler, R. (2020): Controlling von Projekten: Mit konkreten Beispielen aus der Unternehmenspraxis – Alle controllingrelevanten



	Aspekte der Projektplanung, Projektsteuerung und Projektkontrolle. Vieweg&Teuber Verlag. Gleißner, W. (2022): Grundlagen des Risikomanagements in Unternehmen. München, Verlag Franz Vahlen. Gleißner, W. (2004): Die Aggregation von Risiken im Kontext der Unternehmensplanung, in: Zeitschrift für Controlling und Management, Heft 5/2004. Prölss, J./ Martin, A. (2021): Versicherungsvertragsgesetz. Verlag C.H.Beck. Rehm, R./ Frömel, D. (2020): ABN/ ABU und BBL, Kommentar zur Bauleistungsversicherung. Verlag C.H.Beck. Hoffmann, W. (2022): Risikomanagement in Bau- und Immobilienprojekten. Grundlagen für die Praxis. Springer.
--	--



Modulnummer	B 2.1
Modul	Recht des Immobilienerwerbs und der Immobilienbewirtschaftung
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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 16 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 104 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Klausur, 2 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	--
Studierbarkeit für andere Studiengänge	Das Modul ist von grundlegender Bedeutung in allen immobilienbezogenen Studiengängen.
Lehrinhalte	Das Modul stellt die wichtigsten Praxisprobleme des Erwerbs, der Bewirtschaftung einschließlich Vermietung und der Vermarktung einer Einzelimmobilie sowie eines Immobilienpakets (mit Schwerpunkt Gewerbeimmobilien) dar. Dabei steht 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. Unter anderem werden folgende Schwerpunktthemen behandelt: 1. Grunderwerb: 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 Rückauflassungsvormerkung 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
Lernziele	Fachkompetenz: – 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. Methodenkompetenz: – 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. Selbst- und Sozialkompetenz: – 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.
Literatur	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. Bärmann, J. (Hrsg.) (2023): Wohnungseigentumsgesetz, Kommentar. C.H.Beck Verlag, 15. Auflage. Bieber, H.-J./ Eupen, M.J. (2010): Mietrecht in Einkaufszentren und anderen Spezialimmobilien. C.H.Beck Verlag. Krauß, H.-F. (2023): Immobilienkaufvertrag in der Praxis – Gestaltung, Besteuerung, Muster. Carl Heymanns Verlag, 10. Auflage. Neuhaus, K.-J. (2022): Handbuch der Geschäftsraummiete: Recht-Praxis-Verwaltung. Luchterhand Verlag, 8. Auflage. Sailer, E./ Kippes, S./ Rehkugler, H. (2017): Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater. C.H.Beck Verlag, 3. Auflage. Rybarz, J/ Niewerth, J. (2021): Kauf und Verkauf von Gewerbeimmobilien, RWS Verlag, 3. Auflage.



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)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒jedem Wintersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 30 Stunden E-Learning 86 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒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 Recht des Immobilienerwerbs und Immobilienbewirtschaftung sowie P Planspiel „Vertragsverhandlung“ thematisiert. Wie stark steuerliche Überlegungen in der Praxis das Verhalten von Investor*innen beeinflussen, wird darüber hinaus in den beiden Fallstudien F 1 „Recht der Projektentwicklung“ und F 2 „Recht kommunaler Investorenmodelle“ deutlich.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	Steuerrecht bzw. betriebliche Steuerlehre ist ein Kernfach wirtschaftsjuristischer und betriebswirtschaftlicher Studiengänge. Die



