

Die Komplexität der Immobilienverwertung im Insolvenzfall – Schwierige Fälle sind unser tägliches Brot

Die Firma SGI Immobilien gilt als bundesweit anerkannter Spezialist für die Bewertung und Verwertung von Immobilien in der Insolvenz, bei M&A-Transaktionen und Restrukturierungen. In Frankfurt (Main) sprachen wir mit Firmeninhaber Savio Gay und Christian Martin.

Bei welchen Aufgaben- und Fragestellungen kann ich mich an die SGI Immobilien wenden?

Savio Gay: In allen Fällen, in denen es um die Be- und Verwertung von Immobilien in der Insolvenz geht, können sich Insolvenzverwalter vertrauensvoll an uns wenden. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine (vom Schuldner noch bewohnte) Eigentumswohnung bzw. ein Einfamilienhaus handelt oder um eine Gewerbeimmobilie, eine Produktionshalle oder eine Lagerfläche. Wir stehen den Verwaltern in allen IN- und IK-Fällen zur Seite.

Christian Martin: Darüber hinaus begleiten wir auch M&A-Transaktionen sowie Restrukturierungsverfahren. Wir arbeiten seit Jahren eng mit M&A-Beratern und Restrukturierungsspezialisten zusammen, wenn es beispielsweise darum geht, Immobilien zu bewerten bzw. qualitativ hochwertige Gutachten zu erstellen. Dabei geht es dann auch um die Verkehrs-, Fortführungs- und Zerschlagungswerte der entsprechenden Immobilien.

Sind Sie ausschließlich in Deutschland tätig?

Savio Gay: Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt in Deutschland. Darüber hinaus arbeiten wir auch für Kunden in Österreich, der Schweiz und in Italien. Sie müssen bedenken, dass es für den Erfolg unserer Arbeit wichtig ist, das jeweilige länderspezifische Prozedere bei der Be- und Verwertung von Immobilien sehr gut zu kennen.

Sind Sie manchmal überrascht, ob bzw. wie eine Immobilie vom Markt angenommen wird? Die mutmaßliche Problemimmobilie erweist sich als Renner und die vermeintlich sichere Bank als Ladenhüter.

Savio Gay: Ja, diese Fälle gibt es. Es kann tatsächlich passieren, dass sich eine gute Immobilie schlecht verkauft und eine mutmaßlich unattraktive Immobilie eine ungeahnte Nachfrage lostritt. Auch wir wissen dann manchmal nicht, woran das liegt.

Sie haben sich den Ruf erarbeitet, ein Spezialist für besonders komplexe und schwierige Immobilienfälle zu sein.

Savio Gay: In den letzten 2 Jahrzehnten haben wir jeden Fall und jede Schwierigkeitsstufe in unserer Branche erlebt. Und bis heute haben wir



jedes Verfahren zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht. Insoweit haben wir gelernt, mit schwierigen Fällen umzugehen. Aber selbstverständlich gehören nicht nur komplexe Fälle zu unserem täglichen Geschäft. Wenn wir für eine Kanzlei arbeiten, decken wir für diese die gesamte Bandbreite der Immobilienbewertung und -verwertung ab. Und manchmal stellen auch wir erst im Laufe eines Falls heraus, ob es sich um eine einfache oder schwierige Immobilie handelt.

In Zeiten rückläufiger Insolvenzfälle wird um jeden Auftrag gekämpft. Wie positionieren Sie sich in einem verhältnismäßig engen Markt?

Savio Gay: Die Insolvenzverwalter sind gesetzlich verpflichtet, über die Verwertung von insolvenzbefangenen Immobilien Masse für die Gläubigerschaft zu generieren, sofern dies möglich ist. Die meisten Anwälte und Berater haben von der Be- und Verwertung von Immobilien wenig oder gar keine Ahnung. Das gehört einfach nicht zu ihrem fachlichen Einmaleins. Deshalb sind sie auf Immobilienspezialisten wie uns angewiesen.

