

Erfahrungen, Herausforderungen, Perspektiven

Immobilienrecht: Ein Gespräch mit Fabiano Menghini (FME) neuer Real Estate Partner und Andreas F. Vögeli (AFV), Head of Real Estate Practice bei der Wirtschaftskanzlei Niederer Kraft Frey AG (NKF).

Interview: Dr. Stephan Kloess

NKF ist eine der führenden Kanzleien bei Immobilientransaktionen. Gibt es aus rechtlicher Sicht Themen, die aktuell käuferseitig im Fokus stehen?

FME: Grosse Player fokussieren sich bei neuen Investments deutlich mehr auf ESG-Themen. So gehören beispielsweise "Green Leases" bei Geschäftsmietverträgen wohl schon zum Standard. Diese enthalten z.T. verbindliche Bestimmungen, welche Pflichten Mieterin und Vermieter über die Laufzeit des Geschäftsmietvertrags in Bezug auf nachhaltige Investitionen haben.

Zudem sind aufgrund der Situation auf den Kapitalmärkten in den letzten knapp zwei Jahren auch "Sacheinlagen" en vogue, d.h. der Verkäufer bekommt anstelle des Kaufpreises oder eines Teils davon Anteile der Käufer-Entität.



Fabiano Menghini

... und verkäuferseitig?

AFV: Ein neuerer Stolperstein sind unter anderem Mehrwertabgaben, die bei der Verkäuferin anfallen könnten. Da kantonale Gesetzesgrundlagen recht neu und je nach Kanton unterschiedlich ausgestaltet sind, gibt es noch keine gefestigte Praxis. Deshalb empfehlen wir unseren Klienten eine möglichst umfassende verkäuferseitige Due Diligence und sorgfältige Vertragsredaktion, um mögliche Haftungsrisiken frühzeitig vertraglich zu adressieren.

Um nachzuhaken: Es besteht die Gefahr, die Mehrwertabgabe direkt bei Baugenehmigung zahlen zu dürfen. Besteht die Möglichkeit Zahlungsströme sinnvoll zu harmonisieren?

AFV: Die Kantone haben einen gewissen Spielraum bei der Konkretisierung des Fälligkeitszeitpunkts. Aber es gibt tatsächlich Kantone, welche die Fälligkeit auf die Bauabnahme legen. Bei vielen anderen Kantonen setzt die Fälligkeit früher an (z.B. mit Baubewilligung oder bei Baubeginn). Innerhalb der kantonalen Definition besteht unseres Erachtens wenig bis kein Spielraum. Die Gesetzgebung ist noch zu jung, um bereits belastbare Aussagen zu machen.

Noch einmal zurück zu ESG: Sind KMU-Mieter wirklich bereit sich ihre Tätigkeit rechtlich verbindlich einschränken zu lassen? Was ist Ihre Er-

fahrung vermierter- und mieterseitig?

FME: Es ist ganz unterschiedlich. Es kommt darauf an, wie ein KMU finanziell aufgestellt ist und in welcher Branche es tätig ist. Wenn über Nebenkosten ein Sparpotential vorhanden ist, begrüßen das viele Mieter. Die Rechnung muss aber in der Regel auch für den Vermieter aufgehen, d.h. idealerweise tragen beide einen Teil der finanziellen Last oder Einschränkung. Oft beginnt der Prozess mit nicht-bindenden Vorgaben oder Anreizen, um Praktikabilität und Akzeptanz zu testen.

Welche anderen rechtlichen Themen sind bei Transaktionen auch von Relevanz?

FME: Die Anwendbarkeit der "Lex Koller" ist bei ausländischen Investoren (oder bei signifikanter Finanzierung durch Personen im Ausland) häufig ein Beratungsthema. Die Lex Koller kann sich negativ auf die Transaktionszeitschiene und die Transaktionssicherheit auswirken. Daher empfehlen wir, das Thema in einer frühen Phase zu prüfen. Auch Belastungen des Bodens führen bei Transaktionen regelmässig zu komplexen Prüfungen. Je nach Grad der Umweltbelastung untersteht der Verkauf einer belasteten Liegenschaft der Bewilligungspflicht durch die zuständige Umweltbehörde. Zudem verbleibt bei der Verkäuferin gegenüber dem Staat u.U. eine Haftung, sofern die



Andreas F. Vögeli
+41 58 800 83 97
andreas.f.voegeli@nkf.ch

Fabiano Menghini
+41 58 800 82 58
fabiano.menghini@nkf.ch

Verkäuferin als (Mit-) Verursacherin der Bodenbelastung gilt. Auch hier empfehlen wir, Umweltthemen in einem frühen Stadium zu prüfen und vertraglich detailliert zu adressieren.