	Besteuerung von Immobilien im Besonderen ist ein zentrales Fach in 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 der Investierenden (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 der Investierenden (Betriebsvermögen) - b.) Publikums-AIF – Rechtliche Aspekte (KAGB) – Besteuerung des AIF (alt/neu) – Besteuerung der Anlegenden (Privatvermögen) 3. Immobilien-AG – Rechtliche Aspekte (AktG) – Besteuerung der AG – Besteuerung der Investierenden (Privatvermögen/Betriebsvermögen) 4. REIT AG – Rechtliche Aspekte (AktG, REITG) – Besteuerung der REIT AG – Besteuerung der Investierenden (Privatvermögen/Betriebsvermögen) IV. Darlehensformen 1. Genussrechte – Rechtliche Aspekte – Besteuerung bei den Emittenten (u.a. eigenkapital-/fremdkapitalähnliches Genussrecht, Zinsschranke) – Besteuerung bei den Investierenden (Privatvermögen) 2. Darlehen, insb. Mezzanine-Darlehen - Rechtliche Aspekte - Sonderthema: Crowdfunding - Besteuerung bei den Darlehensnehmenden – Besteuerung bei den Darlehensgebenden
Internationalität	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 Investor*innen, 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.
Lernziele	Fachkompetenz: – 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. Methodenkompetenz: – 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. Selbst- und Sozialkompetenz:



	– 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	Dorn, K. (2021): Investmentsteuerrecht. Springer Gabler Verlag, 4. Auflage. Höring, J. (2013): Investmentrecht. Springer Gabler Verlag. Jesch, T.A./ Klebeck, U./ Dobrauz, G. (2014): Investmentrecht. C.H.Beck Verlag. Schäfer, J/ Conzen, G. (Hrsg) (2020): Praxishandbuch Immobilieninvestitionen – Anlageformen, Ertragsoptimierung, Risikominimierung. C.H.Beck Verlag, 4. Auflage. Zoller, M. (2019): Die Haftung bei Kapitalanlagen. C.H. Beck Verlag, 4. Auflage.



Modulnummer	P 1
Modul	Current Topics Business
Studiengang	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
Modulverantwortlichkeit	Prof. Dr. Jens Winter
Semester (empfohlen)	1
Niveau (gemäß DQR)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒jedem Sommersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 66 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und –umfang	☒Fallstudienanalyse, 20 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit dem Modul P 2 Current Topics Law und den weiteren betriebswirtschaftlichen Modulen.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	--
Lehrinhalte	Die thematischen Schwerpunkte für dieses Modul werden ein Jahr im Voraus geplant und den Studierenden gegenüber transparent kommuniziert. Inhaltlich ermöglicht das Modul Current Topics Business den Studierenden, sich mit aktuellen Fragestellungen im betriebswirtschaftlichen Kontext auseinanderzusetzen, innovative Lösungsansätze zu erforschen und digitale Werkzeuge zur Optimierung von Prozesse und Strukturen kennenzulernen. Mögliche inhaltliche Schwerpunkte können sein: 1. Unternehmenstransformation



	Die Transformation erfordert die strukturelle Reorganisation von Unternehmen und eine Anpassung bestehender betrieblicher operativer Abläufe, um künftig handlungsfähig zu bleiben. 2. Digitalisierung Digitale Werkzeuge, auch aus dem Bereich der Künstlichen Intelligenz, ermöglichen neue Arbeitsformen und eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten, welche neue Handlungsoptionen bieten. 3. Regulatorische Umsetzungen Regulatorische Anforderungen, bspw. aus EU-Normen abgeleitet, erfordern die Adaption bestehender operativer Prozesse und Berichtsformen. 4. ESG ESG thematisiert Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialfragen und greift damit in Fragen der Unternehmensführung und Geschäftsmodelle ein. Je nach Thema werden die passenden didaktischen Formate gewählt, welche insbesondere eine enge Verzahnung in die Arbeitswelt und Unternehmenspraxis gewährleisten: 1. <u>Fallstudien zu betriebswirtschaftlichen Rechtsfragen:</u> Die Studierenden bearbeiten praxisnahe Fallstudien zu rechtlichen Fragestellungen im betriebswirtschaftlichen Kontext, wie z.B. Vertragsrecht bei Unternehmenskooperationen, Arbeitsrecht in multinationalen Unternehmen oder Wettbewerbsrecht in der Marktwirtschaft. 2. <u>Praktische Übungen zur Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung:</u> Die Studierenden entwerfen Verträge und setzen sich mit rechtlichen Aspekten bei Verhandlungen auseinander, um betriebswirtschaftliche Interessen zu schützen und effektiv zu vertreten. 3. <u>Simulation von Geschäftsszenarien und Unternehmensentscheidungen:</u> Durch die Simulation von
--	---



