



# steinberg

real estate + finance

**Fallstudie:** Verkauf einer Büroimmobilie  
im Rahmen der Zwangsversteigerung

# Ausgangssituation (1/2)

Das nachfolgend beschriebene Kreditengagement war Teil einer CMBS Verbriefung.

- ❖ Die Steinberg Real Estate Management GmbH wurde im Sommer 2018 mit der Vorbereitung eines Zwangsversteigerungstermins für eine ca. 20.000 qm große Gewerbeimmobilie beauftragt.
- ❖ Die Eigentümerin der Immobilie war eine Einzweckgesellschaft („Immo-GmbH“), welche ausschließlich den Grundbesitz hielt. Die Büro- und Gewerbeimmobilie umfasste zwei Gebäude und war nahezu voll vermietet.
- ❖ Diese Immobilie hatte die Immo-GmbH im Jahr 2006 erworben. Die Ankaufsfinanzierung wurde durch ein erstrangiges Grundpfandrecht besichert.
- ❖ Kurz nach Kreditvergabe wurden die im Gebäude befindlichen technischen Anlagen und Einrichtungen, wie z. B. Aufzüge und Lüftung an eine Schwestergesellschaft der Immo-GmbH („TGA-GmbH“) veräußert, woraufhin diese eine monatliche Mietzahlung von der Immo-GmbH erhielt.
- ❖ Im Rahmen von Mietvertragsverhandlungen mit den Bestandsmietern wurden die bestehenden Verträge teilweise „aufgespalten“, so dass nunmehr ein Teil der Mieten direkt an die TGA-GmbH floss, die jedoch nicht Teil des Haftungsverbunds war.
- ❖ Diese Maßnahme wurde seitens der Kreditnehmerin mit steuerlicher Optimierung begründet - aus Sicht der Darlehensgeberin hatte diese Veränderung jedoch einen negativen Einfluss auf die Kapitaldienstfähigkeit, da Teile der Mieten an Dritte (TGA-GmbH) abflossen und auch das Eigentum am Zubehör nicht mehr bei der Kreditnehmerin lag.
- ❖ Gegen Ende der Laufzeit des Darlehens war die Immo-GmbH nicht in der Lage die Restschuld abzulösen, da sich der Wert der Immobilie deutlich gegenüber dem Ankauf verringert hatte. Im Jahr 2017 und nach Fälligkeit der Gesamtdarlehensforderung scheiterten die Verhandlungen über eine einvernehmliche Lösung mit dem Sponsor. Die Darlehensgeberin, vertreten durch einen in London ansässigen Kreditservicer, beantragte zunächst die Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung. Dies erfolgte mit dem Ziel, die Kontrolle über sämtliche Mieteingänge zu erhalten und gleichzeitig die Verwertung der Immobilie voranzutreiben.

# Ausgangssituation (2/2)

- ❖ Da die Grundsschuldbestellung zeitlich vor dem Verkauf der TGA erfolgte, unterlag das verkaufte Zubehör sowie die separierten Mieten weiterhin dem rechtlichen Beschlag aus der ursprünglichen Sicherheitenbestellung. Der Zwangsverwalter war daher berechtigt sowohl die Mieten für die Gebäudenutzung sowie auch die teilweise separierten Mieten für die TGA von den Mietern einzuziehen und so den Teilabfluss von Mieten an die TGA-GmbH zu stoppen.
- ❖ Um weiteren Druck auf den Sponsor aufzubauen wurde in der Folge durch die Kreditgeberin ein Insolvenzantrag über das Vermögen der Immo-GmbH gestellt und das vorläufige Insolvenzverfahren angeordnet. Grundsätzlich wäre die Insolvenzverwaltung berechtigt gewesen, die Immobilie zu verwalten („kalte Zwangsverwaltung“) und zu verwerten, hätte jedoch keinen Zugriff auf die verkaufte TGA sowie die separierten Mieten erhalten. Ein Verwertung hätte der Zustimmung der TGA-GmbH bedurft, die aber noch unter der Kontrolle des unkooperativen Sponsors war.
- ❖ Da ein Verkauf im Rahmen der Zwangsversteigerung immer wahrscheinlicher wurde, beauftragte der Kreditservicer die Steinberg Real Estate Management GmbH mit der Vorbereitung des Zwangsversteigerungstermins, um einen bestmöglichen Verwertungserlös zu erzielen, wobei folgende Themen zu beachten waren:
  1. Die Objektunterlagen waren nur unvollständig vorhanden, da sich der Eigentümer und bisherige Asset- und Property Manager nur eingeschränkt kooperativ zeigte.
  2. Es bestand ein erhöhter Erklärungsbedarf gegenüber potenziellen Käufern in Bezug auf das rechtliche Erfordernis einer gerichtlichen Zwangsversteigerung und der Vermeidung von Preisabschlägen aufgrund des „Notverkaufs“.
  3. Dem gerichtlichen Verkehrswertgutachter lagen nur eingeschränkt Informationen vor, sodass dieser verschiedene Annahmen treffen musste. Dies führte zu einer gewissen Unsicherheit in Bezug auf den Verkehrswert und die Aussagekraft des Gutachtens.
  4. Trotz des Zeitdrucks durch den kurzfristig angesetzten Versteigerungstermin war eine umfassende Marktsprache und Vorbereitung des Zwangsversteigerungstermins durchzuführen, um nachhaltige und möglichst hohe Gebote zu erzielen.
  5. Es wurde die Verhandlung einer Ausbietungsgarantie zwecks Sicherung eines Mindestgebotes angestrebt.