Sie werben damit, dass Ihr Unternehmen nach der aktuellen DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert ist.

Savio Gay: Diese Zertifizierung bedeutet, dass wir von unabhängiger Seite erfolgreich auf unser Qualitätsmanagement geprüft worden sind. Dieser gesamte Zertifizierungsprozess war auch für uns als Unternehmen enorm wichtig. Wir haben die Abläufe und Managementprozesse besser strukturiert. Wir haben gesehen, wo Fehler entstehen bzw. wie wir diese Fehler verhindern können. Aber natürlich hat eine erfolgreiche Zertifizierung auch Auswirkungen nach außen. Viele Insolvenzverwalter sind zertifiziert und legen entsprechend großen Wert darauf, dass das Qualitätsmanagement eines von ihnen beauftragten Zulieferers bestimmten, festgelegten Anforderungen entspricht.

Junge Insolvenzverwalter sind oft darüber erstaunt, dass Sie ihnen ein – salopp formuliert – „Rundum-sorglos-Paket“ anbieten.

Savio Gay: Wir sind Dienstleister und wir versuchen immer, den Insolvenzverwaltern ein „Rundum-sorglos-Paket“ anzubieten. Zum einen hat der Verwalter meistens wenig Detailkenntnis über die Situation auf dem Immobilienmarkt. Zum anderen kennt er die Belange des Schuldners oftmals nicht. Und natürlich möchte er mit der Verwertung von Immobilien möglichst wenig Arbeit und schon gar keine Kosten haben. Auch hier kommen wir ins Spiel, denn unsere Tätigkeit ist für die Kanzlei bzw. den Verwalter kostenfrei. Unser Honorar zahlt stets der Käufer der Immobilie.

Christian Martin: Ich bin davon überzeugt, dass es dem Insolvenzverwalter entgegenkommt, dass wir für ihn alles – von der Aufnahme der Immobilie, der Betreuung des Schuldners, der Entrümpelung des Objekts bis hin zu den Verwertungsvereinbarungen mit der Grundschuldgläubigerin und auch immer häufiger der Durchführung eines Bieterverfahrens zur Ermittlung des Höchstgebotes und zum Verkauf – abwickeln. Der Verkaufsprozess an sich spiegelt meistens nur 30 % unserer Arbeit wider. Viel Zeit und Energie benötigen wir für die Vorbereitung und Abwicklung jedes einzelnen Verfahrens. Und schließlich endet unsere Arbeit nicht damit, dass ein Notarvertrag unterschrieben worden ist. Zwischen der Unterschrift und der Übergabe können durchaus 2-3 Monate vergehen. Und manchmal gibt es auch noch unerwartete Probleme in der Abwicklung, zum Beispiel wenn Gläubiger nicht mit ihren Genehmigungen beikommen oder Gemeinden neue Konten entdecken. In diesen Fällen muss mit den Gläubigern nachverhandelt werden. Viele dieser Dinge brauchen noch einmal Zeit und kosten Geld.

Ich ahne, dass man Ihre verantwortungsvolle Tätigkeit nur dann professionell und erfolgreich durchführen kann, wenn man über ein fundiertes Wissen bei Immobilien- und Rechtsthemen verfügt.

Savio Gay: Das ist richtig. Zum einen sind wir Sachverständige und müssen ordentliche Bewertungen abliefern. Zum anderen brauchen wir umfassende Kenntnisse in allen relevanten Rechtsthemen. Zum Beispiel im Anfechtungs-, Insolvenz-, Notar-, Makler-, Zwangsvollstreckungs- und Grundbuchrecht. Auch müssen die ständigen Neuerungen und Rechtsprechungen in diesem Themenbereich berücksichtigt werden. Und auch die regelmäßigen Schulungen der Mitarbeiter zu den jeweiligen Themen müssen gewährleistet sein.

