



**IHR PARTNER
FÜR KOMPLEXE
IMMOBILIENSITUATIONEN
UND FINANZIERUNGEN**

Fallstudie: Workout eines verbrieften
(CMBS) Immobilienkredites

Besicherung: 32 gewerbliche Immobilien (deutschlandweit)

AUSGANGSSITUATION

- Im Dezember 2014 wurde das Special Servicing eines im Jahr 2005 verbrieften Immobilienkredits (CMBS – Commercial Mortgaged Backed Security) mit einem ursprünglichen Darlehensvolumen von mehr als 80 Mio. Euro übernommen. Die finanzierten Objekte befanden sich in Deutschland.
- Vor Übernahme des Special Servicings und vor Einleitung von Work-Out-Maßnahmen scheiterten Verhandlungen über eine einvernehmliche Lösung mit dem Darlehensnehmer, einer im europäischen Ausland ansässigen Objektgesellschaft, die das Darlehen zum Fälligkeitstermin der Gesamtforderung nicht bedienen konnte.



Darlehensebene

Sehr hohe Überschuldung der Objektgesellschaft, unkooperativer Darlehensnehmer, diverse Jurisdiktionen (Sitz des Kreditnehmers war nicht der Standort der Immobilien, Sponsor/Holding befand sich ebenfalls im Ausland)



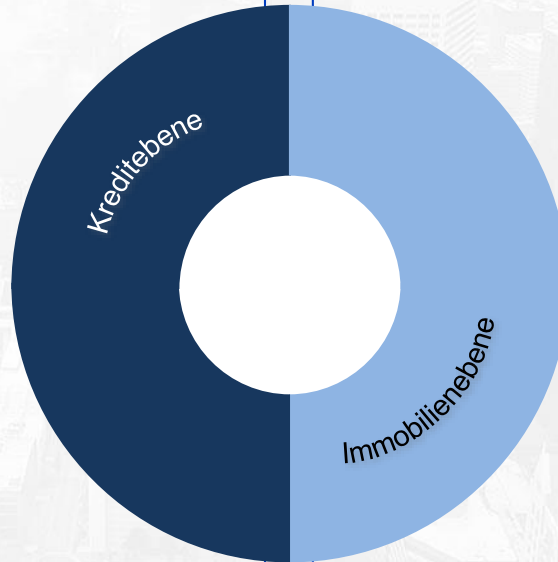
Immobilienebene

32 Immobilien (deutschlandweit), überwiegend unterdurchschnittliche Lage in strukturschwachen Gemeinden, sehr heterogene Mieterstruktur, geringe Mietvertragslaufzeit, verschiedene Nutzungsarten (Einzelhandel, Büro, Logistik, DIY), teilweise hoher Leerstand und Investitionsrückstau

Ziel: Maximierung der Darlehensrückführung unter Berücksichtigung der aktuellen Marktphase des Immobilienmarktes

LÖSUNGSANSÄTZE

- Im ersten Schritt war es entscheidend, weiteres Missmanagement durch den Eigentümer sowie den Abfluss von Liquidität zu verhindern. Ein weiteres Ziel war die Schaffung von Transparenz und ein geordneter Abverkauf des Immobilienbestandes bei gleichzeitiger Optimierung der jeweils erreichbaren Verkaufserlöse.
- Da sich der Darlehensnehmer unkooperativ verhielt, übte der Servicer die Stimmrechte als Gesellschafter aus (Share Pledge Enforcement) und tauschte die Geschäftsführung der Kreditnehmergesellschaft aus. Danach wurden die Gesellschaftsanteile (Share Appropriation) der Darlehensnehmergesellschaft auf zwei neu gegründete ausländische Objektgesellschaften übertragen, um die vollständige Kontrolle über das Portfolio und das damit einhergehende Asset Management zu erhalten.



- Detaillierte Analyse der 2012 genehmigten Einzelverkaufsstrategie und der besichernden Immobilien mit Fokus auf die jeweilige Marktsituation.
- Aktualisierung der Workout-Strategie in Kooperation mit dem neu mandatierten Asset Management Dienstleister vom ursprünglich geplanten Einzelverkauf zu Portfolioverkauf durch Bündelung von 28, vorwiegend einzelhandels-technisch genutzten, Immobilien zu einem Kernportfolio.
- Portfoliobereinigung durch Separierung von vier Objekten aufgrund anderer Nutzungsart oder individueller Eigenschaften zur individuellen Veräußerung.
- Stabilisierung des Kernportfolios durch Implementierung einer intensiven Lease-up Strategie für das Kernportfolio über einen Zeitraum von sechs Monaten, um das Portfolio durch Vergrößerung des WALTs für einen Portfolioverkauf vorzubereiten.

UMSETZUNG UND REALISIERTES ERGEBNIS



Schneller Verkauf der vier herausgelösten Immobilien innerhalb von drei Monaten zu marktgerechten Preisen sowie Stabilisierung des Kernportfolios durch Neuvermietungen und Mietvertragsverlängerungen

Vergrößerung der gewichteten durchschnittlichen Mietvertragslaufzeit um mehr als zwei Jahre

Erfolgreicher Verkauf des Kernportfolios Mitte 2016 an einen internationalen Investor im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens



Erzielung einer **Rückführungsquote** in Bezug auf das ausstehende Darlehen von **über 77%** bei laufender Bedienung des Kapitaldienstes



Kontakt

Steinberg Real Estate Management GmbH

Feldstraße 1
65719 Hofheim
Deutschland

+49 (0) 6192 973 3544

info@steinberg.management

www.steinberg.management