

Fit für den Immobilienkauf oder -verkauf im aktuellen Markt

Rechtliches Know-how und strategisches „Know-when“ für eine erfolgreiche Verhandlungsführung und Transaktionsgestaltung

Der aktuelle Immobilienmarkt erscheint oft schwarz-weiß: Auf der einen Seite Core-Objekte, um die sich in einem heiß umkämpften Verkäufermarkt alle reißen. Hier gilt es für den Verkäufer, Käufer zu einem Kopf-an-Kopf-Rennen zu animieren, für Käufer wiederum, ein solches zu gewinnen und dabei trotzdem noch eigene Interessen durchzusetzen. Auf der anderen Seite stehen schwer verkäufliche Bestandsobjekte, bei denen Lage, Zustand und Preis nicht zueinander passen wollen. Verkäufer und Käufer verhandeln hier oft an ihrer jeweiligen Schmerzgrenze, um den Deal doch noch möglich zu machen.

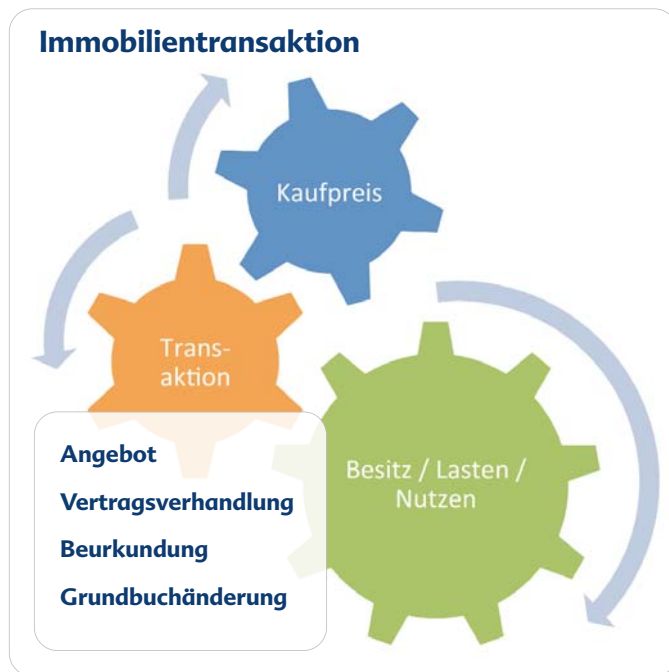


Beide Situationen stellen hohe fachliche Anforderungen an die Verhandlungsführer von Immobilientransaktionen, sowohl an Verkäufer als auch Käufer. Zudem haben sowohl die Boom-Phase bis 2007 als auch die Finanzkrise der letzten Jahre zu einer stärkeren Professionalisierung der Immobilienwirtschaft geführt. Verhandlungsführer bringen daher heute Kenntnisse der Immobilienbewertung, Bilanzierung und Betriebswirtschaft ebenso mit wie Sprachkenntnisse, da größere Transaktionen häufig grenzüberschreitend sind. Keine Transaktion kommt jedoch ohne notariellen Kaufvertrag aus, durch den die wirtschaftlichen Verhandlungsergebnisse erst verbindlich werden. Dieser Kaufvertrag ist die Straße, auf die die „Pferdestärken“ der Immobilienprofis gebracht werden müssen, um in der jeweiligen Situation das Optimum zu erzielen.

Praktische Rechtskenntnisse sind daher unabdingbar für ein gutes Transaktionsmanagement. Neben dem rechtlichen Know-how ist auch das richtige Timing, sozusagen das „Know-when“, eine erfolgsentscheidende Qualifikation für den Verhandlungsführer in Immobilientransaktionen: An welchen Stellschrauben kann schon vor Beginn der Vertragsverhandlungen gedreht werden, um im späteren Verhandlungsverlauf leichter die gewünschten Ergebnisse zu erzielen? Zu welchem Zeitpunkt müssen welche Schritte unternommen werden, um die Transaktion erfolgreich abzuschließen? Wie kann die Startposition für die Verhandlungen verbessert werden? Wie kann die Abwicklung des Kaufvertrags beschleunigt werden und wo lauern Gefahren der Verzögerung? Oder umgekehrt: Wo lässt sich eine Verhandlung oder Abwicklung elegant bremsen, falls erforderlich, z. B. um Verzögerungen bei der Finanzierung abzufangen?

Für erfolgreiche und reibungslose Immobilientransaktionen kommt es in der Vertragsverhandlung sowohl auf immobilienrechtliches Praxiswissen als auch auf das richtige strategische Vorgehen an.

Das Zusammenspiel und die Optimierung des Ablaufprozesses können erlernt werden. Es gibt günstige und ungünstige Reihenfolgen der einzelnen Transaktionsschritte. Mit dem richtigen „Transaktionsfahrplan“ sind Verhandlungsführer auf einen Immobilienkauf oder -verkauf gut vorbereitet.



Besonderheit beim Kauf aus der Insolvenz heraus

Dieses Know-how und Know-when lassen sich auch in der besonderen Situation eines Immobilienkaufs aus der Insolvenz heraus anwenden. Der Kauf aus der Insolvenz heraus kann dem Käufer wirtschaftliche und rechtliche Vorteile bringen, wie z. B. eine sonst nicht vorhandene Kaufgelegenheit oder das insolvenzrechtliche Sonderkündigungsrecht gegenüber Mietern. Der Erwerb einer Immobilie aus der Insolvenz ist in vieler Hinsicht ähnlich wie eine klassische Transaktion, weist aber auch einige Besonderheiten auf. Insbesondere wird der Insolvenzverwalter einen engen Zeitplan einfordern, was ein straffes Prozessmanagement und die frühzeitige Abstimmung mit und zwischen Banken und Gremien erforderlich macht. Da der Erwerb vom Insolvenzverwalter aber, von einigen wenigen insolvenzrechtlichen Sonderregelungen abgesehen, wie ein „normaler“ notarieller Kaufvertrag abgewickelt wird, stärken die beschriebenen Kenntnisse und Kompetenzen auch die Verhandlungsposition gegenüber dem Insolvenzverwalter.



Autor:
Dr. Ulrich Lienhard

Referent der Haufe Akademie, Rechtsanwalt, Partner einer Rechtsanwaltskanzlei, spezialisiert auf die Beratung von Projektentwicklungen und Immobilientransaktionen.

Unsere Seminarempfehlung:

58.01 ▶

Immobilientransaktionen: Rechtliches und verhandlungstaktisches Know-how

Sie erarbeiten sich das immobilienrechtliche und verhandlungstaktische Know-how, um den Kauf und Verkauf von Immobilien — bezogen auf den gesamten Transaktionsverlauf — vorteilhaft zu strukturieren, den Ablauf zu optimieren, die eigene Verhandlungsposition zu stärken und unnötige Kosten zu vermeiden.

www.haufe-akademie.de/58.01

Dieser Beitrag hat Ihnen gefallen?

Unsere kostenlosen Newsletter halten Sie rund um betriebliche Themen auf dem Laufenden. Einfach anmelden unter:

www.haufe.de/akademie/newsletter

Wir freuen uns über Feedback und Anregungen unter service@haufe-akademie.de