

## **Erkenntnisse aus Beobachtungen zu Immobilienverkäufen und dem Kredit Servicing (good to know)**

1. Keine Strukturen: Es gibt bisher kaum nachhaltig strukturierte Lösungen für den Kapitalmarkt. Das ist bedauerlich, da die Finanzierbarkeit eines Vorhabens immer von zentraler Bedeutung ist. Das erfasst den Finanzierungsprozess einer Bestandsimmobilie als solchen ebenso wie den finanziellen Rahmen in dem Veräußerungsprozess.

2. Transparenz und Wissen um die Sicherheit: Für jede Veräußerung der Immobilie gilt, daß ihr Zustand genauestens betrachtet werden muss. Dazu bieten sich Möglichkeiten, die auch den Profis nicht immer bekannt oder präsent sind. Für Immobilien, die aus einem notleidenden Kreditengagement stammen, gilt das im Übrigen erst recht.

3. Die moderne Zwangsverwaltung: Für leistungsgestörte Immobilienkredite besteht nach wie vor die Möglichkeit der *nachhaltig modern geführten Zwangsverwaltung*. Bei richtiger Anwendung führt diese fast zwangsläufig für den Gläubiger, ebenso den Eigentümer, zu deutlich mehr Transparenz. Dazu muss sie natürlich gerade bei notleidenden Engagements richtig eingesetzt werden (vgl. dazu Hasselblatt in Forderungspraktiker 2012, S. 22ff. mwN).

4. Die kalte Zwangsverwaltung: Eine weitere Variante ist die Verwaltung durch den Insolvenzverwalter (die sog. kalte Zwangsverwaltung). Sie ist eine ernsthafte Alternative zur normalen Zwangsverwaltung, wenn sie ebenso wie die *moderne Zwangsverwaltung* zielorientiert und mit eng gesteckten Prämissen geführt wird. Ob das immer kostengünstiger ist, mag dahin gestellt bleiben. Der Insolvenzverwalter bietet meist schon nach Bestellung (oder vorher) an, daß er die Verwaltung für die Hälfte der Zwangsverwaltungsansätze (§§ 17ff. ZwVwV) erledigt (Einzelheiten bspw. von Erich/Lind, Forderungspraktiker 2012, S. 16ff.). Weitere Einzelheiten bleiben einem gesonderten Newsletter vorbehalten.

5. REO-Exitstrategie (Real Estate Ownership): Gute Ansätze für eine ausgewogene Bearbeitung des notleidenden Kreditengagements im Zusammenspiel mit einem qualifizierten Management bietet die Kombination. Motiviert wird dies aus deutlich verringerten Verwertungsperspektiven für die Immobilie in der Versteigerung. Ohne weiteres ist das ersichtlich, wenn der Schuldner nicht kooperativ an der Lösung des eigentlichen Kreditproblems mitwirken will oder kann.

Abhilfe kann hier der geplante *Erwerb im Zwang* (der Zwangsversteigerung) schaffen, wenn die sich anschließende Verwaltung vorrangig wertorientiert abläuft. Ziel muss sein, die Verwaltung und Vermarktung sinnvoll und nachhaltig auf die gewünschte Veräußerung hin durchzuführen. Dabei wird die Immobilie in die Zweckgesellschaft REO übernommen und vorrangig wertoptimierend bewirtschaftet (vgl. dazu Blauhut/Riesenbeck, NPL Jahrbuch 2011/2012, S. 129ff.). Auch diese Variante erfordert engagiertes und qualifiziertes Management mit erfahrener Personal.

6. Verkauf der Forderung: Neben der Veräußerung der Immobilie bietet sich als ernsthafte und mittlerweile anerkannte Alternative der Verkauf der Forderung an. Der Forderungsverkauf ist seit nunmehr 10 Jahren ein gängiges Verfahren. Er erfasst bekanntermaßen regelmäßig nicht mehr nur einzelne Forderungen, sondern vor allem größere Mengen von Forderungen (Pakete oder Portfolien). Interessant ist das Mischungsverhältnis bei der Veräußerung, denn die abgebende Bank mengt gerne äußerst schlechten Krediten hier und da auch gute bei, da so Interessenten bei Laune gehalten werden.

7. Besondere Treuhandstrukturen: Eine weitere sinnvolle Alternative ist der „Verkauf“ ausschließlich des Verwertungsrisikos. Das Kreditinstitut überträgt dabei nur das Risiko des jeweiligen Engagements auf den Käufer. Das kann sinnvoll sein, wenn der Aufkäufer gleichzeitig sämtliche Zahlungsströme verpfändet erhält. Dafür muss er ein bestimmtes Entgelt zahlen. Im Ergebnis ist die Forderungsabtretung in klassischem Sinne nicht mehr nötig, da der Gläubiger (das Kreditinstitut) rechtlich gesehen Inhaber der Forderungen und der entsprechenden Sicherheiten bleibt. Im Innenverhältnis wird das Verhältnis Verkäufer - Aufkäufer treuhänderisch ausgestaltet. Sämtliche Zahlungsströme für die Zukunft werden an den Risikoaufkäufer weitergeleitet.

Der Vorteil des Kreditinstituts ist, daß nach Liquiditätszufluss aus dem Verkauf (mithin der Preis für die Übertragung/Betreuung des Engagements durch den Aufkäufer) die jeweilige Risikovorsorge jedes Einzelengagements aufgelöst werden kann. Damit wird das Eigenkapital sofort wirksam entlastet (dazu u.a. Sudmann/Zimmer im Vortrag vom 5. November 2010, stiller Transfer von NPL-Risiken im Wege der Treuhandstruktur).

**Im Ergebnis sind die Möglichkeiten vielfältig.**

Für Hinweise sind mein Team und ich wie immer stets dankbar. Weitere Einzelheiten bleiben einem gesonderten Newsletter vorbehalten.

Dr. Fabian Hasselblatt, LL.M.  
(Berichterstatter)