	rechtlichen Szenarien und Unternehmensentscheidungen lernen die Studierenden, rechtliche Risiken zu erkennen und zu bewerten sowie strategische unternehmerische Entscheidungen vor dem Hintergrund rechtlicher Rahmenbedingungen zu treffen. 4. <u>Gastvorträge von Rechts- und Wirtschaftspraktiker*innen:</u> Expert*innen aus der Rechts- und Wirtschaftspraxis geben Einblicke in aktuelle betriebswirtschaftliche Fragestellungen und zeigen deren rechtliche Implikationen auf, um den Studierenden praxisrelevante Perspektiven zu vermitteln. 5. <u>Diskussion von aktuellen Fallbeispielen aus der Unternehmenspraxis:</u> Die Studierenden analysieren und diskutieren aktuelle Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis und erarbeiten Lösungsansätze unter Berücksichtigung rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Gesichtspunkte. 6. <u>Projektarbeit zu Schnittstellen zwischen Recht und Betriebswirtschaft:</u> Die Studierenden bearbeiten in Gruppenprojekten betriebswirtschaftliche Fragestellungen mit rechtlichem Bezug, wie z.B. Compliance-Management, Risikomanagement oder Datenschutz im Unternehmen.
Internationalität	Die oben bspw. genannten Themen sind in der Regel von internationalem Bezug, sodass die Studierenden durch die Analyse aktueller Rechtsprechung und Gesetzgebung mit internationalem Bezug, die Bearbeitung von Fallstudien zu betriebswirtschaftlichen Rechtsfragen im internationalen Kontext sowie praktische Übungen zur Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung im Modul Current Topics Law dazu befähigt werden, betriebswirtschaftliche Herausforderungen mit internationalem Schwerpunkt zu bewältigen und fundierte Entscheidungen vor dem Hintergrund globaler rechtlicher Rahmenbedingungen zu treffen. Des Weiteren wird die interkulturelle Kompetenz durch eine internationale Perspektive entwickelt.
Lernziele	Fachkompetenz:



	- Diese flexiblen Lerninhalte ermöglichen es den Studierenden, sich mit aktuellen Entwicklungen im Wirtschaftsrecht auseinanderzusetzen und ihren betriebswirtschaftlichen Sachverstand zu vertiefen. Sie erwerben fundierte Kenntnisse über komplexe wirtschaftsrechtliche Zusammenhänge und sind in der Lage, diese in einem globalen Geschäftsumfeld anzuwenden. Methodenkompetenz: - In diesem Modul werden den Studierenden praxisorientierte Methoden vermittelt, um aktuelle betriebswirtschaftliche Fragestellungen im Wirtschaftsrecht zu analysieren und innovative Lösungsansätze zu entwickeln. Die Studierenden lernen, rechtliche Probleme aus einer betriebswirtschaftlichen Perspektive zu betrachten und setzen dabei moderne Forschungs- und Analysemethoden ein. - Sie werden befähigt, komplexe betriebswirtschaftliche Sachverhalte strukturiert zu erfassen, relevante Informationen zu recherchieren und fundierte rechtliche Argumentationen zu entwickeln. Durch die Anwendung digitaler Tools und Technologien werden die Studierenden zudem in die Lage versetzt, effizienter zu arbeiten und praxisnahe Lösungen zu erarbeiten. Ziel ist es, dass die Studierenden am Ende des Moduls über ein breites Methodenrepertoire verfügen, um betriebswirtschaftliche Herausforderungen im Wirtschaftsrecht erfolgreich zu bewältigen. Selbst- und Sozialkompetenz: - Durch die Zusammenarbeit in Gruppenprojekten, Diskussionen und Präsentationen entwickeln die Studierenden ihre Teamfähigkeit und Kommunikationsfähigkeit im betriebswirtschaftlichen Kontext. Sie lernen, effektiv im Team zu arbeiten, verschiedene betriebswirtschaftliche Perspektiven zu berücksichtigen und konstruktiv zu kommunizieren. Darüber hinaus werden sie dazu ermutigt,
--	--