# Lösungsansätze

1. Analyse und Aufbereitung der Informationen:
  - ❖ Systematische Aufbereitung und Ergänzung der Objektunterlagen u. a. durch Einsichtnahme in Bauakten, Einholung von Auskünften und intensive Zusammenarbeit mit dem Zwangsverwalter
  - ❖ Erstellung eines elektronischen, virtuellen Datenraums, um Bietern einen schnellen und effizienten Zugriff auf die Daten zu ermöglichen
2. Erstellung eines Teasers und eines Zeitplans, da der Versteigerungstermin durch das Gericht festgesetzt wurde, was eine stringente Planung erforderte
3. Umfassende Marktansprache über Anzeigen, gezielte Recherche potentieller regionaler Investoren und auf Basis der bestehenden Investorendatenbank
4. Durchführung von Objektbesichtigungen mit potenziellen Interessenten, u. a. auch einem Hauptmieter, wobei den Interessenten ausführlich der Hintergrund der Zwangsversteigerung und die Vorgehensweise dargelegt wurde
5. Einholung verbindlicher Angebote mit dem Ziel im Vorfeld eine Ausbietungsgarantie abzuschließen (hier zeigte sich bereits, dass hohes Interesse am Objekt bestand und schon vor dem eigentlichen Versteigerungstermin ein Bieterwettbewerb begann)
6. Verzicht auf die Ausbietungsgarantie in Abstimmung mit der Grundpfandrechtsgläubigerin, da einerseits ein Gebot über dem gerichtlich festgesetzten Verkehrswert wahrscheinlich war und mehrere Interessenten am Zwangsversteigerungstermin teilnehmen würden
7. Durchführung einer Geldwäscheprüfung aller Bieter im Vorfeld, sowie Prüfung von Finanzierungsnachweisen und Beschränkung des Bieterkreises auf seriöse Bieter durch verpflichtende Hinterlegung von 10 % des Verkehrswertes als Sicherheitsleistung



# Realisiertes Ergebnis

- ❖ Am Tag der Versteigerung waren ca. 40 Personen im Gerichtsaal anwesend. In einem Bieterwettstreit zwischen einem der Hauptmieter sowie einem regionalen Investor wurde letztendlich ein Höchstgebot von über EUR 7 Mio., bzw. 40 % über dem gerichtlich festgesetzten Verkehrswert, erzielt.
- ❖ Die weitere Abwicklung der Zwangsversteigerung sowie die Beendigung der Zwangsverwaltung liefen reibungslos und im Sinne der Grundpfandrechtgläubigerin, welche einen deutlich höheren Erlös als geplant verzeichnen konnte.
- ❖ Trotz einer anfänglich schlechten Informationslage und dem schlechten Image einer Zwangsversteigerung konnte aufgrund einer strukturierten und systematischen Vorbereitung und Durchführung des Vermarktungsprozesses, umfassend bereitgestellten Information und durch intensive Unterstützung der Bieter eine Wettbewerbssituation geschaffen werden, welche als Ergebnis einen Verwertungserlös deutlich über dem Marktwert ermöglichte.

# Kontakt

Steinberg Real Estate Management GmbH  
Feldstraße 1  
65719 Hofheim  
Deutschland

Telefon: +49 (0) 6192 973 3544

Mobil: +49 (0) 177 454 1325

E-Mail: [info@steinberg.management](mailto:info@steinberg.management)

Web: [www.steinberg.management](http://www.steinberg.management)