

REMI

REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE



# Kontaktstudium Real Estate Investment Management



» Um die Herausforderungen im Bereich des Real Estate Investment Management kompetent lösen zu können, ist ein umfassendes interdisziplinäres Fachwissen erforderlich. Absolventen des Kontaktstudiums Real Estate Investment Management werden in der Lage sein, durch die im Rahmen des Studiums vermittelten Fähigkeiten, diesen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen.

Dr. Ulrich Brixner  
Vorsitzender der Stiftung zur Förderung der European Business School (EBS)  
Schloss Reichartshausen



» Die European Business School bildet mit ihrer Neuausrichtung im Bereich der Immobilienwirtschaftslehre den Wissensbedarf eines globalen Investors ab. Insbesondere durch die konsequente Ausrichtung der Studieninhalte auf Themen der indirekten Immobilienanlage sind Absolventen des Studiengangs bei Arbeitgebern gefragt.

Bernhard Berg  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
AMB Generali Immobilien GmbH



» Die Aufwertung der Assetklasse Immobilie als Anlage und das erhöhte Interesse institutioneller Investoren zusammen mit der zukünftigen Einführung neuer handelbarer Produkte, wie z.B. REITs, erfordert ein eigenständiges Wissensprofil. Das Kontaktstudium Real Estate Investment Management verbindet in idealer Art und Weise das Wissen um diese Assetklasse und deren Strukturierung als Investmentprodukt.

John B. Jetter  
Senior Advisor JPMorgan Plc.



## Grüßwort des Rektors



Innovation hat bei uns Tradition: Die European Business School (EBS) gehört seit ihrer Gründung 1971 zu den Hochschulpionieren in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften für die globalen Märkte. Wir bereiten Sie, die Manager, Führungsnachwuchs- und Fachkräfte in der Immobilienbranche, gezielt auf den nächsten beruflichen Schritt vor: Unsere differenzierten Studiengänge und Kursprogramme verleihen Ihrer Karriere eine neue Dynamik!

Warum EBS? In der Weiterbildung sind wir seit Jahrzehnten sehr erfolgreich auf dem Markt etabliert und genießen einen erstklassigen Ruf durch die optimale Verbindung von Wissenschaftlichkeit, Internationalität und klarer Praxisorientierung. Die EBS betreibt eine der größten wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten bundesweit. In der Immobilienökonomie waren wir die ersten in Deutschland. Heute, nach einer langen,

erfolgreichen Phase des Auf- und Ausbaus einer breit angelegten Generalistenausbildung, haben wir den nächsten notwendigen Entwicklungsschritt getan:

- Wir passen unser Angebot den aktuellen Anforderungen an, justieren die Perspektiven, legen einen neuen Fokus und stärken gezielt den finanzwirtschaftlichen Aspekt, die mit Abstand wichtigste und interessanteste Teildisziplin der Immobilienökonomie.
- Wir stellen uns neu auf mit der nächsten Wissenschaftlergeneration und setzen Maßstäbe mit neuen innovativen Strukturen.
- Wir haben das REMI Real Estate Management Institute gegründet und es zum Start des Wintersemesters 2006/07 der Öffentlichkeit vorgestellt.

Executive Education lebt wesentlich von der Innovation, die durch Forschung getrieben wird. Die EBS ist mit REMI die renommierteste Adresse im Bereich Immobilienökonomie – eine zukunfts-trächtige Disziplin und ein boomender Wirtschaftszweig. Wir bieten Ihnen innovative Fortbildungskonzepte mit hervorragenden Dozenten aus dem In- und Ausland.

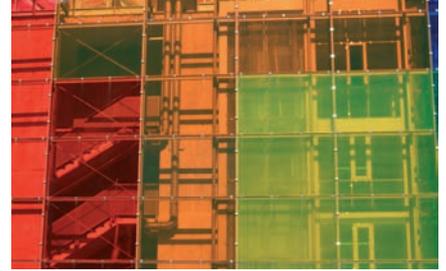
Internationalität hat viele Facetten, „networking“ gehört auch dazu. Wir stehen im Verbund mit führenden Instituten in den USA und Großbritannien (MIT, Cambridge, Reading etc.). Von den gegenseitigen Impulsen profitieren alle Beteiligten, vor allem auch Sie als Teilnehmer unserer Weiterbildungsprogramme.

Was haben wir „praktisch“ zu bieten? Die EBS ist eine unternehmerisch handelnde Elitehochschule mit globalem Netzwerk. Unsere Professoren sind wissenschaftlich ausgewiesen und sprechen zugleich mit ihren Forschungsthemen und ihrem wissenschaftlichen Ansatz die Sprache der Praxis. Der ständige Austausch mit Entscheidern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft spiegelt sich in der Lehre permanent wider. In der Weiterbildung leisten wir als „Übersetzer“ den unverzichtbaren Wissenstransfer für die jeweilige Branche. Wir richten unser Angebot in der Immobilienökonomie konsequent an den Bedürfnissen der wichtigsten Marktteilnehmer dieser Branche aus. Unser Fokus liegt auf Real Estate Investment, Finance und Banking. Dabei beziehen wir die Themengebiete Recht, Steuern und Economics mit ein. Unsere Forschungsergebnisse auf diesen Gebieten machen wir für die Praxis nutzbar: Wir öffnen die Black Box. Und nicht zuletzt ist unser Standort im Rhein-Main Gebiet ideal: Wir sind eng mit dem Finanzplatz Frankfurt verbunden.

Im Namen der EBS Executive Education begrüße ich Sie herzlich auf unserem Campus im Rheingau. Sie können mich als stolzen Rektor dieser einzigartigen Hochschule jederzeit direkt ansprechen. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr

Professor Dr. Christopher Jahns  
Rektor European Business School (EBS)



## European Business School

Die European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel/Rheingau ist die älteste private Hochschule für Betriebswirtschaft in Deutschland. Als eine der renommiertesten Hochschulen für Betriebswirtschaft setzt die EBS neue Maßstäbe auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften für die globalen Märkte.

Seit ihrer Gründung 1971 ist die EBS geprägt durch eine Vielzahl von Innovationen in Lehre und Forschung, sowohl national als auch international und ist gekennzeichnet durch ein engagiertes, und modernes Hochschulmanagement.

