**Presseinformation**

Wien, 28. November 2011

**CMS Real Estate Deal Point Study 2011: Markterholung bei Immobilien-Transaktionen**

**Stuttgart / Wien – Im Jahre 2010 hat sich der Markt für Immobilientransaktionen erholt. Die Anzahl der Immobilientransaktionen und die Transaktionsvolumina haben erheblich zugenommen. Auch die Vertragsbedingungen spiegeln die erholten Marktbedingungen wider. Das sind die Ergebnisse der CMS Real Estate Deal Point Study 2011.**

Zur Auswertung kamen 245 Deals aus Deutschland, Österreich, Polen, Kroatien und Bulgarien im Zeitraum von Anfang des Jahres 2007 bis Mitte 2011, bei denen CMS auf der Seite der Verkäufer, der Käufer oder der Finanzierungspartner beraten hatte.

"Die Studie dokumentiert das Verhalten von strategischen Käufern und Verkäufern, Finanzinvestoren und privaten Anlegern im Hinblick auf die Häufigkeit bestimmter Vertragskonditionen", erklärt Dr. Gregor Famira, Partner und Leiter des Bereichs Real Estate CEE bei CMS Reich-Rohrwig Hainz in Wien. "Die Ergebnisse der Studie geben den Beteiligten einer Transaktion konkrete Anhaltspunkte für Verhandlungen und Vertragsgestaltungen."

**Transaktionsvolumina gestiegen**  
Die Auswertung der Transaktionen zeigt für 2010 eine starke Zunahme der Vertragsvolumina, nachdem diese in den Vorjahren erheblich gesunken waren. So lag der Anteil der Transaktionen mit einem **Volumen von mehr als 50 Millionen Euro** im ersten Halbjahr 2010 bei 60 Prozent und damit um mehr als das Vierfache über dem Wert des Vorhalbjahres  (14 Prozent). Seither ist der Anteil der Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 50 Millionen Euro zwar wieder zurückgegangen (auf 38 Prozent im zweiten Halbjahr 2010 und auf 24 Prozent im ersten Halbjahr 2011), gleichzeitig ist aber der Anteil der Transaktionen mit einem **Volumen zwischen 25 und 50 Millionen Euro** um rund 20 Prozent gestiegen.

**Portofolio-Transaktionen und Anteil der Retail-Transaktionen gestiegen**  
Im Vergleich zu Anfang 2008 ist der Anteil der Portfoliotransaktionen stark angestiegen, und zwar von von13 Prozent im Jahre 2008 auf 46 Prozent im Jahr 2010. Im ersten Halbjahr 2011 lag dieser Anteil bei 27 Prozent.

Im selben Zeitraum hat sich der Anteil der Einzelhandels-Transaktionen (Retail) mehr als verdoppelt (von 21 Prozent in 2008 auf 43 Prozent im ersten Halbjahr 2011), während der Anteil der Büroimmobilien-Transaktionen (Office) in etwa gleich geblieben ist (37 Prozent in 2008 und 39 Prozent im ersten Halbjahr 2011).

**Trend zum Verkäufermarkt setzt sich fort**  
Gregor Famira: “Der seit Mitte 2009 zu beobachtende Trend zum Verkäufermarkt hat sich im letzten Jahr weiter verfestigt. So ist zum Beispiel der Anteil der Transaktionen, bei denen lange Verjährungsfristen von mehr als 24 Monaten vereinbart wurden, seit der Jahreswende 2009/2010 um die Hälfte zurückgegangen". Dieser habe zu Beginn des Jahres 2010 noch bei 50 Prozent gelegen und sei dann auf 25 Prozent zum Ende der ersten Jahreshälfte 2011 gesunken. Im gleichen Zeitraum sei der Anteil der Transaktionen mit einer kurzen Verjährungsfrist von sechs bis 12 Monaten stark angestiegen, und zwar von sieben auf 25 Prozent, erläuterte Famira weiter.

Seit 2009 akzeptieren Käufer auch immer häufiger verkäuferfreundliche Vertragsklauseln wie zum Beispiel ***de minimis-* und Basket-Klauseln** (die eine Bagatellgrenze bzw. eine Mindest-Freigrenze für Garantieansprüche des Käufers vorsehen) und Regelungen zu **Haftungshöchstgrenzen**. In der ersten Jahreshälfte 2009 waren de minimis-Klauseln nur in acht Prozent aller untersuchten Transaktionsverträge enthalten. Ein Jahr später wurden sie bereits in 50 Prozent der Fälle vereinbart. Seither hat der Anteil der Transaktionen mit einer de minimis-Klausel auch weiterhin deutlich über dem Vorkrisenniveau gelegen (43 Prozent im zweiten Halbjahr 2010 und 33 Prozent im ersten Halbjahr 2011). Basket-Klauseln waren in der ersten Jahreshälfte 2009 kaum zu sehen. Im ersten Halbjahr 2011 lag der Anteil der Transaktionen mit einer Basket-Klausel dagegen bei 29 Prozent. Der Anteil der Transaktionen mit einer Haftungshöchstgrenze (sog. „Cap“) lag in der ersten Jahreshälfte 2009 bei 23 Prozent und im ersten Halbjahr 2011 bei 46 Prozent.