Welche Transaktionsarten sehen Sie in Ihrer Praxis am häufigsten?

FME: Häufigste Form sind nach wie vor "Asset Deals", d.h. klassische Grundstückkaufverträge mit öffentlicher Beurkundung. Da das Notariatswesen in der Schweiz bekanntlich je nach Kanton unterschiedlich organisiert ist, sollten die Eigenheiten vorab bekannt sein.

Bei Portfolio-Transaktionen sehen wir oft Vermögensübertragungen nach Fusionsgesetz. Auch diese Verträge bedürfen der öffentlichen Beurkundung. Eigentumsübergang der Liegenschaften findet mittels Eintragung im Handelsregister statt - der Grundbucheintrag ist deklaratorisch.

Wir beraten auch bei Share Deals (Aktienkaufverträgen), wenn der Verkäufer die ganze Gesellschaft und nicht nur die Liegenschaft verkaufen möchte - dies ohne Beurkundungspflicht. Weiter bei Entwicklungsprojekten, bei denen es um die Kombination aus Landkauf- und Totalunternehmervertrag ggf. ergänzt um Projektentwicklungsverträge geht. Letztlich ist die Wahl der Transaktionsart

von steuer- und/oder Haftungsüberlegungen geprägt.

Wie wirken sich Wohnungsmarktregulierungen in grösseren Städten auf Ihre Praxis aus?

AFV: Wir sehen, dass unsere Klienten die Entwicklungen in einzelnen Städten genau und teilweise mit Sorge verfolgen. Unser Rat ist gefragt, wenn eine Stadt oder ein Kanton eine neue Regulierung eingeführt hat oder einführen will. Neben bestehenden Bestimmungen in einigen Stadtkantonen wurde kürzlich im Kanton Zürich eine Wohnschutz-Initiative eingereicht. So gut der Titel der Initiative vielleicht klingt: Durch weitere Regulierungen des Wohnungsmarktes, werden sich viele Investoren aus den Märkten zurückziehen. Dies, weil Gerichte jahrelang beschäftigt sein werden und die Rechtssicherheit fehlt.

Warum haben Sie sich für NKF entschieden? Was begeistert Sie an NKF?

FME: NKF verfügt über ein qualitativ hochstehendes und erfahrenes Real Estate Team, das zusammen sämtliche Bereiche des privaten und öffentlichen Immobilienrechts aus einer Hand abdecken kann. Wir sind im Zürcher Team vier Fachanwälte SAV Bau- und Immobilienrecht, was für eine grosse

Wirtschaftskanzlei einzigartig ist. Neben beratender Tätigkeit führen wir grosse Prozesse im Immobilienbereich. Zudem hat NKF für alle relevanten anderen Gebiete (z.B. Finanzierungen, Steuern/Mehrwertsteuern) hochspezialisierte Anwältinnen und Anwälte, um so Klienten alles "aus einer Hand" anbieten zu können. So zu arbeiten treibt mich an und mit diesem Team haben wir eine hervorragende Basis, weiter herausfordernde Themen bearbeiten zu können.

Was sind Ihre langfristigen Ziele und Visionen für das NKF Real Estate Team?

FME & AFV: Wir möchten die "go-to"-Kanzlei für Immobilienrecht sein und die Wachstumsstrategie fortsetzen. Wir freuen uns, wenn uns bestehende und geschätzte Klienten treu bleiben und wir auch neue Klienten von unseren Leistungen überzeugen können. Als Ziel wollen wir erreichen, dass unsere Leistungen als Mehrwert angesehen werden. Intern wollen wir, dass das Team sich inhaltlich weiterentwickelt und Wertschätzung erfährt.

Niederer Kraft Frey
www.nkf.ch

NKF