Aktuelle Rankings versehen die EBS mit Attributen wie „Platz 1 im Gesamtranking Wirtschaftshochschulen Deutschland“ (karriere; 04/07), Position 3 Gesamtranking (Wirtschaftswoche; 03/07), „beste praktische Relevanz der Ausbildung“ (Capital; 03/05) oder „beste deutsche Privatuniversität“ (Wirtschaftswoche; 03/05).

Die EBS ist in allen Kompetenzfeldern der Betriebswirtschaftslehre hervorragend besetzt: 58 Professoren lehren in 5 Departments für 850 Studierende auf dem EBS-Campus. 300 in- und externe Doktoranden sowie über 120 Gastdozenten aus Wirtschaft und Wissenschaft stützen den Ruf der EBS als Institution mit sowohl hohem Praxis- als auch Forschungsbezug.

Nach der Umstrukturierung der bisherigen Aktivitäten in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung bündelt das neue REMI Real Estate Management Institute seit August 2006 die Aktivitäten der EBS im Immobilienbereich in Aus- und Weiterbildung sowie Forschung und Beratung. Das Institut selbst hat seinen Sitz am Standort der EBS in der hessischen Landeshauptstadt Wiesbaden mit naher Anbindung zur City und zum Schiersteiner Hafen.

Die EBS Executive Education verantwortet unter der wissenschaftlichen Leitung des REMI alle Weiterbildungsprogramme mit Universitätszertifikat im Bereich der Immobilienwirtschaftslehre. Diese Weiterbildungsprogramme lassen sich in die vier Themenfelder „Real Estate Investment Management“, „Real Estate Investment Banking“, „Internationale Immobilienbewertung“, sowie „Immobilienrisikomanagement“ einteilen.

In der Executive Education haben wir unser „Flaggschiff-Programm“ überarbeitet, da das Verständnis von professionellem Management der Asset-Klasse Immobilie in den letzten Jahren eine nachhaltige Veränderung erfahren hat. Das REMI richtet sein Angebot genau auf diese Veränderung aus mit der Adjustierung des Fokus auf die Bereiche Immobilien-Investment, -Finance und -Banking begleitet von Immobilienrecht, -steuern und Volkswirtschaftslehre.

## Kontaktstudium Real Estate Investment Management

Die bewusste Steuerung von Immobilien sowie von Immobilienbeständen mit Hilfe moderner Informationssysteme und quantitativ-statistischer Verfahren ersetzt zunehmend eine auf Intuition und Marktgespür beruhende Steuerung, die sich zudem in der Vergangenheit vornehmlich auf Einzelobjektebene konzentrierte. Gleichzeitig verschiebt sich der Fokus vieler Anleger zunehmend von der direkten hin zur indirekten Immobilienanlage.

Vor diesem Hintergrund erweitert sich das Aufgaben- und Kompetenzspektrum des modernen Immobilienmanagers wesentlich. Um Führungs- und Führungsnachwuchskräften die Möglichkeit zu eröffnen, diesem Anforderungsprofil gerecht zu werden, hat das REMI Real Estate Management Institute das nachfolgende Konzept des Kontaktstudiums Real Estate Investment Management entwickelt mit dem Abschluss: **Immobilienökonom (EBS).**

Durch diesen Kontaktstudiengang des REMI werden Sie einen hohen Wissens- und Methodentransfer erfahren sowie gleichzeitig die Möglichkeit nutzen können, sich ein herausragendes Netzwerk zu erschließen.

Ihr

Professor Dr. Matthias Thomas MRICS  
REMI Real Estate Management Institute  
Stiftungslehrstuhl Immobilienmanagement  
European Business School (EBS)



## Studienkonzept und Zielgruppe

Immobilienökonomie an der EBS zeichnet sich durch folgende wesentliche Merkmale aus:

### **Internationalität**

Vorbild für unsere neuen Curricula in Aus- und Weiterbildung – speziell im Kontaktstudium Real Estate Investment Management – sind die führenden Immobilien-Institute aus den USA und U.K. wie beispielsweise MIT, Wharton, GSU, Reading oder Cambridge.

### **Praxisrelevanz**

Forschung und Lehre dürfen nicht im Elfenbeinturm isoliert von der Industrie stattfinden. Die EBS bildet in den Vollzeitstudiengängen sowie in der Executive Education für die Praxis aus und richtet im Immobilienbereich den Fokus gezielt auf die wichtigsten Marktteilnehmer aus dem Finanzierungs-, Investment- und Banken- sowie dem Dienstleistungsbereich.

### **Wissenschaftsfokus**

Praxisbezug und Wissenschaftsfokus widersprechen sich nicht: Um fundierte Aussagen aus der Forschung für die Praxis treffen und um neues Wissen etablieren zu können, ist es notwendig, Erkenntnisse durch qualitatives und quantitatives Fundamental-Research zu gewinnen. Dieses Research fließt in

einem Folgeschritt als angewandtes Research anhand von State-of-the-Art-Methoden in die Lehre mit ein.

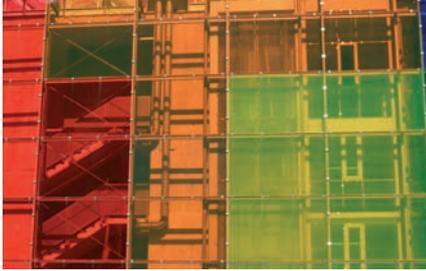
### **Spezialisierung**

Gelangt eine Disziplin in ihre Reifephase, spezialisieren sich regelmäßig ihre Akteure: Aufgrund des nachhaltigen Strukturwandels in der Immobilienbranche ist eine Ausbildung von Spezialisten der wichtigsten Teildisziplinen notwendig. Konsequentermaßen richten wir unseren Lehr- und Forschungsfokus auf Gewerbe- und Wohnimmobilien institutioneller und privater Investoren sowie Nutzer der relevanten Managementdisziplinen Immobilien-Investition und -Finanzierung sowie der angrenzenden Gebiete Immobilienrecht, -steuern und Volkswirtschaftslehre.

