



Real Estate Transaktionen

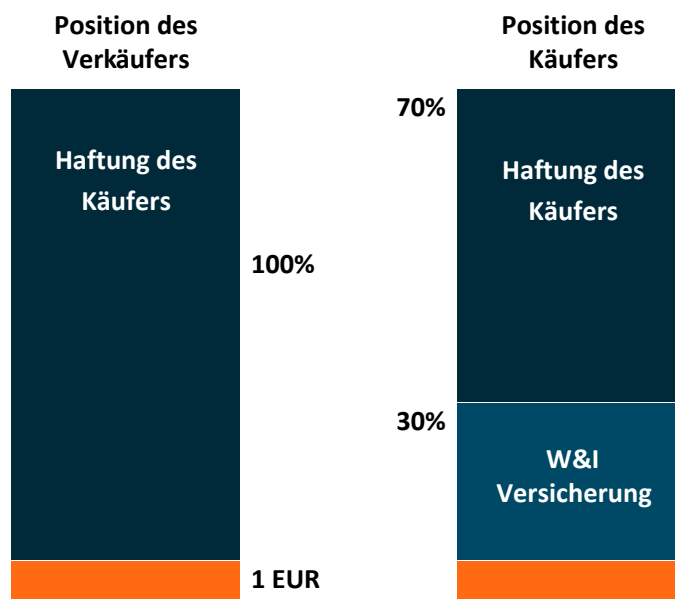


PROVIDING CERTAINTY

Der Wettbewerb um Spitzenobjekte hat gerade in Immobilientransaktionen in den vergangenen Jahren nochmals stark zugenommen. In der Konsequenz werden begehrte Assets oftmals in kompetitiven Auktionsverfahren verkauft und/oder die Verkäufer sind in der Lage, wesentliche Bedingungen zu diktieren. Neben einem möglichst attraktiven Preis verlangen Verkäufer regelmäßig einen sog. „clean exit“ ohne verbleibende Verbindlichkeiten. Der Käufer hingegen möchte zumindest bei unerkannten Risiken des Transaktionsobjektes einen Rückgriff gegen den Verkäufer haben. Eine W&I Versicherung kann diese Lücke oftmals schließen.

Unabhängig von dem vom Verkäufer vorgeschlagenen Rückgriffskonzept kann der Käufer sein Angebot anhand einer niedrigen Haftungsobergrenze für den Verkäufer (diese kann lediglich €1 betragen) attraktiver machen und das vom Verkäufer angebotene Rückgriffsrecht teilweise oder komplett auf eine Käufer W&I Versicherung übertragen. Nachfolgend werden einige der wesentlichen Wettbewerbsvorteile dieser Vorgehensweise für einen Käufer dargestellt.

- Der Käufer trägt damit das gesamte Risiko der Transaktion auch im Hinblick auf Umstände, die traditionell in der Sphäre des Verkäufers liegen.
- Verkäufer setzen derzeit regelmäßig minimale Haftungshöchstgrenzen durch. Oftmals ist die Haftung auf lediglich einen Euro beschränkt. Hiervon sind vielfach auch Fundamentalgarantien und Steuerfreistellung umfasst.
- Der Käufer kann die W&I Police als eine kostengünstige Möglichkeit nutzen, um ein Rückgriffskonzept individuell zu gestalten. Dadurch können Bedenken hinsichtlich des Bestehens einer Rückgriffsmöglichkeit im Falle von Garantieverletzungen oder der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen ausgeräumt werden.
- Trotz Haftungsbeschränkung des Verkäufers hat der Käufer die Möglichkeit des Rückgriffs im Falle einer Garantieverletzung. Umgekehrt kann der Käufer dem Verkäufer in einem kompetitiven Bieterprozess u.U. eine vorteilhaftere Position anbieten und so die eigene Position gegenüber den anderen Bietern stärken.



Zusätzliche Lösungen

In vielen Fällen sind die Probleme im Rahmen von Immobilientransaktionen wiederkehrend. Insofern bieten W&I Versicherungen erprobte Lösungen, um diese Risiken von der Transaktion auszunehmen und den Parteien damit die Verhandlungen zu erleichtern:



Über uns

HWF ist ein unabhängiger Spezialversicherungsmakler und –berater, der von erfahrenen Fachleuten mit langjähriger Erfahrung in M&A-Transaktionen geführt wird.

Das Team hat mit vielen führenden Rechts- und Finanzberatern zusammengearbeitet und zahlreiche Private Equity-Häuser, Managementteams, Immobilienunternehmen, Banken und Unternehmen bei der Strukturierung von Versicherungslösungen unterstützt.

Das Team verfügt gemeinsam über eine 100-jährige Erfahrung auf diesem Markt und hat über 2.000 globale M&A-Transaktionen mit Volumina zwischen €5 Mio. und €10 Mrd. begleitet.

UNSER TEAM:

Dr. Philipp E. Heer, LL.M. (Duke)
Managing Director

Tel: +49 (0) 69 5060 27 470
Mob: +49 (0) 151 6701 5855
Email: philipp.heer@hwfpartners.com

Dr. Michael Steiner, LL.M. (Columbia)
Managing Associate

Tel: +49 (0) 69 5060 27 471
Mob: +49 (0) 176 3235 3589
Email: michael.steiner@hwfpartners.com

Katerina Thanassis, LL.M. (Warwick)
Associate

Tel: +49 (0) 69 5060 27 472
Mob: +49 (0) 178 235 9340
Email: katerina.thanassis@hwfpartners.com