**Unterschiede in der Vertragsgestaltung: Deutschland, Österreich - CEE**

* Die Krise hat später angefangen und später aufgehört; auch in Q4/2010 gab es in CEE vergleichsweise viele Transaktionen, die überwiegend Eigenkapital-finanziert waren. Anfang 2011 war das Eigenkapitalbedürfnis dann ausgeglichen.
* Das Sicherheitsbedürfnis ist etwas ausgeprägter; bei einem deutlich höheren Anteil (70% statt 40%) der Transaktionen ist die Zahlung des Kaufpreises eigens abgesichert, und zwar über ein direkt vollstreckbares Instrument.
* Due Diligences sind genauer, Garantiefristen kürzer: nur bei 25% der CEE-Deals geht die Gewährleistung über 2 Jahre hinaus (verglichen mit 35% in Deutschland), dafür war in ca. einem Drittel der Fälle die Frist kürzer als sechs Monate (in Deutschland nur bei 10%).
* Das genauere „Hinsehen“ schlägt sich auch in den Bestimmungen nieder, die den Ausschluss der Haftung des Verkäufers bei Mängeln regeln (wenn der Käufer den Fehler kannte / hätte kennen müssen / in den Unterlagen hätte finden können?): dieser Bereich ist detaillierter geregelt.

Schließlich scheint man sich in CEE weniger auf die Rechtspraxis zu verlassen: die Regelungen sind im Durchschnitt um einiges umfangreicher und detaillierter.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

**Mag. Kristijana Lastro**

CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH

A-1010 Wien, Ebendorferstraße 3

T +43 1 40443 4000

F +43 1 40443 94000

E [kristijana.lastro@cms-rrh.com](mailto:kristijana.lastro@cms-rrh.com)

**Über CMS Reich-Rohrwig Hainz**

CMS Reich-Rohrwig Hainz wurde 1970 in Wien gegründet und entwickelte sich seitdem zu einem der führenden Spezialisten in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Die Schwerpunkte der spezialisierten Teams mit international erfahrenen Juristen liegen in den Bereichen M&A, Banking & Finance, Real Estate, Steuerrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht sowie Vergaberecht. Die Kanzlei hat eigene Büros in Wien, Belgrad, Bratislava, Brüssel, Kiew, Ljubljana, Sarajewo, Sofia und Zagreb. Gemeinsam mit den Partnerkanzleien in Budapest, Bukarest, Moskau, Prag und Warschau bietet CMS Reich-Rohrwig Hainz ein Team von mehr als 500 erfahrenen Spezialisten in der CEE/SEE-Region. [www.cms-rrh.com](http://www.cms-rrh.com/)

**Über CMS**

CMS ist der Verbund führender europäischer Rechtsanwalts- und Steuerberatungskanzleien und die erste Wahl für Organisationen, die in Europa ansässig sind oder es werden möchten.

CMS verfügt über fundierte und regionalspezifische Kenntnisse zu juristischen, steuerlichen und unternehmerischen Anliegen und bietet durch eine gemeinsame Strategie, die an 54 Standorten in 30 Rechtssystemen in West- und Mitteleuropa und darüber hinaus lokal umgesetzt wird, Dienstleistungen, bei denen der Mandant im Mittelpunkt steht. CMS, dessen Hauptniederlassung in Frankfurt angesiedelt ist, wurde 1999 gegründet und umfasst heute neun CMS Kanzleien mit über 2.800 Anwälten.

**CMS member firms are:** CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni (Italy); CMS Albiñana & Suárez de Lezo, S.L.P. (Spain); CMS Bureau Francis Lefebvre (France); CMS Cameron McKenna LLP (UK); CMS DeBacker Leclère Walry (Belgium); CMS Derks Star Busmann (The Netherlands); CMS von Erlach Henrici Ltd. (Switzerland); CMS Hasche Sigle (Germany) and CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH (Austria).

**CMS offices and associated offices:** Amsterdam, Berlin, Brussels, London, Madrid, Paris, Rome, Vienna, Zurich, Aberdeen, Algiers, Antwerp, Beijing, Belgrade, Bratislava, Bristol, Bucharest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Cologne, Dresden, Duesseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Hamburg, Kyiv, Leipzig, Ljubljana, Luxembourg, Lyon, Marbella, Milan, Montevideo, Moscow, Munich, Prague, Rio de Janeiro, Sarajevo, Seville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Tirana, Utrecht, Warsaw and Zagreb.