

#DealDeepDive Breakfast The InHouse M&A Series

SESSION 2: "Real Estate Transactions"

SAXINGER Rechtsanwalts GmbH



VEREINIGUNG
ÖSTERREICHISCHER
UNTERNEHMENSJURIST:INNEN

[saxinger.com](https://www.saxinger.com)

AUSTRIA BELGIUM BULGARIA CHINA CZECH REPUBLIC FRANCE
GERMANY HUNGARY ITALY POLAND ROMANIA SLOVAKIA TURKEY

KONTAKT



Christoph Luegmair

Mag.iur., LL.M.
Rechtsanwalt, Partner

SAXINGER Rechtsanwalts GmbH
A-4020 Linz, Böhmerwaldstraße 14
Tel. +43 732 603030-542
Fax +43 732 603030-500
c.luegmair@saxinger.com



Pia Ratzinger

Dr.
Mitglied des Vorstandes der VUJ
Leitung Rechtsabteilung NEUSON
Industries

Vereinigung Österreichischer
Unternehmensjurist:innen (VUJ)
A-1130 Wien, Felixgasse 93
office@vuj.at



ÜBERBLICK | BESONDERHEITEN VON IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

- Erwerbsstruktur
- Share Deal vs. Asset Deal
- Gewährleistungen
- § 1409 ABGB
- Finanzierungen
- Projektteilnehmer
- Liegenschaftserwerb – Signing / Closing
- Erwerb von Bauten auf fremden Grund
- Bestandrecht / § 12a MRG

ERWERBERPROFILE: WER KAUF?

Strategische Käufer

- Eigennutzung
- Standortpolitik
- Konzernsicht

Finanzinvestoren

- Fonds
- Versicherungen
- Pensionskassen
- Family Offices

Operating Companies

- Hotel
- Handel
- Industrie

=> Fokus auf Betriebsnotwendigkeit

Projektentwickler

- Development-to-Sell vs
- Development-to-Hold

Joint Ventures und Club Deals

- mehrere Investoren
- Governance-Fragen

PROJEKTEILNEHMER:INNEN – INTERN UND EXTERN

Intern

Geschäftsführung,
Legal, Tax,
Finance/Controlling,
Real Estate/Facility,
Compliance, ESG,
operative Einheiten

Extern

Verkäufer, Makler,
Rechtsanwält:innen,
Steuerberater:innen,
Wirtschaftsprüfer:innen,
technische Gutachter:innen,
Banken

Behörden

Grundverkehr,
Baubehörde,
Gewerbebehörde,
Wettbewerbsbehörde
bei größeren Deals

**Klare Rollen- und Kommunikationsstrukturen verhindern
Reibungsverluste und Doppelarbeit**

FINANZIERUNGSSTRUKTUREN IN IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

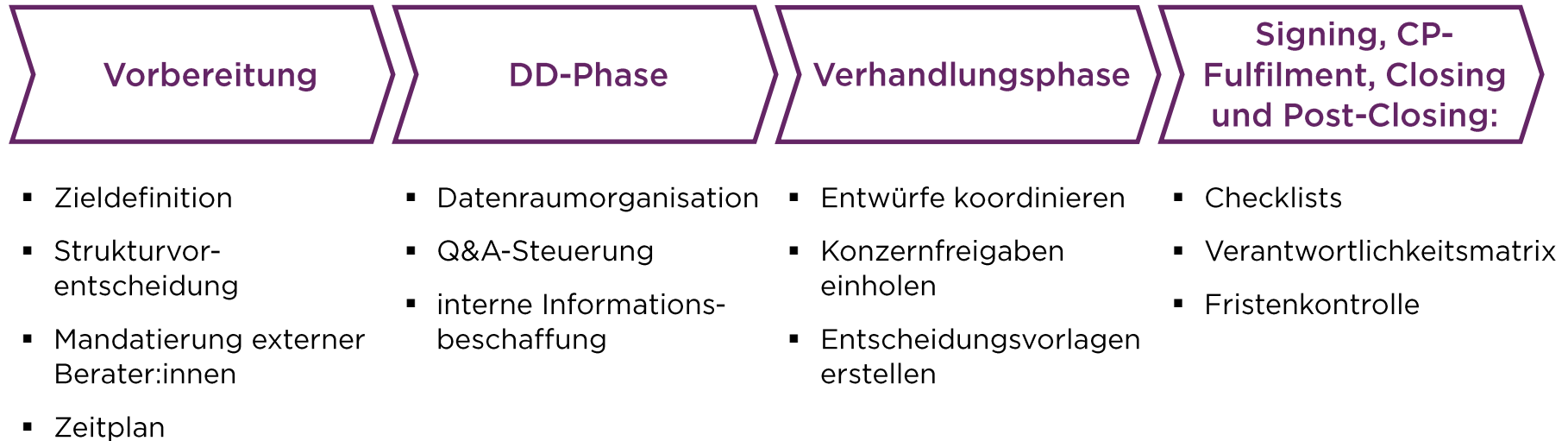
- Senior Loans und Hypothekarkredite
=> klassisches Bankensicherheitenpaket