Christian Martin: Die Grundbucheinträge sind für uns die entscheidende Arbeitsgrundlage. „Grundbuch lügt nicht!“, heißt es. Meistens jedenfalls. In der Tat bringt der Grundbuchauszug manchmal die eine oder andere Überraschung mit sich. Auch für den Verwalter! Anhand der Grundbuchauszüge prüfen wir beispielsweise, inwieweit ein Anfechtungspotential vorhanden ist. Je weniger Belastungen im Grundbuch sind, umso besser gestaltet sich das Verfahren für den Erstgläubiger bzw. für die Masse, falls es einen Überschuss geben sollte.

Unsere Kunden profitieren im Übrigen davon, dass bei uns nicht nur reine „Abwickler“ am Tisch sitzen. Im Gegenteil. Unser Team besteht vielmehr auch aus Bankspezialisten der Abwicklungsabteilungen von Finanzierungsinstituten und Obergerichtsvollziehern sowie aus Immobilienfachwirten und -ökonomen, die den Gesamtmarkt entsprechend gut kennen. Dieses Expertenwissen bündeln wir. Im Team setzen wir uns individuell mit jedem einzelnen Fall auseinander. Währenddessen ist unsere Vertriebsabteilung in den einzelnen Bundesländern unterwegs. In der Regel fahren wir zu unseren Kunden und besuchen vor Ort die jeweilige Immobilie.

Wie gehen Sie im Einzelnen vor, nachdem Sie die Akten einer Immobilie übernommen haben?

Christian Martin: Zunächst erstellen wir eine Machbarkeitsanalyse. Wenn wir feststellen, dass die Immobilie verwertbar ist, stellen wir dem Insolvenzverwalter bei masselosen Verfahren anheim, diese Immobilie über unser Versicherungspool mit einer Gebäudeschutzversicherung kostenfrei zu versichern. Das hat den Vorteil, dass wir ein Objekt tagessgenau ver- und entschleunigen können.

Zu den wesentlichen Aufgaben am Beginn unserer Tätigkeit gehören die Verwertungsmöglichkeit und die Grundbuchsituation eines Objekts. Dazu gehören auch die Themen Bau- und Altlasten. Anschließend bekommt der Verwalter von uns eine vorgefertigte Vollmacht zugesandt. Sofern er uns diese unterschrieben zurückschickt, haben wir offiziell den Auftrag und sind gegenüber allen Verfahrensbeteiligten legitimiert. Direkt anschließend werten wir das Objekt persönlich ein. Dafür ist es notwendig, dass die Immobilie bzw. das Grundstück von uns intensiv besichtigt wurde. Sehr wichtig ist beispielsweise, auch nach eventuell vorhandenen Sanierungsstaus zu schauen. Erst danach folgt eine gutachterliche Bewertung mit Hilfe von Bodenrichtwerten und Marktwerthanalysen.

Savio Gay: Im Fall einer nicht wertausschöpfenden Beleihung der Immobilie ist es für den Insolvenzverwalter extrem wichtig, dass wir einen möglichst genauen Marktwert ermitteln. Denn nur so kann er tatsächlich die freie Masse für die Gläubigerversammlung dokumentieren. Ein ebenfalls wichtiger Punkt ist, dass wir in rund 60 % unserer Verfahren mit Schuldern zu tun haben, die in der Regel noch in den Immobilien wohnen. Uns ist durchaus bewusst, dass wir es in diesem Moment mit Menschen zu tun haben, die sich in einer Extremsituation befinden. Wir kommen zu diesen Betroffenen und finden uns oft in der Rolle eines Mediators wider. Wir sprechen mit den Schuldnern und klären sie über das Verfahren und die einzelnen Verfahrensschritte auf. Häufig treffen wir bei diesen Gesprächen auf Menschen, die von der Situation deutlich überfordert sind.

Haben Sie bei Ihrer Tätigkeit auch mit Mietern zu tun?