Das Kontaktstudium Real Estate Investment Management richtet sich an Absolventen von Universitäten, Fachhochschulen, Berufsakademien und anderen Ausbildungsrichtungen der Studiengänge Architektur, Bauingenieurwesen, Betriebs- und Volkswirtschaftslehre u. a., die sich auf die Übernahme von immobilien-spezifischen Managementaufgaben vorbereiten oder weiterqualifizieren wollen. Die enge Verzahnung von Theorie und Praxis wird durch die angestrebte Verbindung von Studium und Berufstätigkeit den Absolventen prägen.

Insbesondere richtet sich das Studium an Führungs- und Führungsnachwuchskräfte sowie Fachkräfte aus den Bereichen:

- Asset Management
- Portfolio Management
- Produktentwicklung
- Finanzierung, Finanzierungsberatung
- Bewertung/Investmentanalyse
- Immobiliencontrolling
- Transaction Advisory
- Consulting
- Immobilien-Entwickler
- Immobilien-Dienstleister
- Kommunen und Regionen
- Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
- Gutachter und Sachverständige



## Inhalte der Lehrveranstaltungen

Die Studieninhalte werden in 3 Semestern vermittelt, das Studium ist modular aufgebaut. Die Präsenzzeiten gliedern sich wie folgt:

### I. Semester

Allgemeine Grundlagen	4 Tage
Grundlagen der ABWL	6 Tage
Grundlagen des Rechts	5 Tage
Technik und Projektentwicklung	4 Tage
Objektmanagement	4 Tage
Prüfungstag	1 Tag
<b>Summe</b>	<b>24 Tage</b>

### 2. Semester

Research	2 Tage
Transaktionen	2 Tage
Grundlagen des Immobilienportfoliomanagement	3 Tage
Instrumente des Immobilienportfoliomanagement	6 Tage
Investoren/Investmentvehikel	4 Tage
Corporate Finance	6 Tage
Prüfungstag	1 Tag
<b>Summe</b>	<b>24 Tage</b>

### 3. Semester

Relationships	2 Tage
Kommunikation und Präsentation	3 Tage
Exkursion	3 Tage
Disputation zur Abschlussarbeit	1 Tag
<b>Summe</b>	<b>9 Tage</b>

### Semester I (24 Präsenztage)

#### ■ Modul Allgemeine Grundlagen

Einführung in die Immobilienökonomie  
 Volkswirtschaftliche Grundlagen  
 Grundlagen der Finanzmathematik und Statistik  
 Ethik in der Immobilienwirtschaft

#### ■ Modul Grundlagen der ABWL

Besteuerung  
 Marketing  
 Unternehmensführung  
 Finanzierung  
 Finanzbuchhaltung  
 Kosten- und Leistungsrechnung  
 Bilanzierung nach HGB, IFRS, US-GAAP  
 Controlling

#### ■ Modul Grundlagen des Rechts

Öffentliches Planungs- und Baurecht  
 Privates Baurecht  
 Mietrecht  
 Kaufvertragsrecht  
 Maklerrecht  
 WEG  
 Recht der Immobilienverwaltung

#### ■ Modul Technik und Projektentwicklung

Gebäudetechnik  
 Raum- und Stadtplanung  
 Projektentwicklung  
 Management von Bauvorhaben

#### ■ Modul Objektmanagement

Technisches Facilities Management  
 Kaufmännisches Facilities Management  
 Infrastrukturelles Facilities Management  
 Reporting im Rahmen des Objektmanagements  
 Auswahl, Steuerung und Kontrolle von Objektmanagern  
 Redevelopment  
 Research

### Semester 2 (24 Präsenztage)

#### ■ Modul Research

Typologische Aspekte von Gewerbeimmobilien  
 Typologische Aspekte von Wohnimmobilien  
 Markttransparenz  
 Datenbeschaffung und Datenqualität  
 Rahmenbedingungen nationaler Immobilienmärkte  
 Rahmenbedingungen internationaler Immobilienmärkte

#### ■ Modul Transaktionen

Kaufvertragsrecht  
 Gesellschaftsrecht  
 Arbeitsrecht  
 Due Diligence  
 Steuerung von Investment- und Vermietungstransaktionen  
 Fallstudie



### ■ Modul Grundlagen des Immobilienportfoliomanagement

Konzeptionelle Grundlagen des Immobilienportfoliomanagement

Strategieentwicklung

Strategische Asset Allocation

Portfoliomanagement mit Hilfe quantitativer Modelle

Diversifikation nach Nutzungsarten und Regionen

Portfoliomanagement mit Hilfe qualitativer Modelle

Direkte vs. indirekte Immobilieninvestitionen

Fallstudie

### ■ Modul Instrumente des Immobilienportfoliomanagement

Planung von Immobilienportfolios

Bewertung von Immobilien – nationale und internationale Verfahren

Beleihungswertermittlung

Investitionsrechnung für Immobilien

Bewertung von Immobilienportfolios

Performance-Messung und Benchmarking

Controlling von Immobilienportfolios

Risiko-Management in Immobilienportfolios

Einsatz von Immobilien-Indexderivaten beim Immobilienportfoliomanagement

IT-Systeme im Rahmen des Immobilienportfoliomanagement (mit Fallstudie)

Anwendung von Immobilienresearch beim Immobilienportfoliomanagement

Auswahl, Steuerung und Kontrolle von Dienstleistern

### ■ Modul Immobilieninvestoren/ Investmentvehikel

Immobilien AGs

Real Estate Investment Trusts

Versicherungen und Pensionskassen

Offene Immobilienfonds

SICAV/SICAF

FCP

Real Estate Private Equity

Besteuerung von Investmentvehikeln und deren Anleger

Fallstudie Analyse und Auswahl von Investmentvehikeln

### ■ Modul Corporate Finance

EK-Finanzierung

FK-Finanzierung

Leasing

Sale and Lease Back

Basel II

Pfandbriefe

Mortgage Backed Securities

Mezzanine-Finanzierung

Real Estate Private Equity

M&A

Financial Modelling

Zins- und Währungsmanagement mit Derivaten

## Semester 3 (9 Präsenztage)

### ■ Modul Relationships

Customer Relationship Management / Investor Relations

Mediation

Konfliktlösung

Fallstudien

### ■ Modul Kommunikation und Präsentation

Kommunikation und Verhandlungsführung

Moderationstechniken

Präsentationstechniken

Nonverbale Kommunikation

Rhetorisches Fachwissen

Zuhörergerechte Redebeiträge

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Fallstudien

### ■ Immobilien-Exkursion (Donnerstag bis Samstag)

### ■ Abschlussarbeit mit einem Workload von ca. 550 Arbeitsstunden sowie Disputation



## Dozentenspiegel

**Allendorf**, Dr. Georg  
Geschäftsführer, RREEF Spezial Invest GmbH,  
Eschborn

**Baum**, Prof. Dr. Andrew, FRICS  
Professor, University of Reading/Oxford  
Property Consultants, Oxford

**Berg**, Bernhard  
Vorsitzender der Geschäftsführung,  
AMB Generali Immobilien GmbH, Köln

**Beyerle**, Dr. Thomas  
Leiter Research & Strategie,  
DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilien-  
fonds mbH, Frankfurt am Main

