

IMMO MAGAZIN

FORUM
Seite 10

REPORTAGEN
Seite 30

AUSSTELLER
Seite 88

IMMO²²

The Swiss Property Fair
19. – 20.01.2022
Halle 622 Zurich Oerlikon

10-JÄHRIGES JUBILÄUM

DEUTSCH

Transaktionen in Corona-Zeiten



Es ist mehr als anderthalb Jahre her, dass uns die Covid-19-Pandemie überrascht und unser tägliches Leben durcheinandergebracht hat. Wie hat sich dies auf Immobilientransaktionen ausgewirkt? Worauf sollte in Zukunft geachtet werden?

Eines ist klar: Der Immobiliensektor hat die Pandemie gut überstanden. Vor dem Hintergrund einer hohen Liquidität und eines immer hektischeren Wettlaufs um Renditen sind Immobilienanlagen nach wie vor auf dem Vormarsch. Die Attraktivität dieser Anlageklasse wurde durch das Niedrigzinsumfeld und weitere, pandemiebedingte Faktoren weiter erhöht: So stieg zum Beispiel die Nachfrage nach mehr Wohnraum, vorzugsweise mit hochwertigem Aussenbereich, oder nach Logistikimmobilien.

Dieser Boom hatte auch Auswirkungen auf das Transaktionsgeschäft und zwang die Käufer, grössere Risiken einzugehen, insbesondere auch, weil Immobilien immer öfter im Wege von strukturierten Bieterverfahren veräussert werden:

- Kürzere Haltedauer: Die Aussicht auf schnelle Gewinne hat einige Eigentümer veranlasst, Immobilien nach kurzer Haltedauer wieder zu veräussern. Dadurch erhöht sich das Risiko für den Käufer, denn die Risiken im Zusammenhang mit der Qualität einer Immobilie lassen sich dadurch schwieriger eingrenzen.
- Geringeres Angebot von schlüsselfertigen Bauten: Die Bautätigkeit hat ihren Höhepunkt von vor der Pandemie (in Q4/2019)

noch nicht wieder erreicht. Während der ersten Phase der Pandemie kamen nicht nur Baustellen zum Stillstand, sondern es mussten auch Zeitpläne aufgrund der gesundheitlichen Massnahmen und der Lieferengpässe für wichtige Materialien angepasst werden. Hinzu kamen länger dauernde Baugenehmigungsverfahren. So ging auch die Zahl der zum Verkauf stehenden Entwicklungsprojekte zurück.

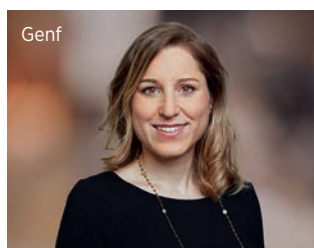
Da die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie wahrscheinlich noch eine Weile anhalten werden, empfehlen wir Käufern, folgende Punkte in ihre Angebote einzukalkulieren:

1. Das Risiko-Nutzen-Verhältnis bei kurzen Haltedauern: Die Folgekosten einer Fehleinschätzung des Risikos können sehr hoch sein, weshalb es sich für den Käufer empfiehlt, wenn möglich, eine Reserve in sein Angebot einzubauen, um unangenehme Überraschungen auffangen zu können.
2. Kauf von Entwicklungsprojekten: Beim Kauf von Projekten, bei denen sich die Immobilien in der Planung oder im Bau befinden und den Abschluss eines Werkvertrags erfordern, sollte der Käufer die möglichen Folgen von pandemiebedingten Einschränkungen bei der Projektentwicklung einrechnen und durch entsprechende Vertragsgestaltung danach streben, die Risiken zwischen Verkäufer und Käufer fair zu allozieren.

Der Mangel an Investitionsmöglichkeiten sollte nicht dazu führen, dass die mit jeder Transaktion verbundenen Risiken vernachlässigt werden. Im Gegenteil, in einem angespannten Umfeld ist es umso mehr ratsam, auf die Details der getroffenen Vereinbarungen zu achten, dies auch, um spätere Streitfälle zu vermeiden.



Dr. Wolfgang Müller MBA, Partner
T +41 (0)58 552 05 70
wolfgang.muller@mll-legal.com



Cosima Trabichet-Castan, Partner
T +41 (0)58 552 01 00
cosima.trabichet-castan@mll-legal.com

Kontakt

MLL Meyerlustenberger Lachenal Froriep AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich
www.mll-legal.com