Savio Gay: Bei Mietobjekten haben wir es mit Mietern zu tun, die natürlich auch oft sehr verunsichert sind und nicht wissen, wie es

weitergeht. Wir begegnen vielen Menschen, die glauben, dass sie aus der Wohnung ausziehen müssen. Das ist natürlich nicht richtig. Schließlich gilt: Kauf bricht nicht Miete! Das ist die eine Seite der Medaille. Die andere Seite bedeutet, dass manche Mieter in dieser Situation versuchen, dem neuen Verfügungsberechtigten, sprich: dem Insolvenzverwalter, alle Mängel des Objekts aufzubürden bzw. Mietminderung gelten zu machen.

Mit dem Bestellerprinzip wurde die Übernahme der Maklerprovision auf dem Immobilienmarkt seit Juni 2015 neu geregelt. Hat sich auch Ihre Arbeit durch die Neuregelung verändert?

Savio Gay: Im Vermietungsgeschäft ist das Bestellerprinzip ganz klar geregelt. Das betrifft uns allerdings nur zu einem sehr kleinen Prozentteil. In allen anderen Bereichen, d. h. auch im Rahmen eines Insolvenzverfahrens, gibt es bislang noch kein Bestellerprinzip. Hier zahlt der Käufer. Natürlich in Abhängigkeit zur Situation in den jeweiligen Bundesländern. Bei unserer Tätigkeit gilt es daher, unterschiedliche länderspezifische Regelungen zu beachten. In NRW zahlen beispielsweise Käufer und Verkäufer jeweils die Hälfte.

Christian Martin: Bislang verlangen wir für unsere Tätigkeit einen speziellen Prozentsatz ausschließlich vom Käufer. Der Verwalter kann keine Provisionsvereinbarung eingehen. Unsere Dienstleistung kann demzufolge nicht aus dem Masse bezahlt werden. Und bei masselosen Verfahren stellt sich die Frage ohnehin nicht.

Stellen Ihnen Immobilienkäufer manchmal die Frage, ob sie auch für die anderen Verbindlichkeiten des Schuldners haften müssen?

Savio Gay: Das kommt tatsächlich sehr oft vor. Wir antworten dann, dass er als Käufer nicht für andere Schulden des Schuldners haftet. Grundsätzlich erwirbt er lastenfrei. Wir müssen dafür sorgen, dass diese Lasten aus dem Grundbuch verschwinden. Der Käufer bezahlt uns dafür, dass wir alle Regelungen treffen, die ihn vor eventuellen Haf-

tungen freistellen. Und meistens erwirbt er eine Immobilie aus einem Insolvenzverfahren für einen relativ guten Preis.

Apropos Haftung. Wie steht es um die Prüfung der Liquidität des Käufers?

Savio Gay: Wir wissen, dass es immer wieder Fälle in der Branche gibt, in denen der Käufer einer Insolvenzimmobilie tatsächlich nicht über die dafür nötige Liquidität verfügt hat und es unter Umständen zu einer Rückabwicklung des Kaufvertrages kommt. Zum Glück haben wir einen solchen Fall noch nicht gehabt. In den zurückliegenden Jahren haben wir noch keinen Kaufvertrag mangels fehlender Zahlung des Käufers verloren. Grundsätzlich verlangt jeder Verkäufer eine Bonitätsprüfung des Käufers. Diese führen wir speziell und gesondert durch. Ohne eine belastbare Finanzierungsbestätigung einer deutschen Bank oder Sparkasse wird von uns niemals ein Kaufvertrag geschlossen.

Christian Martin: Wir prüfen potentielle Käufer auf Herz und Nieren. Wie Sie wissen, ist sehr viel Geld im Umlauf. Und es gibt eine Reihe von potentiellen Käufern, die kein Problem damit haben, Preise von 1 bis 2 Millionen Euro per Bonitätsnachweis vorzulegen. Aber wir wissen auch, dass ein Kontoauszug sehr unverbindlich ist. Wo heute ein Guthaben von drei Millionen Euro steht, kann bereits morgen eine Null stehen. Insoweit ist das immer mit Vorsicht zu genießen. Wenn uns eine Bank bestätigt, dass ein Interessent über ein Barvermögen in einer bestimmten Größenordnung verfügt bzw. eine Finanzierungsbestätigung vorlegt und damit den Kaufpreis und die Nebenkosten begleichen könnte, sind wir im Gespräch.