**Bremerich**, Patrik  
Geschäftsführer, Risk Management Consulting  
GmbH, Köln

**Bulwien**, Hartmut, FRICS  
Aufsichtsrat, BulwienGesa AG, Berlin

**Cadmus**, Dr. Alan  
Vorstand, Polis Grundbesitz und Beteiligungs  
AG, Berlin

**Damaske**, Martin  
Mitglied des Vorstands,  
Hypoport Capital Market AG, Berlin

**Deisenrieder**, Barbara  
Geschäftsführerin,  
AMB Generali Immobilien GmbH, Köln

**Dinauer**, Prof. Dr. Josef  
Professor, Hochschule München, München

**Diniawarie**, Dawud  
Geschäftsführender Gesellschafter, build.ing.  
Projektentwicklung & Immobilienmanagement,  
Frankfurt am Main

**Doetsch**, Werner  
Managing Director,  
Westdeutsche ImmobilienBank, Mainz

**Ehrenheim**, Prof. Dr. Frank  
FH Gießen-Friedberg, Friedberg

**Eschmann**, Oliver  
Inhaber, Sachverständigenbüro Schifferdecker &  
Eschmann, Darmstadt

**Fiack**, Christiane  
Partnerin, Ernst & Young AG, Eschborn

**Fritz**, Prof. Nicolas  
Professor, Staatliche Akademie der Bildenden  
Künste, Stuttgart

**Gilbert**, Prof. Dr. Dirk Ulrich  
Professor, Friedrich-Alexander-Universität  
Erlangen-Nürnberg, Erlangen

**Götz**, Matthias  
European Partner, Kaye Scholer (Germany)  
LLP, Frankfurt am Main

**Hagge**, Holger  
Director of Corporate Real Estate & Services,  
Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main

**Hamberger**, Dr. Karl  
Partner/Leiter des Bereichs Real Estate,  
Hospitality & Construction, Ernst & Young AG,  
München

**Hamer**, Dr. Martin  
Principal Associate, Freshfields Bruckhaus  
Deringer, Berlin

**Herm**, Gunnar  
Direktor Immobilien-Research,  
UBS Global, Frankfurt am Main

**Hoesli**, Prof. Dr. Martin, FRICS  
Professor, Universität Genf/Universität of  
Aberdeen, Genf/Aberdeen

**Isenhöfer**, Dr. Björn  
Geschäftsführer, Concepta Projektentwicklung  
GmbH, Düsseldorf

**Jesch**, Dr. Thomas A., LL.M.  
European Counsel, Kaye Scholer (Germany)  
LLP, Frankfurt am Main

**Knipp, Bernd**

Sozius, Kanzlei Heiermann Franke Knipp,  
Frankfurt am Main

**Kreis-Hoyer, Dr. Petra**

Academic Director, European Business School,  
Oestrich-Winkel

**Kuhndörfer, Andreas**

Group Vice President, Leiter Corporate  
Business Excellence, Giesecke & Devrient  
GmbH, München

**Kurzrock, Prof. Dr. Björn-Martin**

Juniorprofessor, TU Kaiserslautern,  
Kaiserslautern

**Lassnig, Kerstin**

Marketing Manager,  
Vivico Real Estate GmbH, Berlin

**Lee, Stephen**

Senior Lecturer in Real Estate Finance,  
Cass Business School, London

**Leopoldsberger, Prof. Dr. Gerrit,**

FRICS, MAI  
Professor, Hochschule für Wirtschaft und  
Umwelt Nürtingen-Geislingen, Geislingen

**Lino, Raffaele**

Geschäftsführer, DTZ Zadelhoff Tie Leung  
GmbH, Frankfurt am Main

**Matzen, Dr. Frank**

Assistant Director, Ernst & Young LLP, London

**Metzner, Dr. Steffen**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
RES Consult GmbH, Leipzig

**Piazolo, Dr. Daniel**

Geschäftsführer, IPD Investment Property  
Databank GmbH, Wiesbaden

**Rehkugler, Prof. Dr. Heinz**

Professor, Universität Freiburg, Freiburg

**Reif, Achim**

Bereichsleiter Immobilienfinanzierung Inland,  
Bewertung, Verband Deutscher Pfandbrief-  
banken, Berlin

**Ropeter-Ahlers, Dr. Sven**

Selbständiger Unternehmensberater, Bremen

**Rottke, Prof. Dr. Nico, MRICS**

Juniorprofessor, European Business School,  
Oestrich-Winkel

**Rügemer, Robert**

Managing Director und Partner,  
EquityGate AG, Wiesbaden

**Scheffler, Dr. Rolf**

Teamleiter Research,  
Aengevelt Immobilien, Düsseldorf

**Scheid, Tilo**

Bereichsleiter Controlling,  
AMB Generali Immobilien GmbH, Köln

**Schlicht, Utz**

Associate Director, Hudson Advisors GmbH,  
Frankfurt am Main

**Schröder, Detmar**

Director, KPMG, Frankfurt am Main

**Schulten, Andreas**

Vorstand, BulwienGesa AG, Berlin

**Schumacher, Dr. Christoph**

Director and Head of Indirect Investments  
and Structured Products,  
AMB Generali Immobilien GmbH, Köln

