

Insolvenz – Was tun?

Obwohl die Wirtschaft in den letzten drei Jahren geboomt hat, meldeten im Jahre 2012 laut dem statistischen Bundesamt immerhin noch 28.297 Unternehmen Insolvenz an. Im Vergleich hierzu lag die Gesamtzahl in Deutschland im Krisenjahr 2008 mit nur 29.291 knapp darüber.

Auswirkungen auf den Immobilienmarkt

Die Auswirkungen auf die verschiedenen Märkte sind recht unterschiedlich. Auf dem Arbeitsmarkt spürt man die Insolvenzen kaum, da in vielen Bundesländern, wie zum Beispiel auch in Baden-Württemberg, zur Zeit fast Vollbeschäftigung herrscht. Anders sehen die Auswirkungen auf dem Immobilienmarkt aus. Mit jeder Insolvenz wird mindestens eine Immobilie entweder zur Anmietung oder zum Kauf frei. Hatte sich in

den vergangenen Jahrzehnten eine Insolvenz abgezeichnet, waren meistens schon mehrere potenzielle Interessenten für die Betriebsimmobilien vorhanden. Viele Gewerbeimmobilien, vor allem in strukturschwachen Gebieten, stehen nach der Insolvenz jahrelang leer.

Besonders problematisch wird es bei Immobilien dann, wenn verschiedene Banken und sonstige Gläubiger mit Grundschulden und Zwangshypotheken im Grundbuch abgesichert sind. Da die Objekte häufig überbelastet sind, ist es die Aufgabe des Insolvenzverwalters, mit allen Beteiligten auf der Basis eines marktfähigen Preises eine vernünftige Lösung zu finden. Gelingt dies nicht, endet die Auseinandersetzung mit einer Zwangsversteigerung. Bei Wohnimmobilien erfreuen sich die Zwangsversteigerungen seit Jahren sehr großer Belieb-

heit. Schnäppchenjäger hoffen hier immer noch günstig Immobilien zu ersteigern. Im Gegensatz hierzu ist bei den Zwangsversteigerungsterminen für Gewerbeimmobilien oft gähnende Leere im Versteigerungssaal. Dadurch besteht auch die Gefahr, dass gar keine Gebote abgegeben werden.

Marktfähige Verkaufspreise

Viele Banken und Insolvenzverwalter haben die Zeichen der Zeit erkannt und bedienen sich professioneller Projektentwickler und Vermarkter. Kann man mit den Gläubigern eine vernünftige Zeitschiene vereinbaren, übertreffen die Erlöse bei einem freien Verkauf bei weitem die Versteigerungserlöse. Basis einer solchen Vorgehensweise ist die Ermittlung des marktfähigen Verkaufspreises. Hier ist ein erfahrener Makler

gefragt, der mit seiner Marktkenntnis vor Ort oft besser einen realistischen Verkehrswert einschätzen kann als die meisten Sachverständigen, die eher einen theoretischen Wert ermitteln. Immer wieder kommt es vor, dass die Grundpfandgläubiger deutlich höhere Buchwerte für eine Immobilie ausweisen, als der tatsächlich ermittelte Verkehrswert. Dies kann damit zusammenhängen, dass der Gewerbeimmobilienmarkt zum Bewertungszeitpunkt deutlich besser war oder aber die Gesamtentwicklung der Branche oder des Standorts zu positiv gesehen wurde.

Die Neutralität eines unabhängigen Dritten kann auch bei Abwägung der unterschiedlichen Interessen der Gläubiger untereinander sehr hilfreich sein. Wichtig für den Immobilienverkauf ist, dass alle objekt-relevanten Unterlagen und Informationen sauber für einen potentiellen Käufer aufbereitet werden. Diese schwierige Aufgabe eines Maklers wird oft unterschätzt. Sehr häufig sind nicht mehr alle Unterlagen auffindbar oder die zuständigen Mitarbeiter haben das Unternehmen längst verlassen.

Informationsbedarf bei dem Erwerber

Im Gegensatz zu einer wohnungswirtschaftlich genutzten Immobilie sind bei einer Gewerbeimmobilie die Renditen, aber



David Grün
Geschäftsführer und
Insolvenzabwicklungsexperte
Pflugfelder Immobilien

in der Regel auch die Kaufrisiken, deutlich höher. Deshalb besteht hier auch immer ein ausgeprägter Informationsbedarf bei dem Erwerber. Elementar wichtige Informationen sind zum Beispiel die baurechtlichen Nutzungsmöglichkeiten, die Rechte und Pflichten aus bestehenden Mietverhältnissen, die Einschätzung der zukünftigen Vermietbarkeit beziehungsweise des zukünftigen Verkaufs und das Thema Altlasten.

Ein Insolvenzverwalter wird grundsätzlich bei dem Verkauf einer Insolvenzzimmobilie darauf bestehen, dass jegliche Gewährleistungsansprüche des Käufers in einem Kaufvertrag ausgeschlossen werden. Deshalb muss ein kompetenter Gewerbemakler unbedingt alle objekt-relevanten Informationen aufarbeiten und diese dem Kaufinteressenten bei Bedarf zur Verfügung stellen. Da bei einer Insolvenz der Zeitfaktor eine wichtige Rolle spielt und der Insolvenzverwalter mit der Abwicklung des Geschäftsbetriebs

mehr als ausgelastet ist, bleibt dann zu wenig Zeit, um sich um die Vermarktung der Immobilie zu kümmern. Dazu kommt, dass vielen Insolvenzverwaltern teilweise die fachspezifischen Immobilienkenntnisse fehlen und sie keinerlei Informationen über den lokalen Gewerbeimmobilienmarkt haben. Auch deshalb ist hier professionelle Hilfe angeraten.

Verkauf aus einer Insolvenz

Der erfolgreiche Verkauf aus einer Insolvenz ist nur dann möglich, wenn die ausgesprochenen Fragen im Vorfeld geklärt sind und der Kaufpreis marktfähig ist. Bei besonders schwierigen Immobilien kann noch ein Zwischenschritt eingelegt werden. Ist die momentane Nutzungsart der Immobilie am Markt zur Zeit nicht gefragt, kann eine Umnutzung die Verkaufschancen deutlich steigern. So ist zum Beispiel an vielen Standorten Wohnraum gefragter als Büros. Damit steigert die Umnutzung nicht nur die Verkaufschancen, sondern auch gleichzeitig den Verkaufserlös. Dies bedeutet aber, dass mit der Gemeinde über eine Veränderung des Baurechts verhandelt werden muss. Bei größeren Arealen kann es sogar vorkommen, dass ein neuer Bebauungsplan erstellt werden muss, um so neue Nutzungen zu ermöglichen. Deshalb ist es wichtig, über ein entsprechendes Netzwerk an Fachleuten zu verfügen.



Das ehemalige Areal der Wümege Farben-Vertriebs GmbH in Ludwigsburg wurde einer komplett neuen Nutzung zugeführt