



Welche Vorteile bringt ein kombiniertes NPL Servicing und REO Exit Management?

Für den Gläubiger wie z. B. NPL-Investor, Finanzinstitut oder Versicherung einer notleidenden, immobilienbesicherten Forderung ist die **Zwangsversteigerung** der als Sicherheit dienenden Immobilie **häufig die einzige Verwertungsmöglichkeit**, wenn der Schuldner nicht kooperativ an der Lösung seines Kreditproblems mitwirkt. Die erzielbaren Erlöse aus der Zwangsversteigerung liegen regelmäßig weit unterhalb der Verwertung im Rahmen einer freihändigen Veräußerung des Objektes und führen deshalb zu **enttäuschenden Ergebnissen** für den Gläubiger.

Eine Lösung dieser Problematik bietet der zielgerichtete und im Detail **geplante Erwerb in der Zwangsversteigerung, die nachfolgende wertorientierte Verwaltung und die abschließende Vermarktung** der Immobilie durch eine Zweckgesellschaft-REO (Real Estate Ownership). Nach unseren Erfahrungen können damit 15-35 % der als Sicherheit dienenden Objekte eines durchschnittlichen Portfolios wertmaximierend verwertet werden.

Wir zeigen anhand von **drei Beispielen, wie und in welcher Höhe Wertmaximierung realisiert wird**. Die dargestellten Fälle sind anonymisierte Praxisfälle.

Fall A

Wertsteigerung durch Aufhebung des Wohnungseigentums

Realteilung, Verkauf des REOs innerhalb von einem Jahr an Anleger aus der Region; Mehrerlös 35 %

Kleinstadt in Nordrhein-Westfalen

Fall B

Durchführung einer Investition/Sanierung,

damit die Immobilie marktfähig wird; Erreichen einer Zielvermietungsquote und Verkauf innerhalb von nur vier Monaten; Mehrerlös 21 %

Mittelstadt in Mecklenburg-Vorpommern

Fall C

Lösung eines Verwertungshemmnisses,

das bisher zur Kaufpreisminderung führte; Mehrerlös von 35 % in Verwertung.

Kleinstadt in Baden-Württemberg

NPL case study

■ Fall A

**Vermarktung nach
Realteilung innerhalb
eines Jahres.**

Wertsteigerung durch Aufhebung des Wohnungseigentums.

Kleinstadt in Nordrhein-Westfalen

Eine nach WEG aufgeteilte Wohnanlage mit zwölf Wohneinheiten in einer nordrheinwestfälischen Kleinstadt wurde als REO-Objekt erworben. Für das aus vier Dreifamilienhäusern bestehende Bauträgerobjekt war auf Grund der Objektgröße am regionalen Markt im Rahmen der fünfjährigen Zwangsversteigerung keine Nachfrage vorhanden. Im ersten Schritt wurde eine intensive Marktrecherche betrieben. Im Ergebnis konnte festgestellt werden, dass am lokalen Markt keine Nachfrage nach Eigentumswohnungen sowohl für Kapitalanleger als auch Eigennutzer gegeben war.

Jedes Haus befand sich zudem in einem unterschiedlichen Objektzustand. Es wurde grundbuchrechtlich Realeigentum geschaffen sowie eine Neuparzellierung der Grundstücke vorgenommen. Die Objekte wurden punktuell nachsaniert. Im Ergebnis entstanden vier wirtschaftlich selbstständige Objekte, welche dem Immobilienmarkt durch eine gezielte Marketingstrategie neu zugeführt wurden. Der Gesamtverkauf des REOs erfolgte innerhalb von einem Jahr an Kleinanleger aus der Region.

Wertsteigerung durch Aufhebung Wohnungseigentums

Kleinstadt in Nordrhein-Westfalen	Wohnanlage aus vier Dreifamilienhäuser (aufgeteilt nach WEG); Baujahr 2001, 12 WE, Leerstand 50 %		
realisierbarer Preis Zwangsversteigerung			500.000 €
Maßnahme 1	Herstellung Vermarktungsfähigkeit	2.000 €	
Maßnahme 2	Aufhebung WEG und Grundstücksteilung	5.000 €	
Maßnahme 3	Sanierung leerstehender Wohneinheiten	30.000 €	
Maßnahme 4	Vermarktung	3.000 €	
	Steuerung über 30 Monate	12.000 €	
Projektkosten		52.000 €	-52.000 €
realisierter Preis Freihand			725.000 €
zusätzlich realisierter Wert + 35%			173.000 €

NPL case study

■ Fall B

Verkauf innerhalb von vier Monaten mit Erreichen der Zielvermietungsquote.

Durchführung einer Investition/Sanierung, damit eine Immobilie marktfähig wird.

