

# Freihändiger Verkauf: Notleidende Immobilienengagements erfolgreich verwerten

Wenn es um den Verkauf und die Abwicklung notleidender Immobilienengagements geht, hat sich erwiesen: Bei gewerblichen und industriell genutzten Immobilien erzielt der freihändige Verkauf vielfach die besten Ergebnisse. Dennoch kann es in einigen Fällen und unter gewissen Umständen angezeigt sein, die Immobilie im Wege einer Vollstreckungsmaßnahme, beispielsweise durch Zwangsversteigerung, zu verwerten.

von Steffen Naujoks



Steffen Naujoks

Director bei der  
Angermann Consult GmbH

Um Risiken aus Baufinanzierungen zu vermeiden, müssen Banken die Immobilie sowie die wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern ausreichend prüfen und die jeweiligen Kredite entsprechend besichern. Als Sicherheit dient im Regelfall die Immobilie über die Bestellung von Grundpfandrechten (normalerweise Grundschulden). Dennoch lässt es sich trotz aller Vorsicht bei der Schätzung der Objektwerte sowie der Kreditvergabe nicht vermeiden, dass einzelne Kredite ausfallgefährdet beziehungsweise notleidend werden.

Wenn diese Fälle eintreten, gilt es für die Bank und deren Berater, durch geschicktes Verhalten den Ausfall des Kredites zu vermeiden oder den Schaden zumindest so weit wie möglich zu begrenzen. Im Vordergrund steht dabei zunächst die Vermarktung der Immobilie.

Ein großer Vorteil des freihändigen Verkaufs ergibt sich bereits aus der Zeitersparnis und daraus, dass die bei einer Zwangsversteigerung anfallenden Verfahrenskosten vermieden werden. Sofern die Immobilie zügig verkauft wird, fallen für die Bank als Grundpfandgläubigerin außerdem Personalkosten für die eigenen Mitarbeiter weg, weil diese eine Versteigerung weder langwierig vorbereiten noch womöglich über mehrere Termine hinweg begleiten müssen.

Darüber hinaus muss die Bank bei der Zwangsversteigerung im wirtschaftlichen Ergebnis auch die objektbezogenen Kosten wie Grundsteuer,

Brandversicherung und Ähnliches und bei vermieteten Objekten gegebenenfalls die Kosten des Zwangsverwalters bis zu einem ersten Zwangsversteigerungstermin tragen, auch wenn sie sie zunächst rechtlich nicht schuldet.

Ein entscheidender Vorteil des freihändigen Verkaufs durch den Eigentümer liegt zudem darin, dass die finanzielle Notlage des Verkäufers dabei unsichtbar bleibt. Von außen ist nicht zu erkennen, dass er die Immobilie baldmöglichst veräußern muss. Entsprechend wird vermieden, dass Interessenten versuchen, die Notlage auszunutzen und ein niedriges Gebot abzugeben. Das gilt vor allem in städtischen, anonymen Regionen, während sich die wahren Hintergründe des Verkaufs in ländlichen Gebieten eher herumsprechen. Anders verhält es sich bei bereits eingetragenen Sicherungshypotheken oder Zwangsversteigerungsvermerken. Durch den Einblick in das Grundbuch erhält der Käufer in diesen Fällen Kenntnis von den finanziellen Problemen des Verkäufers.

Aber nicht nur der Eigentümer profitiert davon, durch den freihändigen Verkauf seine finanzielle Notlage nicht offenbaren zu müssen. Auch für den Gläubiger kann diese Diskretion Vorteile haben. Das ist vor allem dann der Fall, wenn die Immobilieneigentümer prominent sind oder die Objekte exponiert beziehungsweise in der Öffentlichkeit bekannt. Mit einem freihändigen Verkauf kann der Gläubiger vermeiden, über das negativ besetzte Thema „Zwangsversteigerung“ in seinem Geschäfts-

gebiet in die Diskussion zu geraten und bewahrt seine positive Außenwirkung.

Insbesondere bei komplexeren gewerblichen Liegenschaften, die baurechtlich für eine neue, ertragsreichere Nachnutzung zum Beispiel im Bereich Wohnen entwickelt werden können, aber beispielsweise mit Altlasten behaftet sind, bietet sich der freihändige Verkauf an. Die Erwerber koppeln dann in der Regel die Kaufpreiszahlung daran, dass entsprechende baurechtliche Verhältnisse geschaffen beziehungsweise die Altlasten beseitigt werden. Beides wird vertraglich mit aufschiebenden Bedingungen geregelt.