	eigenverantwortlich zu handeln, ihre Zeit effizient zu organisieren und ihre eigenen Lernprozesse aktiv zu gestalten. Sie entwickeln dabei auch ihre eigene Wertvorstellung weiter und beziehen aktiv Position. - Die Studierenden werden dazu ermutigt, Kritik konstruktiv anzunehmen, Feedback zu geben und ihre eigenen Stärken und Schwächen im betriebswirtschaftlichen Bereich zu reflektieren. Ziel ist es, dass die Studierenden am Ende des Moduls nicht nur über fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen, sondern auch über die sozialen und persönlichen Fähigkeiten, die sie für eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit im Bereich des Wirtschaftsrechts benötigen.
Literatur	Literaturhinweise erfolgen je nach thematischer Ausrichtung direkt in der Lehrveranstaltung.



Modulnummer	P 2
Modul	Current Topics Law
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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 66 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Fallstudienanalyse, 20 Stunden
Zugangsvoraussetzungen	Keine
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	Verknüpfungen bestehen insbesondere mit dem Modul P 1 Current Topics Business.
Studierbarkeit für andere Studiengänge	--
Lehrinhalte	Die thematischen Schwerpunkte für dieses Modul werden ein Jahr im Voraus geplant und den Studierenden gegenüber transparent kommuniziert. Inhaltlich ermöglicht das Modul Current Topics Law den Studierenden, sich mit aktuellen rechtlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen, innovative Lösungsansätze zu erforschen und digitale Werkzeuge zur Optimierung juristischer Prozesse zu integrieren. Der inhaltliche Fokus liegt dabei vorrangig auf der neuen Rechtsprechung insbesondere in den Bereichen Miet- und Maklerrecht sowie der



	Immobilienbewirtschaftung. Mögliche thematische Schwerpunkte: 1. 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 2. 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) Erwerber*innenschutz bei § 566 BGB g) Besonderheiten bei Vermietung von Einkaufszentren, Fachmarktzentren, ärztlichen Praxen (Konkurrenzschutz, Betriebspflicht, Umlage Centermanagement u.a.) h) Mietprozess: Darlegungs- und Beweislast Je nach Thema werden die passenden didaktischen Formate gewählt, welche insbesondere eine enge Verzahnung in die Arbeitswelt und Unternehmenspraxis gewährleisten: 1. <u>Analyse aktueller Rechtsprechung und Gesetzgebung</u>, insbesondere in den Bereichen Mietrecht, Makler*innenrecht und Immobilienbewirtschaftung: Die Studierenden können aktuelle Gerichtsurteile und Gesetzesänderungen im Bereich des Wirtschaftsrechts
--	--