- Konsortialfinanzierungen und Club Deals – Intercreditor-Themen
- Mehrheitsentscheidungen

- Mezzanine-Finanzierungen
- Vendor Loans
- Earn-out-Komponenten

- Projektfinanzierungen und Non-Recourse-Strukturen
- Sale-and-lease-back als Finanzierungsbaustein

TRANSAKTIONSPHASEN UND INHOUSE-TASKS



STRUKTURFRAGEN VOR LOI KLÄREN

- ❓ Share Deal vs Asset Deal – zivilrechtliche, steuerliche, mietrechtliche und finanzierungsrechtliche Auswirkungen
- ❓ SPV-Struktur, Verlustvorträge, Grunderwerbsteuer / Anteilszusammenrechnung
- ❓ Joint-Venture-Strukturen: Governance, Exit-Mechanismen, Deadlock-Szenarien
- ❓ Abstimmung mit Tax, Finance, Accounting und Konzern-Reporting VOR Unterzeichnung von LOI/Term Sheet

TO-DO-LISTE FÜR INHOUSE-JURIST:INNEN



- ✓ Struktur- und Steuer-/Finanzierungsfragen früh klären (Share vs Asset, SPV, JV)
- ✓ DD-Scope realistisch definieren, interne Ressourcen und externe Expert:innen rechtzeitig einbinden
- ✓ DD-Ergebnisse systematisch in Garantiekatalog, CPs und Kaufpreismechanik übersetzen
- ✓ § 1409 ABGB, § 38 UGB, AVRAG und MRG bereits in der Strukturierungsphase mitdenken
- ✓ Finanzierung und Kaufvertrag synchronisieren; Covenants kennen und auf Dealstruktur abstimmen

SHARE DEAL VS ASSET DEAL – ÜBERBLICK

Share Deal

Erwerb von Anteilen an der
Immobilien-gesellschaft,
Eigentum an der Liegenschaft bleibt
in der Immobilien-gesellschaft

Asset Deal

Erwerb der Immobilie unmittelbar,
Wechsel im Grundbuch,
GrESt nach GrEStG

Unterschiedliche Anwendungsfragen von Gewährleistung, § 1409 ABGB, § 38 UGB

Inhouse-Frage: Was passt zu unserer Risikoneigung, Bilanzstruktur?



ASSET DEAL – TYPISCHE MOTIVE UND FOLGEN

- ⊕ „Saubere“ Übernahme des Assets ohne sonstige **Gesellschaftsrisiken**
- ⊕ Steuerlich idR klare Zuordnung von **Anschaffungskosten** und AfA-Basis
- ⊕ Klare Anwendung der **Gewährleistungsregeln** auf die Liegenschaft und das Gebäude
- ⊖ Aber: **Überleitung von Verträgen** (Mietverträge, Dienstleister, Finanzierungen) oft komplex

SHARE DEAL – TYPISCHE MOTIVE UND FOLGEN

- ⊕ Mögliche GrESt- und Eintragungsgebührenvorteile (Anteilsvereinigung/-zusammenrechnung beachten)
- ⊕ Übernahme der Gesellschaft als Träger aller Verträge (Miete, Dienstleistung, Finanzierung)
- ⊕ Steuerliche Themen: Verlustvorträge, Gruppenbesteuerung, latente Steuern, Option in Regelbesteuerung bei Vermietungsobjekten
- ⊖ Aber: Übernahme der gesamten rechtlichen und steuerlichen Historie der Gesellschaft

ANTEILSZUSAMMENRECHNUNG UND GRUNDERWERBSTEUER

Die Änderungen betreffen drei zentrale Stellschrauben: die **Beteiligungsschwelle**, den **Beobachtungszeitraum** und den **Kreis der erfassten Rechtsträger**

	Kriterium	Bis 30.6.2025	seit 1.7.2025
	Beteiligungsschwelle	95%	75%
	Beobachtungszeitraum	5 Jahre	7 Jahre
	Erfasste Rechtsträger	Primär Personengesellschaften	alle: KG, OG, GmbH, AG, Genossenschaft
	Mittelbare Übertragungen	nicht explizit erfasst	erfasst (Durchrechnung)
	Erwerbergruppe	kein Konzept	Zusammenrechnung möglich
	Steuersatz Immobiliengesellschaft	0,5 % vom Grundstückswert	3,5 % vom gemeinen Wert

SHARE VS ASSET – INHOUSE-ABWÄGUNG



Welche Altlastenrisiken bestehen (Haftungen, Prozesse, steuerliche Risiken, Umwelt)?