**Stangl, Dr. Ingo**

Partner, FGS Flick Gocke Schaumburg, Bonn

**Stellmann, Prof. Dr. Frank**

Partner, Clifford Chance, München

**Stengel, Dr. Rüdiger von**

Geschäftsführer, IVG Private Funds GmbH,  
Bonn

**Stevenson, Prof. Dr. Simon**

Professor, Cass Business School/  
City University London, London

**Tavridis, Nikolaos**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
axion Consult GmbH, Bad Homburg

**Thiele, Dr. Wolfgang**

Vorstand, BIAG AG, Darmstadt

**Thomas, Prof. Dr. Matthias, MRICS**

Professor, European Business School,  
Oestrich-Winkel

**Väth, Dr. Arno, MRICS**

Managing Director, Sietz & Partner  
Ltd. & Co. KG, Frankfurt am Main

**Vogel, Dr. Ludwig, MRICS**

Leiter Transaktionen, ECE Projektmanagement  
GmbH & Co. KG, Hamburg

**Vollrath, Justus**

Inhaber, Portfolio Management Beratung,  
Frankfurt am Main

**Vornholz, Dr. Günter**

Immobilien Research, Nord LB, Hannover

**Walz, Dr. Eberhard, FRICS**

Geschäftsführer, WalzConsult GmbH,  
Wiesbaden

**Weinert, Klaus**

Geschäftsführer, Control IT, Bremen

**Wellner, Prof. Dr. Kristin**

Professorin, Hochschule Mittweida, Mittweida

**Wepler, Prof. Dr. Matthias**

Professor, HAWK FH Hildesheim/  
Holzminden/Göttingen, Holzminden

**Zohari, Worna, MRICS**

Chief Sales Officer, Gagfah, Essen



## Zulassungsvoraussetzungen und Termine

### Zulassung

Das Kontaktstudium Real Estate Investment Management steht allen Führungs-, Führungsnachwuchs- und Fachkräften der Immobilien- und Finanzwirtschaft sowie der Wohnungswirtschaft offen.

Zur Zulassung notwendig sind folgende Dokumente:

- Nachweis eines abgeschlossenen Studiums an einer Universität, Fachhochschule oder Berufsakademie
- Grundsätzlicher Nachweis der allgemeinen bzw. fachgebundenen Hochschul- oder der Fachhochschulreife.
- Nachweis von mindestens zwei Jahren Berufserfahrung.

Es besteht die Möglichkeit zur Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen sowie ausländischer Studienabschlüsse. Dazu gehören insbesondere die fallweise Anerkennung qualifizierter, staatlich anerkannter Fachwirt-Studiengänge an einer Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA), Lehrinstitut für das kommunale Sparkassenwesen, Deutsche Genossenschaftsakademie, Bankakademie usw.

Die endgültige Zulassung zum Studium ist im Falle der Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen jeweils eine nicht anfechtbare Einzelentscheidung des wissenschaftlichen Leiters des Kontaktstudiums. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Stu-

dium auf einer nichtanfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses, dem Vertreter der Hochschule, externe Dozenten, Studierende, Alumni sowie Vertreter des Real Estate Management Institute (diese ohne Stimmrecht) angehören.

### Termine und Teilnehmeranzahl

- Die Teilnehmeranzahl ist auf max. 42 Teilnehmer begrenzt.
- Die Gesamtstudiendauer beträgt berufsbegleitend 18 Monate, bestehend aus 3 Semestern mit insgesamt 57 Präsenztagen.
- Ausgewählte Lehrveranstaltungen können in englischer Sprache durchgeführt werden. In diesen Fällen werden auch eventuelle Prüfungsleistungen in englischer Sprache durchgeführt.
- Das Studium besteht aus je einer Blockwoche (Mo. bis Fr.) zu Beginn eines jeden Semesters sowie je neun Wochenendphasen (Fr.+Sa.) in den ersten beiden Semestern. Im dritten Semester rundet eine dreitägige Exkursion ins europäische Ausland das Studium ab. Für ein erfolgversprechendes Studium sollten die Teilnehmer mindestens 75% der Vorlesungen besuchen.
- Ein Studientag umfasst in der Regel 8 bis 10 akademische Stunden (à 45 min.) und beginnt regelmäßig um 9:30 Uhr. Er endet gegen 17:30 Uhr bzw. 19:30 Uhr.
- Die genauen Starttermine können im Internet unter [www.rem-institute.org](http://www.rem-institute.org) eingesehen werden.

## Studiengebühren

### Gebühren

Regulärer Preis	EUR 15.990
Reduzierter Preis für Mitglieder von <b>IMMOEBS</b> und gif	EUR 14.990
<i>jeweils zzgl. gesetzl. MWSt.</i>	

### Zahlungsmodalitäten

Zwei Wochen nach Erhalt des Zulassungsbescheids	EUR 3.990
Vier Wochen vor Beginn des 1. Semesters	EUR 4.000
Vier Wochen vor Beginn des 2. Semesters	EUR 4.000
Vier Wochen vor Beginn des 3. Semesters	EUR 4.000
<i>jeweils zzgl. gesetzl. MWSt.</i>	

Die Kosten für die Teilnahme an der dreitägigen Exkursion zu einer europäischen Immobilienmetropole sind nicht in den Studiengebühren enthalten und fallen zusätzlich an.



## RICS Akkreditierung

Eine Akkreditierung des Studienganges durch die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) ist angestrebt. Die RICS gilt international als der führende Verband der Immobilienprofessionals und hat das Ziel, zum Nutzen der Öffentlichkeit einen weltweit anerkannten Ausbildungs- und Tätigkeitsstandard zu definieren und durch ihre Akkreditierungen auszuzeichnen. Die RICS akkreditiert auf Antrag eigenständig und unabhängig die Studienangebote von Hochschulen und stellt damit fest, dass die Absolventen dieser Hochschulen über die entsprechenden akademischen Fähigkeiten verfügen. Nach einer weiteren Prüfung der berufspraktischen Fähigkeiten durch die RICS soll sodann für die Absolventen des Kontaktstudienganges Real Estate Investment Management die Möglichkeit bestehen, die Mitgliedschaft im Verband der Royal Institution of Chartered Surveyors zu erlangen.