	analysieren, um ihre Kenntnisse über rechtliche Entwicklungen zu vertiefen. 2. <u>Fallstudien zu aktuellen Themen:</u> Die Studierenden können Fallstudien zu aktuellen wirtschaftsrechtlichen Problemen bearbeiten, wie z.B. Datenschutz im digitalen Handel, Kartellrecht in der digitalen Wirtschaft oder rechtliche Herausforderungen von Kryptowährungen. 3. <u>Diskussion von aktuellen Fallbeispielen:</u> In Gruppendiskussionen können die Studierenden aktuelle Fallbeispiele aus der Praxis des Wirtschaftsrechts analysieren und verschiedene rechtliche Lösungsansätze diskutieren. 4. <u>Gastvorträge von Praktiker*innen:</u> Praktiker*innen aus der Rechtspraxis könnten als Gastdozierende eingeladen werden, um Einblicke in aktuelle rechtliche Fragestellungen aus der Berufspraxis zu geben und ihre Erfahrungen mit den Studierenden zu teilen. 5. <u>Praktische Übungen zu Vertragsgestaltung:</u> Die Studierenden könnten praktische Übungen zur Vertragsgestaltung durchführen, indem sie reale Vertragsentwürfe erstellen und rechtliche Risiken bewerten. 6. <u>Simulation von Verhandlungen oder Gerichtsverfahren:</u> Durch die Simulation von Verhandlungen oder Gerichtsverfahren zu aktuellen wirtschaftsrechtlichen Themen könnten die Studierenden praktische Erfahrungen im Umgang mit rechtlichen Konflikten sammeln. 7. <u>Projektarbeit zu aktuellen Fragestellungen:</u> Die Studierenden können in Gruppenprojekten an aktuellen wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen arbeiten, z.B. die rechtlichen Aspekte von Blockchain-Technologien oder die Auswirkungen von Handelsabkommen auf die Wirtschaft. 8. <u>Recherche und Präsentation zu neuen Trends:</u> Die Studierenden können eigenständig Forschungsprojekte zu
--	---



	neuen Trends im Wirtschaftsrecht durchführen und ihre Ergebnisse in Form von Präsentationen vorstellen.
Internationalität	Die Studierenden werden durch die Analyse aktueller Rechtsprechung und Gesetzgebung, die Bearbeitung von Fallstudien zu betriebswirtschaftlichen Rechtsfragen sowie praktische Übungen zur Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung im Modul Current Topics Law dazu befähigt, betriebswirtschaftliche Herausforderungen mit internationalem Bezug zu bewältigen und fundierte Entscheidungen vor dem Hintergrund globaler rechtlicher Rahmenbedingungen zu treffen.
Lernziele	Fachkompetenz: – Die Studierenden erwerben fundierte Kenntnisse über aktuelle rechtliche Fragestellungen und Entwicklungen in verschiedenen Rechtsbereichen. Sie sind in der Lage, komplexe rechtliche Sachverhalte zu analysieren, zu bewerten und fundierte rechtliche Entscheidungen zu treffen. Dabei berücksichtigen sie relevante Gesetze, Rechtsprechung und rechtswissenschaftliche Literatur und können ihr Fachwissen praxisorientiert anwenden. Methodenkompetenz: – Die Studierenden entwickeln methodische Fähigkeiten, um rechtliche Probleme systematisch zu erfassen, zu analysieren und zu lösen. Sie lernen, juristische Methoden und Arbeitstechniken anzuwenden, um komplexe Rechtsfragen zu bearbeiten und rechtliche Argumentationen zu entwickeln. Dabei setzen sie moderne Recherche- und Analysetools ein und beherrschen die rechtliche Argumentationstechnik. Selbst- und Sozialkompetenz: – Die Studierenden verbessern ihre sozialen und persönlichen Fähigkeiten, um in beruflichen Kontexten erfolgreich zu agieren. Sie stärken ihre Teamfähigkeit



	durch die Zusammenarbeit in Gruppenprojekten und Diskussionen, verbessern ihre Kommunikationsfähigkeit und lernen, konstruktives Feedback zu geben und anzunehmen. Darüber hinaus fördern sie ihre Selbstorganisation, Selbstreflexion und Eigenverantwortung, um effektiv und effizient zu arbeiten und ihre persönliche und berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten.
Literatur	Literaturhinweise erfolgen je nach thematischer Ausrichtung direkt in der Lehrveranstaltung.



