

20.07.2016

## Off-Market-Deals: Frischer Wind für das Immobiliengeschäft

**On-Market oder Off-Market – diese Frage stellen sich immer mehr Akteure auf dem Immobilienmarkt. Denn wer in Immobilienobjekte in besonders gefragten A- und B-Städten investiert, trifft auf immer mehr Konkurrenz. Die Chancen, im Bieterverfahren den Zuschlag für eine Immobilie zu erhalten, schwinden beständig. Das birgt Kalkulationsrisiken für Investoren und eröffnet so neue Möglichkeiten abseits konventioneller Bieterverfahren.**

Von John Amram, Geschäftsführer HPBA



Off-Market-Transaktionen, bei denen Immobilien ohne größere Marktansprache erfolgen, sind ein praktikabler Ansatz – gerade wenn die Nachfrage das Angebot deutlich übersteigt und in der Folge viele Bieterverfahren überlaufen sind. In London etwa, wo der [Immobilienmarkt](#) bis zur Brexit-Entscheidung als überhitzt und äußerst angespannt galt, nahm der Anteil an Off-Market-Transaktionen über mehrere Jahre kontinuierlich zu. Mittlerweise entscheiden

sich vermehrt auch Investoren und Family-Offices in Deutschland für diesen Weg.

Ein Grund für den Trend zu Off-Market-Deals liegt mit Sicherheit darin, dass die starren Prozesse der Bieterverfahren den Bedürfnissen von professionellen Investoren und Verkäufern sowie der Komplexität größerer Immobiliengeschäfte regelmäßig nicht gerecht werden können. Auch lassen sich mit Off-Market-Deals mitunter Anfragen aus der Presse zu den Verkaufsgründen und Kaufmotiven, wenn auch nicht ganz verhindern, so doch maßgeblich minimieren. Angesichts ihrer Adaptivität – anders als bei vielen Bieterverfahren können Transaktionsvolumen, Vertragsmodalitäten und Zeitrahmen nach strategischen Überlegungen ausgerichtet werden – bieten Off-Market-Deals regelmäßig Vorteile. Vor kurzem erst wurde ein deutscher Off-Market-Deal mit einem Volumen von 400 Millionen Euro nach Abschluss der Transaktion bekannt.

Die voraussichtlich weiter steigende Zahl an Off-Market-Deals in Deutschland wird allerdings die klassischen Bieterverfahren nicht verdrängen. Für immer mehr Verkäufer von Immobilien ist der „Best Buyer“ grundsätzlich gleichbedeutend mit demjenigen Investor, der bereit ist, den höchsten Preis zu zahlen. Das mag auf den ersten Blick auch stimmen,

nur die Gründe sind überraschend anders. Immer mehr Investoren beteiligen sich grundsätzlich nicht mehr an Bieterverfahren, wären aber Off-Market durchaus bereit, höhere Preise zu zahlen. Dafür erwarten sie freilich absolute Diskretion und maßgeschneiderte Lösungen – berechnete Erwartungen, denen Bieterverfahren indes häufig nicht entsprechen können.

Die Herausforderung bei Bieterverfahren liegt indes darin zu erkennen, ob das höchste Gebot auch tatsächlich bei Vertragsunterzeichnung beibehalten wird. Denn häufig dienen überhöhte Gebote lediglich dem Zuschlag, um anschließend Zahlungsabschläge von bis zu zehn Prozent bei den Vertragsverhandlungen durchzusetzen. Des Weiteren sind Off-Market-Deals für strategisch planende Verkäufer von Bedeutung, die eher in einem auf langfristige Geschäftspartnerschaft abzielenden Investor ihren „Best Buyer“ sehen. Es gilt also, den sprichwörtlichen goldenen Mittelweg zu finden – zwischen individueller Investorenansprache und standardisierten Bieterverfahren. Die klassische Marktansprache wird weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Der Anteil an Off-Market-Deals wird aber mit Sicherheit weiter wachsen.