## Prüfungsleistung und Abschluss

### Prüfungsleistungen

- Der Leistungsnachweis für das Studium umfasst zwei Klausuren à 200 Minuten:
  - Klausur I (Semester 1)
  - Klausur II (Semester 2)sowie eine
- wissenschaftliche Abschlussarbeit von ca. 50 Seiten Umfang
- Die Klausuren I und II setzen sich aus 10 Aufgaben à 20 Punkte zusammen.
- Die Endnote ergibt sich aus den gewogenen Ergebnissen der einfließenden Prüfungsleistungen. Die Gewichtungsfaktoren sind wie folgt:
  - Klausur I 35%
  - Klausur II 35%
  - Abschlussarbeit 30%
- Das Ergebnis wird auf eine Nachkommastelle gerundet.
- Alle Prüfungen müssen bestanden werden.

### Abschluss

Erfolgreiche Absolventen erhalten das Universitätszertifikat

### Immobilienökonom (EBS).

## Bewerbung

### Bewerbungsunterlagen

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen persönlich/vertraulich an:

- Prof. Dr. Matthias Thomas MRICS  
Wissenschaftlicher Leiter  
Kontaktstudium Real Estate  
Investment Management

Real Estate Management Institute  
EBS Campus Wiesbaden  
Söhnleinstraße 8/D  
65201 Wiesbaden

- Zur Reservierung eines Studienplatzes gilt nach Prüfung der Zulassungsvoraussetzungen die "first-come-first-serve"-Regel. Mitglieder von **IMMOEBS** und gif werden im Fall von ausgebuchten Kursen bevorzugt berücksichtigt.
- Um einen Studienplatz zu reservieren, können Sie Ihre Anmeldung vorab als Fax senden an das Real Estate Management Institute: +49 (0) 611 3601 8902
- Bewerbungsunterlagen:  
Bewerbungsbogen, Lebenslauf, beglaubigte Zeugniskopien, Begründung des Antrags auf Zulassung, drei Passbilder

## 1 Gegenstand des Vertrages

Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Leistungen der EBS Executive Education GmbH im Rahmen des Kontaktstudienganges Real Estate Investment Management (im Folgenden „Studiengang“) regeln die Erbringung von Schulungsleistungen im Rahmen des Studiengangs sowie sonstige hiermit im Zusammenhang stehende Leistungen. Die Wissenschaftliche Leitung des Studiengangs liegt beim Real Estate Management Institute der European Business School (EBS) International University Schloss Reichartshausen. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen sind im jeweiligen veröffentlichten Katalog (Papierform oder elektronisch im Internet unter <http://www.rem-institute.org>) enthalten. Vertragspartner sind die EBS Executive Education GmbH sowie der zum Studiengang zugelassene Teilnehmer.

## 2 Bewerbung

2.1 Das Angebot des Studiengangs durch die EBS Executive Education GmbH erfolgt stets freibleibend.

2.2 Der Antrag auf Zulassung zum Studiengang muss vom Bewerber schriftlich an das Real Estate Management Institute, Söhnleinstr. 8/D, 65201 Wiesbaden gerichtet werden. Dem Antrag auf Zulassung sind die nachfolgend aufgeführten Unterlagen vollständig beizufügen:

- a. Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- b. drei aktuelle Lichtbilder
- c. öffentlich beglaubigte Abschriften oder Ablichtungen der erforderlichen Zeugnisse
- d. Begründung des Antrags auf Zulassung zum Studiengang
- e. eine unterzeichnete und mit Datum versehene Erklärung des Bewerbers, aus der sich ergibt, dass er die „Geschäftsbedingungen“, die „Prüfungsordnung“ sowie die „Studiengebühren und Zahlungsbedingungen“ kennt und als Vertragsbestandteil anerkennt.

## 3 Zulassung

3.1 Der Wissenschaftliche Leiter des Studiengangs entscheidet im Falle der Erfüllung der Zulassungskriterien (abgeschlossenes Studium und/oder Berufserfahrung) im eigenen Ermessen über die Zulassung des Bewerbers zum Studiengang. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Studium auf einer nichtanfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Durch Übersendung einer schriftlichen Zulassungsbestätigung der EBS Executive Education GmbH an den Bewerber kommt zwischen diesen Beteiligten das Vertragsverhältnis zustande. Die bei der Bewerbung eingereichten Unterlagen gem. Ziff. 2.2 e. werden Vertragsbestandteil. Gemeinsam mit der Zulassungsbestätigung erhält der zugelassene Teilnehmer die erste Gebührenrechnung sowie gegebenenfalls eine Übersicht über die weiteren Zahlungstermine.

3.2 Teilnehmer, die von ihrem Arbeitgeber zum Studiengang angemeldet werden, treten gegenüber der EBS Executive Education GmbH gesamtschuldnerisch als Vertragspartner auf. Sollte seitens des anmeldenden Auftraggebers keine Zahlung der Studiengebühren erfolgen, so ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, diese direkt dem einzelnen Teilnehmer dieses Arbeitgebers in Rechnung zu stellen. Die Gültigkeit von Vereinbarungen im Innenverhältnis zwischen dem Teilnehmer und seinem Arbeitgeber bleiben hiervon unberührt.

## 4 Zahlungsbedingungen,Verzug

4.1 Rechnungen der EBS Executive Education GmbH sind sofort nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig.

4.2 Der Teilnehmer ist nur dann berechtigt, fällige Forderungen zu mindern oder nicht zu zahlen, sofern der Anbieter die Begründung für Beanstandungen akzeptiert hat. Insbesondere berechtigt die nur zeitweise Teilnahme am Programm oder das Nichterreichen des Bildungsziels (etwa Nichtbestehen von Prüfungen) nicht zu einer Minderung der Vergütung. Ferner ist das Ausbleiben erwarteter Zuschüsse Dritter zu den Bildungsaufwendungen kein berechtigter Grund für eine Zahlungsverweigerung.

4.3 Bei Nichteinhaltung einer Zahlungsfrist ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, den Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen, sofern sie nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine angemessene Nachfrist zur Zahlung gesetzt hat und gegenüber dem Teilnehmer schriftlich erklärt hat, sie werde ihn nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Studium ausschließen.

4.4 Bei Zahlungsverzug ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p.a. über dem jeweiligen Basiszinssatz zu berechnen. Dem Teilnehmer ist der Nachweis, dass ein geringerer Schaden entstanden ist, nicht abgeschnitten.