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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 66 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 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 Baurecht A: Öffentliches Baurecht, Vergaberecht und Projektmanagement, A 2.2 Baurecht B: Privates Recht und Projektmanagement, B 2.1 Recht des Immobilienerwerbs und der Immobilienbewirtschaftung und F 2 Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“: 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 von Investoren durchleuchtet. Und wie im Modul Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“ 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 Architekt*innen- und Planer*innenrechts, des privaten Bauvertragsrechts und des Vergaberechts sind insbesondere für Studierende in Architektur-, Bauingenieurwesen- und Projektmanagement-Studiengängen grundlegend.
Lehrinhalte	Anhand des Praxisbeispiels einer Konversionsfläche - Originalfall - werden die vielfältigen Problemstellungen eines Projektentwickelnden 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. Gliederung: 1. Ausgangssituation: Lage und Nutzungsmöglichkeiten des Areals, Flächennutzungsplan 2. Herausforderungen: Erschließung, Naturschutz, Denkmalschutz 3. Entwicklungskonzept a) Gewerbepark b) Wohnsiedlung 4. Verfahren a) Wettbewerbe b) Freistellung Bahnwidmung c) Änderung Flächennutzungsplan d) Aufstellung Bebauungsplan 5. Städtebauliche Verträge a) Grundvereinbarung b) SOBON-Rechnung c) Sozialbindungsvertrag d) Verträge zur Erschließung 6. Vermarktung



	a) Veräußerung Grundstücke (Wohnen) b) Vermietung Gewerbeflächen c) „Forward-Deals“ Gewerbeflächen (Kaufvertrag Gewerbeflächen) 7. Umsetzung a) Vergabe Erschließungsmaßnahmen b) Rückbau, Dekontamination, Kampfmittelbeseitigung c) Durchführung Hochbau: GU-Vertrag und Einzelvergabe
Internationalität	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 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.
Lernziele	Fachkompetenz: – Anhand des Fallbeispiels wird den Studierenden die zentralen praxisrelevanten Problemfelder eines Projektentwickelnden - insbesondere - im Bereich des öffentlichen und privaten Baurechts entlang der Wertschöpfungskette einer Projektentwicklung dargestellt und sachgerechte, politisch und wirtschaftlich tragfähige Lösungsansätze aufgezeigt. Methodenkompetenz: – 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. Selbst- und Sozialkompetenz: – Das Fallbeispiel zeigt, dass die erfolgreiche Realisierung eines komplexen Großprojekts mit unterschiedlichen Nutzungsarten erfordert, frühzeitig alle erforderlichen Beteiligten – Verwaltung, Politik, Bürger*innen – 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.
Literatur	Battis, U./ Krautzberger, M./ Löhr, R.-P. (2022): BauGB Kommentar. C.H.Beck Verlag, 15. Auflage. Burmeister, T. (2019): Praxishandbuch Städtebauliche Verträge. vhw Verlag, 4. Auflage. Erbguth, W./ Schubert, M. (2015): Öffentliches Baurecht. Erich Schmidt Verlag, 6. Auflage. Willenbruch, K./ Wiedekind, K. / Hübner, A. (2022): Vergaberecht – Kompaktkommentar. Werner Verlag, 5. Auflage.