Mittelstadt in Mecklenburg-Vorpommern

Als Ausgangssituation wurde ein Mehrfamilienhaus mit baulichen Mängeln, Instandhaltungsrückstau und 25% Leerstand als REO-Objekt übernommen. Mehrere Mietparteien machten seit Jahren - berechnete - Mietminderungen geltend. Im Rahmen der Zwangsverwaltung erfolgte kein aktives Management der Immobilie. Nach der Übernahme wurden die Mängel durch Anbringung einer nachträglichen Innendämmung gezielt und kostensparend beseitigt. Anschließend erfolgte eine Anschlussvermietung an der oberen Bandbreite der Marktmieten.

Der Leerstand konnte komplett abgebaut werden. Zeitgleich konnten durch ein aktives Forderungsmanagement Mietrückstände vollständig zurückgeführt werden. Nach dem Erreichen der Zielvermietungsquote wurde das Objekt am lokalen Markt der Verwertung zugeführt. Der Verkauf erfolgte innerhalb von nur vier Monaten.

Sanierung - Verkauf

Mittelstadt in Mecklenburg-Vorpommern	Mehrfamilienhaus, Baujahr 2000, 8 WE, Sanierungsbedarf durch Kältebrücken, Leerstand 25 %		
realisierbarer Preis Zwangsversteigerung			450.000 €
Maßnahme 1	Sanierung Kältebrücken	40.000 €	
Maßnahme 2	Forderungsmanagement	3.000 €	
Maßnahme 3	Mietmängelbeseitigung/Instandhaltung	2.000 €	
Maßnahme 4	Vermarktung Reduzierung Leerstand auf 0 %	2.500 €	
	Steuerung über 24 Monate	5.880 €	
Projektkosten		53.380 €	-53.380 €
realisierter Preis Freihand			600.000 €
zusätzlich realisierter Wert + 21 %			96.620 €

NPL case study

■ Fall C

Verkauf nach Sanierung in fünf Monaten.

Lösung eines Verwertungshemmnisses, das sonst zur Kaufpreisminderung führt.

Kleinstadt in Baden Württemberg

Im Bereich der Eigennutzerimmobilien (Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen) ist die Nutzung durch die Schuldner / ehemaligen Eigentümer das größte Hemmnis bei der Verwertung im Rahmen einer Zwangsversteigerung. Nach der Übernahme als REO-Objekt erfolgte im ersten Schritt über einen Zeitraum von vier Monaten die Zwangsräumung der ehemaligen Eigentümer. Anschließend wurden an dem Einfamilienhaus die Mängel an der Kellerabdichtung und der veralteten Heizungstechnik beseitigt. Der Innenbereich wurde größtenteils zurückgebaut, um Freiräume für die Individualität der Kaufinteressenten (Eigennutzer) zu schaffen.

Die Immobilie befand sich seit 2004 in der Zwangsversteigerung und war dadurch am regionalen Markt über Jahre bekannt. Durch den REO-Exit bestand die Möglichkeit, die Immobilie bewusst für einen Zeitraum von ca. 10 Monaten vom Markt zu nehmen. In Verbindung mit dem verbesserten baulichen Zustand und der Möglichkeit von Innenbesichtigung konnten deutlich höhere Kaufangebote erzielt werden. Der aktive Verkaufsprozess beschränkte sich auf fünf Monate.

Das Asset konnte mit einem Mehrerlös von 35% verwertet werden.

Lösung Verwertungshemmnis Alteigentümer und Sanierung

Kleinstadt in Baden-Württemberg	Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung und massiver Doppelgarage; Baujahr 1986		
realisierbarer Preis Zwangsversteigerung			255.000 €
Maßnahme 1	rechtliche Freilenkung des Objektes	3.000 €	
Maßnahme 2	Nachsanierung u.a. Trockenlegung Kellergeschoss, Innenausbau und Heizungseinbau	52.000 €	
Maßnahme 3	Vermarktung	2.500 €	
	Steuerung über 18 Monate	2.100 €	
Projektkosten		59.600 €	-59.600 €
realisierter Preis Freihand			405.000 €
zusätzlich realisierter Wert + 35 %			90.400 €



Auswahl geeigneter Objekte für REO-Exit (Real Estate Ownership)

■ Strategie-Bausteine des Servicing

Faktoren für den Erfolg dieser im angelsächsischen Raum als „REO“ (Real Estate Ownership) bezeichneten Exit-Strategie ist die Identifizierung von potentiell geeigneten Objekten aus dem Bestand von notleidenden Immobiliendarlehen, anschließend die Analyse der Chancen und Risiken eines Erwerbs und umfasst folgende Fragestellungen:

- Wie hoch ist der „wahre“ Wert des Objektes im freihändigen Verkauf bzw. besteht eine Wertsteigerungsfähigkeit / Entwicklungspotential?
- Welche Investitionen, Sanierungsmaßnahmen sind ggf. erforderlich?
- Wie lange muss das Objekt in der Verwaltung verbleiben bis zu einem Verkauf?
- Welche weiteren Maßnahmen müssen für eine erfolgreiche Vermarktung durchgeführt werden (z. B. Beseitigung von Mängeln, Räumung des Alteigentümers oder Mieters)
- Bestehen andere Verwertungshemmnisse (z. B. Umweltschäden, Rechtsmängel) und lassen sich diese beseitigen?
- Wie hoch sind die anfallenden Kosten (inkl. der Finanzierungskosten) sowie die Einnahmen durch Miete im geplanten Verwertungszeitraum?