## 5 Rücktrittsrechte,Vertragsaufhebung, Änderungen

5.1 Die EBS Executive Education GmbH ist bis drei Wochen vor Beginn des Studiengangs berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten, sofern sich bis zu diesem Zeitpunkt eine nicht hinreichende Teilnehmerzahl für den Studiengang angemeldet hat. Als nicht hinreichend gilt grundsätzlich eine Teilnehmerzahl von weniger als 15 Personen. Der EBS Executive Education GmbH steht es jedoch im Einzelfall frei, das Programm auch mit einer geringeren Anzahl von angemeldeten Teilnehmern durchzuführen. Hat der Teilnehmer bereits Studiengebühren an die EBS Executive Education GmbH gezahlt, werden ihm diese in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.2 Ein Rücktritt seitens des Teilnehmers ist nur bis zum ersten Veranstaltungstag möglich. Im Falle des Rücktritts wird eine Schadenspauschale in Höhe von 75 % der Studiengebühren erhoben, wenn kein qualifizierter Ersatzteilnehmer gefunden werden kann. Wenn es der EBS Executive Education GmbH gelingt, den freierwerbenden Studienplatz mit einem anderen qualifizierten Bewerber zu besetzen, reduziert sich die Schadenspauschale auf 25 % der Studiengebühren. Die Schadenspauschale umfasst auch den entgangenen Gewinn der EBS Executive Education GmbH. Die darüber hinaus bereits gezahlten Studiengebühren werden erstattet. Dem Teilnehmer steht der Nachweis offen, dass der EBS Executive Education GmbH kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.3 Nach Zulassung zum Studiengang ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Vertrages durch den Teilnehmer ausgeschlossen. Dieses gilt auch für den Fall, dass die für einen Aufenthalt am Veranstaltungsort gegebenenfalls erforderlichen Aufenthaltsgenehmigungen oder Visa bei den zuständigen staatlichen Stellen nicht oder verspätet erteilt werden. Dieses gilt darüber hinaus für den Fall, dass Prüfungsleistungen, unabhängig davon, ob sie Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Teilen des Studiengangs sind oder nicht, endgültig nicht bestanden sein sollten, der Teilnehmer von den gegebenenfalls folgenden Prüfungen ausgeschlossen und ein Titel nicht mehr erworben werden kann. Die Vorlesungsveranstaltungen können weiterhin besucht werden; hierüber wird eine Teilnahmebestätigung ausgestellt. Die Verpflichtung zur Tragung der Gesamtstudiengebühr bleibt auf jeden Fall bestehen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages bleibt hiervon jedoch unberührt.

5.4 Die EBS Executive Education GmbH kann nach Beginn des Studiengangs nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit sofortiger Wirkung schriftlich kündigen. Eine Rückerstattung der Studiengebühr ist in diesem Falle ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere im Falle einer schuldhaften Täuschung im Rahmen des Bewerbungs- oder Prüfungsverfahrens und für den Fall, dass der Teilnehmer durch sein persönliches Verhalten (z.B. wiederholte Störung des Programms, Verstoß gegen wesentliche vertragliche Pflichten, Abgabe unzutreffender Erklärungen bei Anmeldung) Anlass für eine solche Kündigung gibt. Die EBS Executive Education GmbH ist in den vorgenannten Fällen jederzeit berechtigt, den entsprechenden Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen. Sie behält im Falle eines durch den Teilnehmer veranlassten Ausschlusses ihren Anspruch auf die volle Vergütung.

5.5 Die Wahl der eingesetzten Methoden und Hilfsmittel obliegen der EBS Executive Education GmbH. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiengangs bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Referenten ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die EBS Executive Education GmbH um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studieninhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der EBS Executive Education GmbH ist ausgeschlossen.

5.6 Die Wahl von Zeit und Ort der Programmdurchführung obliegt der EBS Executive Education GmbH. Sie behält sich vor, den angekündigten zeitlichen Beginn des Programms zu ändern oder den Ort der Programmdurchführung zu verlegen, falls dies aus organisatorischen Gründen notwendig wird. Der Teilnehmer kann innerhalb von einer Woche ab Datum der Änderungsmitteilung von dem Vertrag zurücktreten und Rückerstattung der bereits gezahlten Vergütung verlangen, insoweit ihm eine Teilnahme zu den neuen Bedingungen aus organisatorischen Gründen nicht zumutbar ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen. Eine Verlegung des zeitlichen Beginns um weniger als zwei Stunden sowie eine Verlegung des Ortes innerhalb des Rhein-Main-Gebietes berechtigt den Teilnehmer grundsätzlich nicht zu Rücktritt oder Vertragskündigung.

## 6 Widerrufsbelehrung

6.1 Dem Teilnehmer – wenn er Verbraucher und nicht Kaufmann ist – steht ein Widerrufsrecht gem. § 312 b BGB und § 312 d BGB in Verbindung mit § 355 BGB zu. Die Vertragserklärung kann innerhalb von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform oder durch Rücksendung der Sache widerrufen werden. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel. Die Pflicht zur Leistung seitens der EBS Executive Education GmbH besteht erst nach Ablauf der Widerrufsfrist. Das Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn mit ausdrücklicher Zustimmung des Teilnehmers die EBS Executive Education GmbH mit der Ausführung der Dienstleistung begonnen hat oder der Teilnehmer diese selbst veranlasst hat.

6.2 Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und gegebenenfalls bezogene Nutzung (z. B. Zinsen) herauszugeben.

## 7 Urheberrechte, Nutzungsrechte

7.1 Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Schulungsunterlagen – auch als elektronische Dokumente (bspw. „\*.pdf“) – und Lernprogramme, oder von Teilen daraus, behält sich die EBS Executive Education GmbH vor. Kein Teil der Unterlagen darf – auch auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der EBS Executive Education GmbH – auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – vervielfältigt, verarbeitet, verändert, verbreitet, noch sonst zur öffentlichen Wiedergabe verwendet werden.