Modulnummer	F 2
Modul	Fallstudie „Recht kommunaler Investorenmodelle“
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
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 66 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 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 Baurecht A: Öffentliches Baurecht, Vergaberecht und Projektmanagement und A 2.2 Baurecht B: 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*innen möglich ist. Gliederung: 1. Ausgangssituation 2. Ziele der Kommune bei der Vergabe öffentlicher Grundstücke – Reiner Verkauf – Grundstücksverkauf und gestalterische Vorgaben – Grundstücksverkauf und Bauverpflichtung – Sale-and-lease-back-Konstellationen 3. Auf dem Weg zum Gemeinderatsbeschluss 4. Das Bauleitplanverfahren 5. Prüfung der Ausschreibungspflicht (Vergabe-, Haushalts-, Beihilferecht) und Gestaltung der Ausschreibung im Einzelnen – Öffentlicher Auftrag oder Konzession – Gründe für die Bindung an das Vergaberecht – Bauleistung und wirtschaftlich Begünstigte – Haushaltsrechtliche Vorgaben – Beihilferechtlicher Rahmen – Ausschreibung nach GWB und Haushaltsrecht – Bieter*innenrechte vor dem Zuschlag 6. Besondere Aspekte des Vertragsschlusses/Kaufvertrag – Notarielle Beurkundung des Angebots – Bezugnahme auf Konzepte und Unterlagen der Ausschreibung 7. Bieter*innenrechte nach dem Zuschlag – Vorvertragliches Vertrauensverhältnis zwischen Kommune und Bieter*innen – Rechte der unterlegenen Bietenden – Anspruch auf Information – Schadensersatz
--	--



	8. Exkurs: Einheimischenmodell
Internationalität	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.
Lernziele	Fachkompetenz: – 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. – Den Studierenden werden profunde Einblicke in den politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess einer Kommune vermittelt. Methodenkompetenz: – 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. Selbst- und Sozialkompetenz:



	– 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 jede*r Beteiligte auch die Interessen der anderen Beteiligten in seinem Entscheidungskalkül und Verhalten mitberücksichtigt.
Literatur	Birk, H.-J. (2015): Bauplanungsrecht in der Praxis. Boorberg Verlag, 6. Auflage. Noch, R. (2023): Vergaberecht kompakt. Werner Verlag, 9. Auflage Rechten, S./ Röbbke, M. (2021): Basiswissen Vergaberecht – Ein Leitfaden für Ausbildung und Praxis. Bundesanzeiger Verlag, 3. Auflage. Schwer, V. (2002): Handbuch der Bebauungsplan-Festsetzungen. C.H.Beck Verlag.



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 ☒jedem Wintersemester
Modultyp	☒Pflichtfach
Art der Veranstaltung	☒Präsenzveranstaltung(en) mit E-Learning-Elementen
Veranstaltungssprache	☒Deutsch
Moduldauer	1 Semester
Workload (Stunden)	150 Stunden, davon 34 Stunden Präsenz (ggf. inkl. Prüfungsform) 50 Stunden E-Learning 66 Stunden Selbststudium
Leistungspunkte	5 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 Rechts des Immobilienerwerbs und der Immobilienbewirtschaftung.
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 Grundstückskaufverträgen (Formvorschriften, Share Deal und Due Diligence, Bauverpflichtung, umsatzsteuerrechtliche Probleme, Fälligkeitsvoraussetzungen, Gewährleistung, Finanzierungsvollmacht, Rückkauflassungsvormerkung u.a.) oder bei 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. Gliederung: 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	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 Adjudication Boards (DAB) wird erläutert und in seinen Ausprägungen dargestellt und eingeordnet. An verschiedenen Stellen im Modul wird auf die Besonderheiten des angelsächsischen (Kauf- und Grundstücks-)Rechts gegenüber dem deutschen Recht eingegangen.
Lernziele	Fachkompetenz: – Den Studierenden werden anhand von Originalverträgen die wichtigsten praxisrelevanten Rechtsprobleme des Grundstücksrechts, des Wohnungseigentumsrechts, des



