

# Transaktionen in unsicheren Zeiten

Es sind nun gut zwei Jahre her, dass uns die Covid-19-Pandemie überrascht und unser tägliches Leben durcheinandergebracht hat. Zudem sind, kaum dass sich die Lage verbessert hat, neue geopolitische Herausforderungen (insbesondere Ukraine-Krise, Inflation) hinzugekommen. Wie hat sich dies auf Immobilientransaktionen ausgewirkt? Worauf sollte in Zukunft geachtet werden?

**Cosima  
Trabichet-Castan**  
dipl. IEI, MRICS  
Partnerin, Genf



**Dr. Wolfgang  
Müller MBA**  
Partner, Zürich



- Geringeres Angebot von schlüsselfertigen Bauten: Die Bautätigkeit hat ihren Höhepunkt von vor der Pandemie (in Q4/2019) erst jetzt (in Q2/2022) 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.

- Ausserdem war festzustellen, dass seit Anfang 2022 die Folgen der geopolitischen Krise in der Ukraine auch auf dem Immobilienmarkt spürbar sind, was sich insbesondere in steigenden Zinssätzen und zunehmenden Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Baumaterialien niederschlägt.

Die drohende Inflation, auch wenn sie in der Schweiz moderater erscheint als in den umliegenden Ländern und im täglichen Transaktionsgeschäft (noch) nicht wirklich spürbar ist, bedeutet auch, dass bei den aktuellen Transaktionen höhere Risiken eingegangen werden müssen.

Da die oben genannten Herausforderungen wahrscheinlich noch eine Weile anhalten werden, empfiehlt MLL Käufer:innen, folgende Punkte in ihre Angebote einzukalkulieren:

1. Das Risiko-Nutzen-Verhältnis bei kurzen Halte-dauern: Die Folgekosten einer Fehleinschätzung des Risikos können sehr hoch sein, weshalb es sich für die Käufer:innen empfiehlt, wenn möglich, eine Reserve in das 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 die Käufer:innen die möglichen Folgen von pandemie- bzw. geopolitisch-bedingten Einschränkungen bei der Projektentwicklung einrechnen und durch entsprechende Vertragsgestaltung danach streben, die Risiken zwischen Verkäufer:in und Käufer:in 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.

**E**ines 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 sehr gefragt. 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 auch nach Logistikimmobilien.

Dieser Boom hatte auch Auswirkungen auf das Transaktionsgeschäft und zwang die Käufer:innen, 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:innen veranlasst, Immobilien nach kurzer Haltedauer wieder zu veräussern. Dadurch erhöht sich das Risiko für die Käufer:innen, denn die Risiken im Zusammenhang mit der Qualität einer Immobilie lassen sich dadurch schwieriger eingrenzen.



Weitere Informationen:  
[mll-legal.com](http://mll-legal.com)

