



**IHR PARTNER
FÜR KOMPLEXE
IMMOBILIENSITUATIONEN
UND FINANZIERUNGEN**

Fallstudie: Verwertung eines
immobilienbesicherten NPL-Portfolios

Besicherung: 20 gewerbliche Immobilien (deutschlandweit)

AUSGANGSSITUATION

Nach dem Ankauf eines Portfolios notleidender immobilienbesicherter Kredite (NPL) durch einen angelsächsischen Finanzinvestor wurde das Portfolio ab Ende 2015 von unserem Team im Rahmen eines Servicingmandates betreut.



Darlehensebene

Das Portfolio bestand aus neun komplexen, rechtlich und wirtschaftlich anspruchsvollen Einzel- als auch Konsortialdarlehen. Diese wurden von einem großen deutschen Bankhaus verkauft, da die individuellen Herausforderungen trotz langjähriger und intensiver Bearbeitung im Work-out der Bank nicht gelöst und die Darlehen nicht zurückgeführt werden konnten. Das Gesamtkreditvolumen betrug etwa 230 Mio. Euro. Die Darlehensnehmerseite bestand hauptsächlich aus Fondstrukturen in unterschiedlichen europäischen Jurisdiktionen. Die Kredite befanden sich in unterschiedlichen Stadien der Abarbeitung, wie z. B. in Insolvenzen, Treuhandverhältnisse in Folge der Sicherheitenverwertung von Geschäftsanteilen, aber auch teilweise in Konsensualstrategien.



Immobilienebene

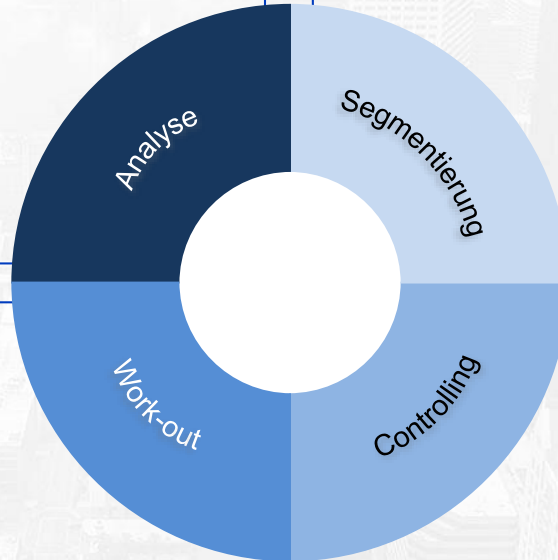
Als Sicherheit dienten 20 Immobilien im Wert von etwa 175 Mio. Euro. Die besichernden Immobilien lagen ausschließlich in Deutschland. Es handelte sich überwiegend um Büroobjekte, Einzelhandelsimmobilien und gemischt genutzte Gebäude. Die Gesamtfläche des Portfolios umfasste etwa 240.000 m² in B- und C-Lagen sowie mit teilweise erheblichem Instandhaltungsrückstand, Leerstand oder geringer Marktängigkeit.

LÖSUNGSANSÄTZE

Im Rahmen des Servicingmandates war es das Ziel, die Eigenkapitalrendite unseres Auftraggebers zu maximieren und daher wurden Schwerpunkte bei der Bearbeitung wie folgt gesetzt:

Analyse der bereits anverhandelten bzw. implementierten Workoutstrategien mit dem Ziel, die Rückzahlung in kürzerer Zeit und mit höheren Beträgen zu realisieren. Unsere Analyse umfasste die Immobilie, die Kreditverträge und die Bearbeitungshistorie sowie die Erörterung der zu implementierenden Strategien.

Möglichst einvernehmliche Beilegung von Streitigkeiten mit Konsortien, Verwaltern und Treuhändern, um eine zügige Verwertung aller Sicherheiten zu ermöglichen. Wo dies nicht möglich war, wurden die rechtlichen Möglichkeiten zur Beitreibung der Kreditforderung konsequent genutzt.



Segmentierung des Portfolios nach Strategieansätzen und erfolgreicher Weiterverkauf von Darlehen, welche den kurz- bis mittelfristigen Renditeerwartungen des Investors nicht entsprachen. Anschließende Strukturierung und Durchführung der Verkaufsprozesse inkl. Datenraumerstellung, Q&A und Vertragsverhandlung.

Regelmäßiges Controlling der Bearbeitungsfortschritte und Abstimmung mit dem Auftraggeber in Bezug auf die Steuerung von Kreditnehmern, sowie Asset- und Transaktionsmanagern. Als Basis hierfür diente ein maßgeschneidertes und mit dem Kunden abgestimmtes Reporting.


UMSETZUNG UND REALISIERTES ERGEBNIS



Nach einer sechsmonatigen Einarbeitungsphase wurde das erste Subportfolio mit vier Kreditengagements portfoliobereinigt und gewinnbringend an einen Investor weiterverkauft.

Bei den verbleibenden, vielversprechenden Fällen wurden alle Sicherheiten sukzessive innerhalb von eineinhalb Jahren wertmaximierend verwertet.

Langwierige und kostspielige Abschlussarbeiten für unseren Klienten wurden vermieden, indem die restlichen Forderungen im niedrigen zweistelligen Millionenbereich an einen Investor verkauft wurden.



Der Business Plan wurde um rund 30 % übererfüllt.
Zusätzlich wurde aus dem Verkauf des Restportfolios noch eine höhere einstellige Millionensumme erwartet.



Kontakt

Steinberg Real Estate Management GmbH

Feldstraße 1
65719 Hofheim
Deutschland

+49 (0) 6192 973 3544

info@steinberg.management

www.steinberg.management