Wie wichtig sind laufende Verträge und Bewilligungen im SPV (Finanzierung, Mietverträge, Gewerberecht)?



Welche Bilanz- und Konzernreporting-Effekte sind gewünscht?



Wie hoch ist unser Transaktionsdruck (Timing) vs. Wunsch nach „Clean Deal“?

DUE DILIGENCE – ZIELE & MINDSET



Nicht: akademische Vollprüfung, sondern risikobasierte Entscheidungsgrundlage



Ziele: Risikopreisung, Strukturierung (Share vs Asset), Gestaltung der Gewährleistungsarchitektur



Basis für Conditions Precedent, Kaufpreismechanismen und Covenants



Inhouse-Rolle: Scope definieren, interne Infos bündeln, Findings in Entscheidungsformat bringen

DD-SCOPE: LEGAL, TAX, FINANCIAL, TECHNICAL, ENVIRONMENTAL



Legal DD

Eigentum/Titel,
Belastungen,
Baurecht, Superädifikate, Baubewilligungen,
MRG-Status, wesentliche Verträge,
öffentlich-rechtliche Bewilligungen/ Auflagen,
Auflassungsvorkehrungen



Tax DD

Ertragsteuer,
GrESt,
USt,
Verlustvorträge,
Gruppenbesteuerung,
steuerliche Risiken (BP, Latenzen)



Financial DD

Ertragslage,
Cashflows,
CapEx-Bedarf,
Working Capital,
Covenants,
Businesspläne



Technical/ Environmental DD

Bauzustand,
Instandhaltungstau,
Altlasten,
ESG-Themen

EINBINDUNG INTERNER UND EXTERNER EXPERT:INNEN



Intern

Real Estate/Facility
Controlling/Finance
Compliance
ESG
Operative Einheiten



Extern

Rechtsanwält:innen
Steuerberater:innen
Wirtschaftsprüfer:innen
technische Gutachter:innen
Umweltgutachter:innen
Banken



Rollen klar definieren

Wer prüft was?
Wer priorisiert Findings?
Wer entscheidet?



Dokumentation und Wissensspeicher:

DD-Findings für spätere Refinanzierungen
oder Verkäufe nutzbar machen

RED-FLAG-CHECKLISTE FÜR DIE INHOUSE-SICHT



- ✓ Titel/Eigentum unklar, Belastungen oder Dienstbarkeiten ohne klare wirtschaftliche Bewertung
- ✓ Fehlende oder fehlerhafte Baubewilligungen/Benutzungsbewilligungen/Betriebsanlagengenehmigungen
- ✓ Unklarer MRG-Status, starke Diskrepanz zwischen vertraglicher und gelebter Mietpraxis; Bewertung Mietzinshöhe
- ✓ Wesentlicher Instandhaltungsstau oder Umweltbelastungen ohne Kostenschätzung
- ✓ Steuerliche Risiken (offene Betriebsprüfungen, aggressive Gestaltungen) und Finanzierungs-Covenants im Hintergrund

TYPISCHE GARANTIEBLÖCKE IN IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

Titelgarantien

- Eigentum an Anteilen und Liegenschaften
- keine Verfügungsbeschränkungen
- keine nichtverbücherten Lasten

Steuerliche Garantien

- keine Steuerrückstände
- keine schwebenden BP-Risiken,
- richtige steuerliche Behandlung der Transaktion

Liegenschaftsbezogene Garantien

- Baurecht/Bewilligungen
- Altlasten
- technische Parameter
- Versicherungen

Gesellschaftsbezogene Garantien:

- Jahresabschlüsse
- keine verborgenen Verbindlichkeiten
- keine „Side Letters“

Mietrechtliche Garantien

- MRG-Status,
- Hauptmietverträge,
- Bestandzinse,
- BK-Umlagen,
- keine versteckten Optionsrechte

HAFTUNGSBEGRENZUNGEN & VERJÄHRUNG

De-minimis und Basket:

Bagatellschwellen,
ab wann Ansprüche
aggregiert geltend
gemacht werden können

Cap

Gesamt-Haftungsobergrenzen,
Differenzierung nach
Garantiegruppen
(z.B. Titel vs. Commercial Warranties)

Verjährungsfristen

kurze Fristen für
„Commercial Warranties“,
längere für Titel- und Steuerzusagen

Kenntniseinwände („Knowledge Qualifiers“) vs. objektive Garantien

Anrechnung von Versicherungsleistungen

„no double recovery“

SIGNING – INHALTE DES KAUFVERTRAGS



- **Kaufgegenstand**

(Anteile oder Asset)

