estate KONFERENCE

Due diligence

- ved køb og salg af fast ejendom



UDSOLGT - tilmeld dig i stedet Due Diligence den 27. februar 2018 her.

Indhold

De overordnede principper for en Due Diligence proces i forbindelse med en Real Estate handel gennemgås. Herunder hvor fokus er i en kommerciel, juridisk, finansiel og teknisk Due Diligence. Due Diligence processen skal sikre køber en fuld viden om ejendommen inden underskrift på en aftale og har til formål at forhindre, at der dukker overraskelser op efter handlen, som rykker ved vurderingen af business casen.

Der vil være forskel på, om der er tale om en Due Diligence for en køber eller en sælger. Vi stiller skarpt på forskellene. Det vigtigste i en Due Diligence proces er at indsamle og systematisere den viden, der er tilgængelig om ejendommen, så grundlaget for slutforhandlingen om prisen sker på et faktuelt og oplyst grundlag.

Vi præsenterer konkrete cases set med både de juridiske og tekniske briller. Vi kommer endvidere med eksempler på, hvordan de mange data kan præsenteres, så både køber og sælger får et godt overblik. Vi vil sørge for, at der bliver god tid til dialog og spørgsmål undervejs.

Mål med seminaret

DLA PIPER

Dato
Tirsdag d. 31. oktober
Kl. 09:00 - 13:00

Sted
DLA Piper Denmark Law Firm P/S
Raadhuspladsen 4
1550 København

Pris
Almindelig deltager:
2995,- (ekskl. moms.)

På seminaret gennemgås processen for Due Diligence i forbindelse med Real Estate transaktioner – både i forhold til køb og salg af enkeltstående ejendomme og porteføljer. Seminaret vil give deltagerne en grundig indsigt i den Due Diligence proces, der normalt forløber i forbindelse med afdækning af risici og forhandling om pris inden underskrift på en købsaftale. Deltagernes egne erfaringer inddrages og drøftes på seminaret.

Andet

Medlemskab i Byggesocietetet er altid personligt og rabat på deltagergebyr gælder kun det navngivne medlem.
Tilmeldingen er bindende.
For at fremgå på deltagerlisten, skal tilmelding modtages 4 hverdage inden seminaret.

Kursusbevis

Vi udsteder kursusbevis til dokumentation af deltagelse for eksempel til Dansk Ejendomsmæglerforening eller Advokaternes Efteruddannelse.

Antal lektioner til efteruddannelse

Seminaret giver 4 lektioner

Salg- og leveringsbetingelser

Se salgs-og leveringsbetingelser for Estate konferencer og seminarer **her**

PROGRAM

Tirsdag d. 31. oktober

09:00 **Kaffe og registrering**

09:30 **Velkommen**
v/ Mira Trolle Scheel markedsdirektør, partner, Estate Media
Laila Stub, Projektchef med kundeporteføljeansvar, COWI
Torben Mauritzen, advokat (H), MBA, MRICS, partner, Aumento Advokatfirma

09:35 **Formålet med Due Diligence**
- De juridiske rammer herfor i form af sælgers oplysningspligt, købers undersøgelsespligt og eventuelle konkurrenceretlige begrænsninger - Engagement Letter, rådgivernes ansvarsbegrænsning og ansvarsforsikring - Due Diligencens omfang og type: juridisk, finansiel, teknisk - Udfordringer hvor i) ikke enkeltejendomme, men porteføljer handles, ii) i strukturerede udbudsprocesser og iii) hvor ejendomme handles via selskabshandel - Samarbejde mellem rådgiverne, arbejdsdeling og grænseflader - Struktur, check-, og requestlister - Risikoanalyse og prioritering - Rapporteringsformater - Tilrettelæggelsen af processen i forhold til udbud af ejendom/portefølje, indikativt købstilbud, Letter of Intent og/eller købsaftale

10:25 **Juridisk Due Diligence**
- Adkomstforhold - Offentlige registreringer og eventuelle åbne sager - Dokumentation for lovlig/korrekt opførelse - Planspørgsmål og servitutter, mulighed for tiltænkt anvendelse/udvikling - Verifikation af arealer - Miljøforhold, risikovurdering - Lejekontrakter og husleje, herunder eventuelle huslejebegrænsninger, lejepotentiale og lejernes bonitet - Deposita og eventuelle vedligeholdelseskonti - Eksisterende finansiering - Ejendomsforsikring - Eventuel ejerforening - Ejendomsvurderinger og ejendomsskatter - Eventuel tilbudspligt - Eksisterende serviceaftaler - Overtagelse af eventuelle krav/garantier i relation til entreprenører - Hvis selskab overtages

11:10 **Pause med en forfriskning**

11:30 **Teknisk Due Diligence**
- Ejendommens og dens installationers fysiske tilstand, konstruktioner, vedligeholdelsestilstand - Ejendommens vedligeholdelsesbehov - Omkostninger ved eventuel påtænkt renovering, ombygning m.v. - Eventuelle miljøundersøgelser

12:20 **Finansiel/kommerciel Due Diligence**
- Konsolidering af alle findings med økonomiske implikationer - Sikring af sammenhængende og umiddelbar anvendelig rapportering - Værdiansættelse af ejendommen/porteføljen på baggrund af findings, sanity check af totaløkonomi - Closing - Action list og opfølgning efter Closing

12:55 **Opsamling / afslutning**

13:00 **Frokost og netværk**