	Gewerbemietrechts und einiger anderer Rechtsgebiete praxisnah dargestellt bzw. wiederholt. Methodenkompetenz: – Die Studierenden lernen, rechtliche Gestaltungsprobleme zu identifizieren, praxisorientierte Lösungsansätze zu erarbeiten und diese in einem strukturierten, mehrstufigen Verhandlungsprozess zu vertreten. Selbst- und Sozialkompetenz: – Die Studierenden erfahren, dass der Prozess der juristischen Verhandlungsführung ein sehr vielschichtiger ist, in dem es zwar darum geht, die eigenen Interessen bzw. die von Mandant*innen 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 hineinzuversetzen 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	Fisher, R./ Ury, W./ Patton, B. (2015): Das Harvard Konzept. Campus Verlag, 25. Auflage. Schulz von Thun, F./ Ruppel, J./ Stratmann, R. (2016): Miteinander Reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. Rowohlt-Verlag, 16. Auflage. Weisbach, C.-R./ Sonne-Neubacher, P. (2022): Professionelle Gesprächsführung – ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. dtv-Verlag, 10. Auflage.
Ergänzende Informationen	Den Großteil der Präsenzveranstaltung nimmt die juristische Verhandlungsführung in Gruppen unter Anleitung erfahrener Praktiker*innen anhand von Originalfällen aus der Praxis ein.



Modulnummer	M
Modul	Masterthesis
Studiengang	Wirtschaftsrecht (Bau und Immobilien) (LL.M.)
Modulverantwortlichkeit	Prof. Dr. Jens Winter
Semester (empfohlen)	3
Niveau (gemäß DQR)	☒7
Modulturnus	Angeboten in ☒anderem Turnus, nämlich: nach Bedarf
Modultyp	☒Pflichtfach
Veranstaltungssprache	☒Deutsch, ☒Englisch
Moduldauer	Die Bearbeitungsdauer der Masterthesis beträgt 7 Monate. Eine Verlängerung der Masterthesis ist nur in Ausnahmefällen und auf Antrag und nur für höchstens zwei Monate möglich.
Workload (Stunden)	750 Stunden, davon 60 Stunden Kandidatenbegleitung 690 Stunden Selbststudium Masterthesis und Kolloquium
Leistungspunkte	25 Credits
Prüfungsform und -umfang	☒Thesis und Kolloquium
Zugangsvoraussetzungen	Jede*r Studierende, der 45 Leistungspunkte erlangt hat, kann sich zur Masterthesis anmelden.
Verknüpfungen des Moduls zu anderen Lehrveranstaltungen und Modulen	--
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 vorgegebenen Zeitraums selbstständig 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. 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. Die Masterthesis sollte 60 - 100 Seiten umfassen. Beim Prüfungsamt sind 2 gebundene Exemplare sowie eine digitale Version der Masterthesis einzureichen. Während des Schreibprozesse der Master-These ist die Teilnahme am Kolloquium verpflichtend. Der*die Studierende ist aufgefordert die Arbeit mindestens einmal im Kolloquium den Kommiliton*innen vorzustellen und zu präsentieren.
Lernziele	Fachkompetenz: - 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 begreiflich und folgerichtig anzuwenden.



	Methodenkompetenz: - 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. Selbst- und Sozialkompetenz: - 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 Betreuer*innen ihre kommunikative Kompetenz bewerten und Kooperations-, Argumentations- und Kritikfähigkeit verbessern.
Literatur	Glasman-Deal, H. (2020): Science research Writing For Non Native Speakers Of English. Imperial College Press. Kornmeier, M. (2018): Wissenschaftlich schreiben leicht gemacht. Für Bachelor, Master und Dissertation. Bern, Haupt. Mautner, G. (2019): Wissenschaftliches Englisch. UTB GmbH. Schmidt, O. (2013): Die Abschlussarbeit im Unternehmen schreiben. Konstanz, UVK-Verlag.



	Töpfer, A. (2012): Erfolgreich forschen. Ein Leitfaden für Bachelor-, Master-Studierende und Doktoranden. Berlin und Heidelberg, Springer.
--	---



INSTITUT FÜR BILDUNGSTRANSFER

Hochschule Biberach

University of Applied Sciences

Karlstraße 6-11

88400 Biberach

Fon +49 7351 582-381

www.weiterbildung-biberach.de/mol

wirtschaftsrecht@hochschule-bc.de