Nachteile eines freihändigen Verkaufs können insbesondere entstehen, wenn eine Einigung mit nachrangig eingetragenen Gläubigern notwendig wird. Dadurch kann der Verkauf behindert oder verzögert werden. Die Nachranggläubiger gewinnen gegenüber einer Zwangsversteigerung, bei der ihre Rechte unter Umständen wertlos sind, eine taktisch vorteilhafte Verhandlungsposition, wenn es darum geht, sich mit der vorrangigen Gläubigerin zu arrangieren.

Zudem hat die Versteigerung den Vorteil, dass mehrere Interessenten zu einem bestimmten festen Versteigerungstermin zusammengeführt werden. Der dadurch entstehende Bieterwettbewerb kann zu einer gewissen Dynamik mehrerer Gebote führen, vorausgesetzt, der Termin wurde in der entsprechenden Zielgruppe intensiv beworben. Außerdem müssen die Beteiligten spätestens zu diesem Termin eine Entscheidung treffen. Bei einem freihändigen Verkauf kommt es gegebenenfalls zu längeren Verhandlungen, bis der Kaufvertrag letztendlich beurkundet wird. Der Vermarktungszeitraum und auch die Erlöse lassen sich beim freihändigen Verkauf beziehungsweise bei gut nachgefragten Immobilienarten aber über eine freiwillige Versteigerung, beispielsweise über eine Online-Auktionsplattform wie ImmoBid, optimieren und transparent darstellen.

Vorteilhaft ist der Erwerb in der Zwangsversteigerung für den Erwerber auch, weil er dadurch ein Sonderkündigungsrecht erhält. Das kommt z.B. bei gewerblichen Festmietverträgen zum Tragen, wenn Interesse an späterer Eigennutzung besteht oder die Mietverträge ungünstig geschlossen wurden. Der Verkauf durch den Insolvenzverwalter bietet diese Möglichkeit ebenfalls, nicht jedoch der direkte Verkauf durch den Eigentümer oder eine freiwillige Versteigerung.

Der Interessentenkreis kann dafür bei der Zwangsversteigerung insbesondere bei gewerblichen und industriell genutzten Objekten in ländlichen Lagen erheblich eingeschränkt sein. Es gibt bei diesen Immobilienarten erfahrungsgemäß in der Regel nur sehr wenige Interessenten, die sich häufig nicht auf einen Bieterprozess in der Versteigerung einlassen und das betreffende Objekt nur mittels verhandeltem Kaufvertrag erwerben möchten.

Auch die Mitwirkung des Eigentümers spricht für den freihändigen Verkauf. Mangelt es daran oder ist das Verhältnis zur Bank zerrüttet, bleibt häufig nur der Weg der Zwangsversteigerung. Kann die Bank den Eigentümer jedoch durch Zugeständnisse, wie zum Beispiel den (Teil-)Verzicht auf verbleibende Forderungen nach Eingang des Kaufpreises, zur Mitarbeit gewinnen, hat er auch Interesse daran, beispielsweise Besichtigungen von Interessenten zu ermöglichen und sonstige Auskünfte zu erteilen. Im Versteigerungsfall ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass sich der gegebenenfalls noch mit im Objekt wohnende Eigentümer dem Besichtigungswunsch verweigert, was zu Wertabschlägen durch die Bieter führen kann.

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass sowohl der freihändige Verkauf als auch die Versteigerung im Wege der Zwangsvollstreckung je nach den Umständen des Falles Vor-, aber auch Nachteile bieten. Gerade bei gewerblichen Immobilien und Grundstücken mit industrieller Vornutzung erweist sich aber – auch bedingt durch die regelmäßig recht eingeschränkte Zielgruppe – der freihändige Verkauf als bessere Vermarktungsalternative, die in den meisten Fällen zu besseren Verkaufserlösen führt.

#### Kontakt:

Steffen Naujoks  
040-3 49 14-180  
steffen.naujoks@angermann.de

[www.angermann-consult.de](http://www.angermann-consult.de)