- **Kaufpreis und Mechanismus**

(Fixed Price vs. Closing Accounts vs. Locked Box)



- **Gewährleistungskatalog**

- **Haftungsbegrenzungen**

- **Freistellungsklauseln**

- **Conditions Precedent**

(Behördengenehmigungen,
Finanzierungszusagen,
interne Genehmigungen)



- **Pre-Closing-Covenants**

- **Übergang von Nutzen und Lasten**

- **Gefahrtragung**



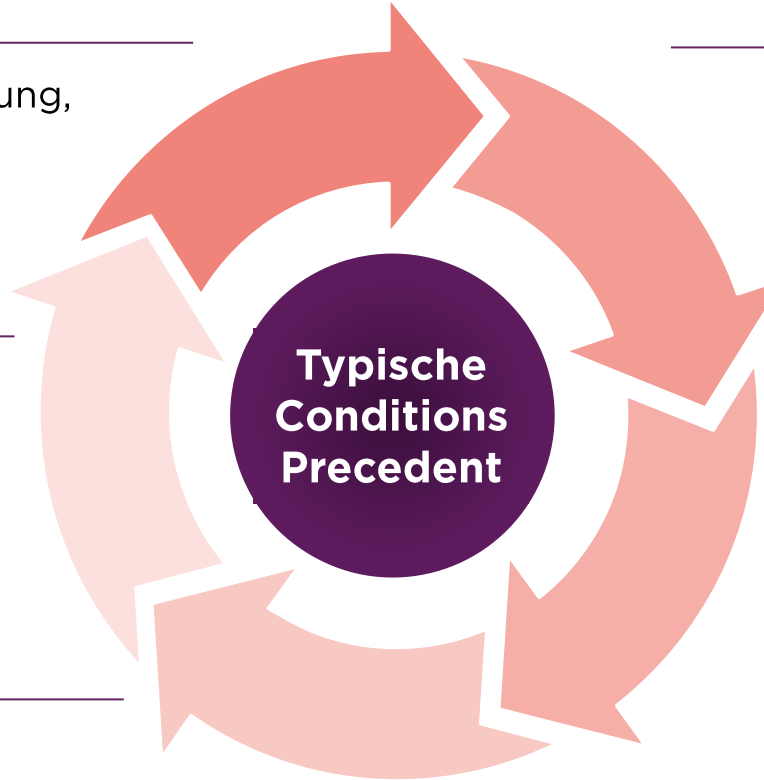
TYPISCHE CONDITIONS PRECEDENT

Grundverkehrsgenehmigung,
ggf. Zustimmung von
Aufsichtsbehörden

Interne Genehmigungen
im Konzern,
ggf. Kartellfreigabe

Zustimmungen Dritter
(Banken, Vermieter:innen, Mitgesellschafter:innen,
Vorkaufsberechtigte)

Wirksamwerden der Finanzierung



Eintragung/Löschung
von Dienstbarkeiten oder
Pfandrechten,
Rangordnungen

Übergabe von Schlüsseln,
Plänen, technischen
Unterlagen,
Versicherungsdokumenten, Mieterdaten

CLOSING, GRUNDBUCH & TREUHANDABWICKLUNG



Aufsandungserklärung,
Rangordnung,
Einholung und
Löschung von Lasten

**Treuhandabwicklung
durch RA/Notar:**
Kaufpreis, Steuern,
Gebühren, Grundbuchsantrag



Übergabe von Schlüsseln, Plänen,
technischen Unterlagen,
Versicherungsdokumenten,
Mieterdaten

Post-Closing-Themen:
Umstellung von Versicherungen
und Verträgen, Kommunikation
mit Mieter:innen und Dienstleister:innen

BESTANDRECHTLICHE KERNFRAGEN BEIM LIEGENSCHAFTSERWERB



Anwendungsbereich des MRG (Voll-, Teil- oder Nichtanwendung) für die einzelnen Bestandobjekte



Mietvertragslaufzeiten, Verlängerungsoptionen, Kündigungsrechte und -verzichte



Mietzinsbildung, Wertsicherung, Betriebskostenumlage, Erhaltungs- vs. Verbesserungsarbeiten



Abgleich von Vertragslage und gelebter Praxis (tatsächlich verrechnete Mieten, Betriebskosten, befristete Verträge)

DISKUSSION UND KERNBOTSCHAFTEN

Welche Pain Points erleben Sie in Ihren Immobilientransaktionen immer wieder?

Kernbotschaft: Struktur, DD, Gewährleistungsarchitektur und Projektorganisation entscheiden den Erfolg des Deals

Welche Themen kommen in Ihrem Unternehmen regelmäßig zu spät auf den Tisch?

Wie organisieren Sie die Zusammenarbeit mit externen Berater:innen und internen Stakeholdern?