Savio Gay: Bei den Privatkäufern, bei denen die Finanzierung vielleicht etwas schwierig war, muss bis zur Beurkundung die Grundschuldbestellung der Finanzierungsinstitute vorliegen und in der Regel beim Kaufvertrag gleich mit beurkundet werden. Das ist dann eine sichere Bank, denn wenn die Grundschuldbestellung beurkundet worden ist, liegt in der Regel ein verbindlicher Darlehnsvertrag vor.



Christian Martin



SGI-Präsenz beim VID-Kongress

Die Insolvenzverwalterbranche leidet seit Jahren an der guten Konjunktur und zu wenigen Insolvenzfällen.

Savio Gay: Wir erleben nahezu täglich, dass die Verwalter über rückläufige IN- und IK-Verfahren klagen. Gleichzeitig erleben wir, dass viele Verwalter aus Unkenntnis Immobilien aus IK-Verfahren freigeben bzw. in die Hände der beteiligten Gläubiger gegeben. Die Insolvenzverwalter wissen, dass ein Verbraucherinsolvenzverfahren in der Regel wenig Masse bringt und Kapazitäten bindet. Die zusätzliche Arbeit einer Immobilienverwertung möchten sie sich dann nicht auch noch machen. Wir versuchen deshalb, die Verwalter dahingehend zu beraten, dass auch der mit der Gläubigerin vereinbarte Massebeitrag bei einer IK-Immobilie zu einer Deckung der Verfahrenskosten beitragen kann. Mal mehr, mal weniger. Und bestenfalls zu 100 %. Dies sehen die Insolvenzgerichte gerne. Die meisten IK-Verfahren sind schließlich defizitär und bringen die Verfahrenskosten nicht ein.

Erwarten Sie ein zeitnahes Ende der Durststrecke bei Insolvenzverfahren?

Christian Martin: Ich persönlich rechne damit, dass die Branche den Tiefpunkt der Entwicklung erreicht hat. Die Insolvenzfälle ziehen langsam wieder an. Und das besorgte Grundrauschen in der Autozuliefer- und Modeindustrie ist nicht zu überhören. Auch bei zahlreichen Hotels, Golfplätzen, Krankenhäusern und Metallbauunternehmen kriselt es. Uns wird die Arbeit nicht ausgehen. Auch viele Insolvenzverwalter rechnen damit, dass die Zahl der Verfahren ab 2019 wieder deutlich zunehmen wird. Wir können mit der derzeitigen Konjunkturlage verhältnismäßig entspannt umgehen, da wir auch recht schnell und zu preiswerten Konditionen – Gutachten für Restrukturierungsprozesse erstellen und M&A-Transaktionen begleiten. Wir kommen schließlich aus dem Insolvenzbereich und wissen, welche Fristen man dort einhalten muss. Dementsprechend zügig liefern wir unsere Gutachten.

Savio Gay: Nicht vergessen dürfen wir an dieser Stelle, dass wir auch im freien Verkauf, d. h. im Auftrag privater Immobilienbesitzer, engagiert sind. Auch für Immobilienfonds werden wir tätig. Wir können größere Portfolios mit mehreren Hundert Immobilien in sehr kurzer Zeit bewerten und erfolgreich veräußern. Erst unlängst haben wir ein größeres Immobilienportfolio aus einer Bankenverwertung veräußern können. Im Auftrag unseres Kunden haben wir die Auftragsvorbereitung komplett durchgeführt, einen Datensatz aufgebaut und die Due Diligence-Prüfung übernommen. Anschließend ist es uns gelun-

gen, die rund 200 Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen innerhalb kürzester Zeit zu veräußern.