7.2 In dem Studiengang wird ggf. Software eingesetzt, die durch Urheber- und Markenrechte geschützt ist. Diese Software darf weder kopiert noch in sonstiger maschinenlesbarer Form verarbeitet und nicht aus dem Seminarraum entfernt werden. Zum Schutz der Systeme der EBS Executive Education GmbH dürfen Software und Dateien, die der Teilnehmer selbst mitbringt, nur nach ausdrücklicher Genehmigung durch die EBS Executive Education GmbH auf den Schulungsrechnern verwendet werden. Bei Zuwiderhandlungen behält sich die EBS Executive Education GmbH Schadensersatzforderungen vor.

## 8 Haftung

8.1 Die EBS Executive Education GmbH haftet bei vorsätzlich verursachten Schäden in voller Höhe. Im Falle grob fahrlässig verursachter Schäden haftet die EBS Executive Education GmbH hingegen nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die Sorgfaltspflicht verhindert werden soll. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die EBS Executive Education GmbH nur im Falle der Verletzung einer so vertragswesentlichen Pflicht, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. In diesem Fall haftet die EBS Executive Education GmbH gegenüber dem Teilnehmer allein auf Ersatz des Schadens, der typisch und vorhersehbar war. Sollte die EBS Executive Education GmbH zum Ersatz verböglicher Aufwendungen verpflichtet sein, gilt das Vorstehende entsprechend.

8.2 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für den Verlust, die Beschädigung oder den Untergang von Sachen des Teilnehmers im Zusammenhang mit der Durchführung des Studiengangs, soweit dies nicht auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten der EBS Executive Education GmbH zurückzuführen ist.

8.3 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Aufruhr, Kriegs- und Naturereignisse sowie sonstige, von ihr nicht zu vertretende Vorkommnisse (z. B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, Verfügung in- und ausländischer staatlicher Stellen) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen, etwa des EDV-Systems, zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme durch „Hacker“, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

8.4 Soweit die Haftung der EBS Executive Education GmbH ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für ihre Angestellten, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

## 9 Datenschutz

9.1 Der Teilnehmer wird hiermit gemäß Bundesdatenschutzgesetz davon unterrichtet, dass die EBS Executive Education GmbH seine vollständige Anschrift sowie weitere auftragspezifische Details in maschinenlesbarer Form speichert und für Aufgaben, die sich aus dem Vertrag ergeben, maschinell verarbeitet. Die EBS Executive Education GmbH gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

9.2 Die EBS Executive Education GmbH verpflichtet sich, die ihr vom Teilnehmer mitgeteilten personenbezogenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Alter, Rechnungsangaben, vertraulich zu behandeln und Dritten nicht zugänglich zu machen. Sie wird durch entsprechende Maßnahmen (§ 9 BDSG) und die Verpflichtung ihrer Mitarbeiter dafür Sorge tragen, dass diese Verschwiegenheitspflicht während der Laufzeit der Inanspruchnahme von Leistungen der EBS Executive Education GmbH und nach deren Ende aufrechterhalten bleibt.

9.3 Die EBS Executive Education GmbH ist berechtigt, die personenbezogenen Daten zum Zwecke der Beratung, Werbung und Marktforschung zu nutzen. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten der Teilnehmer an Dritte, insbesondere zu den vorgenannten Zwecken ist ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer nicht dazu sein ausdrückliches Einverständnis erklärt.

## 10 Anwendbares Recht, Gerichtsstand

10.1 Diese Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

10.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Wiesbaden, wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Wiesbaden ist weiter Gerichtsstand, sofern der Vertragspartner der EBS Executive Education GmbH Kaufmann oder eine Handelsgesellschaft ist.

## 11 Schriftform, Fortbestehen des Vertrages

11.1 Die Parteien verpflichten sich, Änderungen und Ergänzungen der Vertragsbedingungen schriftlich zu treffen. Dieses gilt auch für die Schriftformerfordernis gem. dieser Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

11.2 Bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile bleibt die Fortgeltung des Vertrages im übrigen unberührt.

Stand April 2008

# www.ebs.edu



EBS Executive Education GmbH  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
GERMANY

Telefon +49 (0) 6723 8888-500  
Telefax +49 (0) 6723 8888-600  
info@ee.ebs.edu  
www.ebs.edu

■ Programmleitung:  
Real Estate Management Institute  
(REMI)  
EBS Campus Wiesbaden  
Söhnleinstraße 8/D  
65201 Wiesbaden  
GERMANY

Telefon +49 (0) 611 3601 8935  
Telefax +49 (0) 611 3601 8902  
REIM@rem-institute.org  
www.rem-institute.org

Bitte reichen Sie folgende Unterlagen  
beim Real Estate Management  
Institute (REMI) ein, wenn Sie sich um  
einen Studienplatz im Kontaktstudium  
Real Estate Investment Management  
bewerben wollen:

- Bewerbungsbogen  
(die beiden folgenden Seiten)
- Lebenslauf mit Angabe des Aus-  
bildungsweges und des bisherigen  
beruflichen Werdegangs
- öffentlich beglaubigte Abschriften  
oder Ablichtungen der Zeugnisse
- ausführliche Begründung des  
Antrags auf Zulassung
- drei Lichtbilder (Passbildgröße)



REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE

Bewerbungsbogen  
bitte einsenden an:

Real Estate Management Institute  
(REMI)  
EBS Campus Wiesbaden  
Söhnleinstraße 8/D  
65201 Wiesbaden  
GERMANY  
  
Telefon +49 (0) 611 3601 8935  
Telefax +49 (0) 611 3601 8902  
REIM@rem-institute.org  
www.rem-institute.org



## Bewerbungsbogen Kontaktstudium Real Estate Investment Management

**Ich beantrage die Zulassung zum Kontaktstudium Real Estate Investment Management**

2. Jahrgang (Start: 14. Juli 2008)

3. Jahrgang (Start: 13. Juli 2009)

### Adresse privat

.....  
Titel, Name, Vorname

.....  
Straße, Nr.

.....  
PLZ, Ort

.....  
Telefon

.....  
Fax

.....  
Mobil

.....  
E-Mail

### Adresse geschäftlich

.....  
Firma

.....  
Position

.....  
Abteilung

.....  
Straße, Nr.

.....  
PLZ, Ort

.....  
Telefon

.....  
Fax

.....  
Mobil

.....  
E-Mail

.....  
Geburtsdatum und -ort

**Rechnungsadresse**

privat

geschäftlich

**Präferierte Postadresse**

privat

geschäftlich

