

Problemfälle kreativ auf Kurs bringen

Vermarktung. In einigen Gegenden Deutschlands ist es nahezu unmöglich, Immobilien zu vermieten oder zu verkaufen. Doch vor der Zwangsversteigerung lohnt es sich, nach Alternativen zu suchen. Es gibt sie.

Thomas Gäde, Immobilienberatung, Hamburg

Während früher nahezu jede Immobilie in Deutschland eine gute Wertanlage war, sehen sich Eigentümer heute immer häufiger in der Situation, dass ihre Immobilien nur schlecht oder gar nicht mehr vermietet werden können. Auch Verkäufe bringen in der Folge nicht mehr zwangsweise die gewünschten Ergebnisse. Insbesondere in strukturschwachen Gegenden, die stark von Abwanderung betroffen sind, wird die Vermarktung von Immobilien mehr und mehr zur Geduldsprobe. Nach der Einschätzung von Experten betrifft dieser Trend in den nächsten Jahren vor allem Thüringen und Sachsen-Anhalt, bestimmte Gebiete entlang der ehemali-

gen deutsch-deutschen Grenze und die einstigen Industriereviere im Ruhrgebiet und im Saarland. Doch auch bei diesen Engagements lohnt es sich, im Falle von Leistungsstörungen Alternativen zur Zwangsversteigerung zu suchen. Sorgfältige Analysen, eine realistische Prognose und kreative Lösungen sind der Schlüssel zum Erfolg.

Die Immobilie neu betrachten

Voraussetzung für die tragfähige Analyse einer dem Grunde nach bekannten Immobilie ist es, das Objekt neu zu betrachten und dabei ein Höchstmaß an Objektivität einfließen zu lassen. Das

heißt: Ausgangspunkt für eine solche Betrachtung sind nicht mehr die ursprünglich angesetzten Mieterträge, Nutzungskonzepte oder Verkaufspreise – Leitlinie können ausschließlich die augenblicklichen Marktbedingungen sein.

Klar ist leider, dass es schlichtweg Immobilien gibt, deren Lebenszyklus sein Ende erreicht hat. In diesen Fällen ist selbst durch unterstützende Maßnahmen eine gute Marktgängigkeit nicht wieder herzustellen. Doch auch wenn die Analyse eines Immobilienengagements zu diesem ernüchternden Schluss kommt, hat der Eigentümer doch zumindest Transparenz über seine Lage erlangt. Von diesen Sonderfällen abgesehen gibt es zwei Arten von problematischen Immobilien: Zum einen Gebäude, die wegen zu aggressiver Business-Pläne und überzogener Ertragswartungen Leistungsstörungen aufzeigen. Und weiterhin Immobilien, die bauliche oder

nutzungsspezifische Leistungsstörungen aufweisen. Die Objekte der ersten Gruppe können nach einer marktgerechten Bewertung relativ leicht wieder- oder neuvermietet werden. Hier ist vor allem Realitätssinn gefragt. Bei den Objekten der zweiten Gruppe sind zusätzliche Investitionen zwingend erforderlich. Dabei ist zu beachten, dass es sich gerade bei leistungsgestörten Immobilien immer um Einzelfallbetrachtung handeln muss. Hier ist Kreativität gefragt: Vielleicht lässt sich das leer stehende Hotel als Pflegeeinrichtung sehr viel besser nutzen. Oder lässt sich die großflächige ehemalige Einzelhandelsnutzung durch Flächenteilung zukünftig nachhaltig vermieten? Alle kreativen Ideen, die sich vom klassischen „Einziehen, Ausziehen, Renovieren, neu Vermieten“ unterscheiden, sind gefragt. Im nächsten Schritt

folgt eine genaue Aufstellung der möglichen Kosten und Erträge – im Vergleich zur Ist-Situation.

Diese umfassende Analyse lohnt sich umso mehr, je größer das Engagement ist. Insofern sind nicht nur Eigentümer und Asset-Manager gefordert, sondern auch die Kreditinstitute. Denn wer ohne

das Abwägen von Alternativen den Kredit kündigt und in die Zwangsversteigerung geht, vernichtet Chancen.

Sollten intern die Kapazitäten für diese Analysephase nicht ausreichen, können Immobilienberater helfen, aber nicht der klassische Makler. Er hat eine andere Interessenlage. ←|

39

Analyse. Transparenz über die Immobilien herstellen.

- › Gerade bei schwer vermarktbar
Immobilien gilt es, das Gebäude noch
einmal mit völlig neuen Augen zu
betrachten und Daten passend zur
aktuellen Marktlage zu erheben.
- › Informationen zur regionalen Lage:
Daten zur demografischen Entwicklung,
Prognose der zukünftigen Entwicklung,
Daten zum Immobilienmarkt.
- › Informationen zur Nutzung: Mieter,
Leerstände, Nutzungshemmnisse.
- › Informationen zum Bauzustand: Beste-
hende Mängel, Instandsetzungsrück-
stau, Auswirkungen auf die Nutzung.
- › Informationen zur Ertragsituation:
Ist-Zustand, Prognose der künftigen
Entwicklung.



Die Vermarktung von Immobilien wird manchmal zur Geduldsprobe.

Auf einen Blick

- › Um der Zwangsversteigerung zu entge-
hen, ist ein neuer Blick auf die Immobilie
notwendig.
- › Sorgfältige Analysen, eine realistische
Prognose und kreative Lösungen sind der
Schlüssel zum Vermarktungserfolg.
- › Standardlösungen gibt es hierbei aller-
dings nicht. Jedes Problem muss anders
gelöst werden.