Die gesammelten Antworten werden im Rahmen eines Businessplans für das Objekt zusammengestellt und, sofern barwertig eine Wertmaximierung möglich ist, dem Gläubiger als Vorschlag für einen REO-Erwerb zur Entscheidung vorgestellt.

■ Instrumente der Objektaufwertung und -bearbeitung

Neben der Leistung zur vorgenannten Analyse des „REO“-Objektes werden in der Zusammenarbeit zwischen Kreditservicer und Asset Manager folgende weitere Dienstleistungen erbracht:

- Erwirken einer Bietkonkurrenz im Versteigerungstermin (um ggf. den Barwert der REO-Strategie bereits durch einen Drittbietter zu erzielen)
- Ersteigern der Immobilie in der Zwangsversteigerung
- Durchführen aller notwendigen Tätigkeiten im Verhältnis zu involvierten Stellen (Sicherheitsleistung, Erlösverteilung, Grunderwerbsteuer, Versicherung)
- Übernahme der Immobilie in die Objektverwaltung, ggf. Wohnungseigentumsverwaltung
- Lösung von bestehenden Mängeln und ggf. Räumung von Mietern und Alteigentümern
- Werterhöhung durch aktives Vermietungsmanagement und Objektverwaltung
- Instandhaltungsmaßnahmen, Sanierungen und ggf. Investitionen zur Werterhöhung
- Arrangieren von Nutzungsänderungen oder Teilungsmaßnahmen für Wohnungseigentum, sofern sich dadurch eine Werterhöhung ergibt
- Vermarktung der Immobilie und komplette Verkaufsabwicklung
- Komplette Führung der Zweckgesellschaft (Geschäftsführung, Finanzbuchhaltung, Steuern, Jahresabschluss, Zahlungsverkehr, etc.)



NPL case study

■ Fazit

REO-Objekte befinden sich oft in Kleinstädten und sind am lokalen Immobilienmarkt meist schon seit Jahren durch die Zwangsversteigerungsverfahren bekannt. Um hier erfolgreich eine Neupositionierung im Markt zu bewirken, hat es sich als positiv erwiesen, die Immobilie nach dem REO-Erwerb erst einmal 6 bis 12 Monate vom Markt zu nehmen und sie anschließend mit einem passenden Relaunch neu an den Markt zu bringen. Dabei spielen die objektgenaue Auswahl einer Verwertungsstrategie und der gezielte Einsatz von Capex eine entscheidende Rolle.

- Mehrere 1.000 Einheiten wurden erworben und in die Verwaltung übernommen, davon ca. 70 % Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, insgesamt ca. 90 % wohnungswirtschaftliche Nutzung
- Ziel ist die maximale Verweildauer eines REO-Objektes von 18-36 Monaten
- Klarer Fokus im Vertrieb für Eigennutzer auf leerstehende Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Bauland
- Parallel ist Aufbau von Renditeportfolien durch aktives Vermietungsmanagement und Capexmaßnahmen, Größe EUR 2 Mio. bis EUR 10 Mio. geplant

■ Mehrwert für den Auftraggeber aus eingespieltem Service

Die TREUREAL-Gruppe ist mit rund 800 Mitarbeitern an 22 Standorten der führende inhabergeführte Immobiliendienstleister für Wohnimmobilien in Deutschland. Die **TREUREAL Asset Management GmbH** Chartered Surveyors verfügt über ein interdisziplinäres Team von 15 Mitarbeitern, welches auf REO-Objekte spezialisiert ist. Die **Servicing Advisors Deutschland GmbH** ist Spezialist für alle Dienstleistungen rund um notleidende Finanzierungen von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Sie verbindet regionale Marktcompetenz (140 Mitarbeiter an fünf Standorten) mit internationaler NPL-Expertise und verfolgen dabei das Ziel: Non-Performing-Loans schneller und mit besseren Erlösen zu verwerten. Beide Partner verbindet eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. Die Prozessabläufe zwischen dem NPL-Servicing und dem Immobilienmanagement haben sich in der Praxis bewährt. Sie versetzen sie in die Lage, für Auftraggeber einen Mehrwert zu generieren.

■ Ansprechpartner

TREUREAL 



Servicing Advisors
Deutschland GmbH



Michael Frieling
TREUREAL
Consulting GmbH
Am Victoria-Turm 2
68163 Mannheim

michael.frieling@treureal.de
wwwtreureal.de