Ausschlaggebend war in diesem Fall, dass wir das Gesamtportfolio erst einmal erfolgreich entpackt haben, da wir den Auftraggeber überzeugen konnten, in der Einzelvermarktung höhere Kaufpreise erzielen zu können. Diese Strategie ist aufgegangen, da die bereits bilanzierten Verluste durch die erfolgreichen Verkäufe fast komplett ausgeglichen werden konnten. Die Stärke unseres Unternehmens besteht auch darin, dass wir jederzeit auf ein Netzwerk von in- und ausländischen Investoren und institutionellen Anlegern zurückgreifen können.

Sie besetzen auch die Nischenthemen Nachlasspflegschaften und Nachlassinsolvenzen.

Savio Gay: Zu unserem Aufgabenspektrum gehört auch die Betreuung von Nachlass- und Betreuungspflegschaften, bei denen Immobilien vorhanden sind. Ein interessantes und weitgehend unbekanntes Nischenthema sind tatsächlich auch reine Nachlassinsolvenzen und Nachlasspflegschaften. Erstaunlicherweise werden diese Verfahren nur von sehr wenigen Insolvenzverwaltern bearbeitet. Angesichts rückläufiger IN-Verfahren haben sich einige wenige Anwälte auf diese Fälle spezialisiert. In rund 70 % der Nachlassverfahren geht es auch um Immobilien. Davon sind wiederum 60 % unbelastet oder nicht wertübersteigend belastet. Für uns ist das ein hochinteressanter Markt, weil auch die Abwicklung in der Regel deutlich weniger problematisch ist.

Christian Martin: Wir verwerten übrigens auch Fiskalerbschaften im Auftrag der Finanzämter. Bei diesem Thema sind sie oft inhaltlich und personell überfordert. Die häufige Beantragung eines Nachlassinsolvenzverfahrens wäre eigentlich unnötig, wenn man weiß, wie man auch Gläubiger hinterher bedienen kann. Das Finanzamt befindet sich letztendlich in der Stellung eines „Insolvenzverwalters“. Bei einer wertübersteigenden Belastung einer Immobilie ist der Gläubiger letztendlich daran interessiert, das Objekt nicht zu versteigern sondern freihändig zu verwerten. Dafür würde er auch dem Fiskalerben, sprich: dem Finanzamt, einen Beitrag zur Masse bezahlen. Das vergessen die Finanzämter häufig. Und wenn sie diese Beträge multiplizieren würden, kämen etliche Millionen Euro zusammen, die die Finanzämter alleine durch diese Vorgehensweise generieren könnten.

Savio Gay: Wobei man zugestehen muss, dass Top-Immobilien aus Fiskalerbschaften durch die Finanzämter selbst relativ zügig vermarktet werden. Beim Rest – bei heruntergekommenen oder grundbuchlich umfangreich belasteten Liegenschaften, bei Landwirtschaftsflächen und Waldgrundstücken – sieht es natürlich oft anders aus.

Ich stelle mir vor, dass das von Ihnen betreute Portfolio sehr vielseitig ist: Es reicht wahrscheinlich von der Traumvilla an der Côte d’Azur über den leerstehenden Gewerbepark im Niemandsland bis hin zur Schrottimmobilie in der tiefsten deutschen Provinz, oder?

Savio Gay [lacht]: Die Traumvilla an der Côte d’Azur hatten wir leider noch nicht! Aber eine Finca auf Mallorca ist schon mal dabei. Grundsätzlich decken wir das ganze Spektrum der Insolvenzverkäufe im Insolvenzfall ab. Mal geht es um Ackerland, eine Finca, eine Chemiefabrik oder um ein Krankenhaus bzw. ein Pflegeheim. Ich vermute, dass wir in den letzten 20 Jahren nahezu mit allen Branchen und Immobilienarten zu tun hatten.



SGI IMMOBILIEN