

19.10.2016, online

## **Off Market-Deals: Alter Hut groß in Mode**

( Barbara Ottawa, 19.10.16)

**In einem schwierigen Marktumfeld wird der gezielte Kauf und Verkauf von Objekten immer wichtiger und Off Market-Deals sind etwas, über das man jetzt offener redet.**

Eine Überhitzungstendenz am deutschen Immobilienmarkt ließ sich bei der diesjährigen Expo Real am ehesten bei der Nutzung des Labels „Off Market“ erkennen.

Aber John Amram, Geschäftsführer von HPBA Real Estate Solutions, einem auf diesen Bereich spezialisiertes Unternehmen, sagte gegenüber IPE Institutional Investment, dass es „noch immer sehr wenige Anbieter gibt, die ausschließlich in dieser Nische tätig sind“.

Bei den Marktteilnehmern sieht er tatsächlich ein steigendes Interesse an Off Market-Deals – an beiden Enden: „Der Verkäufer hat mehr Flexibilität den Best Buyer zu gewinnen, denn viele Best Buyers nehmen grundsätzlich nicht an Bieterverfahren teil.“

Andererseits kann sich ein Käufer sicher sein, dass er entweder sogar der einzige oder einer von wenigen ist, der prüfen darf. „Da ist die Abwicklungswahrscheinlichkeit höher“, so Amram.

Manchmal vermittele HPBA auch Swap-Deals: „Das ist dann ein doppelter Off Market-Deal und der Verkäufer kommt an Objekte, die gar nicht auf dem Markt sind.“

Durch die Natur der Off Market-Deals gibt es keine gesicherten Zahlen zu solchen Transaktionen und auch Amram möchte keine Schätzung abgeben. Dieses Jahr begleitete HPBA Deals von insgesamt über 1 Mrd. Euro.

Er bemerkt ein Umdenken am Markt, was die Preisfindung betrifft: „Verkäufer denken oft, dass der höchste Kaufpreis über Bieterverfahren erzielt werden kann, aber hier sind wir anderer Meinung weil ein Best Buyer nicht nur durch den höchsten Kaufpreis bestimmbar ist.“ Sehr wichtig sei allen Parteien vor allem die Deal-Sicherheit.

Andreas Muschter, Vorstandschef der Commerz Real AG, hat „noch nie geglaubt, dass man den höchsten Preis in einem Bieterverfahren erzielen kann, sondern eher durch Exklusivität nach der Due Diligence.“

Außerdem können Off Market-Transaktionen dazu genutzt werden, den Zeitplan zu diktieren, erläutert Muschter: „Man kann durch ‚Time Boxing‘ der anderen Partei eine strikte Deadline setzen, bis zu der das Angebot gültig ist.“

Muschter ortet die Nachfrage nach Off Market-Deals vor allem außerhalb Deutschlands und Europas, sowie bei Spezialobjekten in Deutschland wie z.B. Hotels.

Insgesamt sei es „wirtschaftlich nicht möglich, im gleichen Zyklus zu verkaufen und wieder zu kaufen“, so Muschter. Deshalb weichen viele deutsche institutionelle Anleger auf globale Diversifikation, Bestandsrestrukturierung oder eben Off Market-Deals aus. „So müssen sie sich nicht den Irrationalitäten von Bieterwettbewerben aussetzen“, erläutert Muschter