

Gebäude/Umfeld

Bestandsveräußerung 1: „Mit der Qualität der Verkaufsvorbereitung steigern Sie die Erfolgsaussichten.“

Für Bestandshalter ist der Verkauf von Wohnungspaketen nicht unbedingt das Tagesgeschäft, für die Käufer dieser Pakete aber schon. Grund genug sich professionellen Beistand während des Verkaufsprozesses zu sichern. Im Geschäftsfeld Wohnungswirtschaft der Aareal Bank, Wiesbaden, berät und unterstützt Manfred Over mit einem umfassenden Paket an Leistungen Wohnungs- und Immobilienunternehmen bei der Veräußerung von Beständen und damit bei der Optimierung ihres Portfolios. In einer dreiteiligen Serie in Wohnungswirtschaft heute geben er und sein Kollege Jörg Matheis einen ersten Einblick in die Materie. Lesen Sie heute warum die Aufbereitung der Objekte und Objektdaten der entscheidende Schritt des gesamten Verkaufsprozesses ist. In Teil zwei erfahren Sie warum er ein strukturiertes Verfahren für das erfolgversprechendste Modell für Verkäufer und Käufer hält, und in Teil drei: wie sich der Verkaufsprozess gestalten lässt, wenn problematische Immobilien im Fokus stehen.



Manfred Over; Foto Aareal

Das Verkaufen ausgewählter Teilbestände mit dem Streichen einer Wohnung zu vergleichen, ist durchaus sinnfällig. Beim Streichen ist die meiste Zeit der Arbeit auf die Vorbereitung aufzuwenden: Wenn erst einmal ausgeräumt und sorgfältig abgeklebt ist, geht das eigentliche Einfärben von Wänden und Decke schnell. Nicht anders beim Portfolioverkauf: Je mehr Mühe auf die Vorarbeiten verwandt wird, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit für einen glatten und sauberen Verkaufsprozess. Das klingt banal, ist aber ernst zu nehmen: Schon geringer Aufwand kann einen Erfolgsfaktor wie den ersten Eindruck beim Investor begünstigen. Dieses Beispiel soll zeigen, dass der Verkaufsprozess tatsächlich damit beginnt, sich intensiv mit den

Aareal Immobilienvermarktung heute – Ein komplexer Prozess, der Professionalität erfordert per KLIKK

in Frage kommenden Immobilien zu beschäftigen und zwar auf zwei Ebenen: Zum einen fundamental, in Form der Daten, die die Objekte beschreiben (Vendor Due Diligence), was sich in der Regel immer als preisrelevant erweist. Und zum zweiten praktisch mit der Frage, ob im Vorfeld noch etwas unternommen werden kann, um ein Portfolio interessanter zu machen – eine schlichte Gegenrechnung von Aufwand und potentielltem Ertrag.

Transparenz gibt Sicherheit, Sicherheit verspricht Erfolg

Der größte Effekt der Vendor Due Diligence ist der, dass sie hilft, Unsicherheiten sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer zu minimieren. Lernen Sie Ihre Immobilie mit Hilfe eines versierten Dienstleisters aus einem weiteren Blickwinkel – nämlich jenem des Käufers – neu kennen. Arbeiten Sie Ihre Erkenntnisse dann so transparent auf, dass ein Interessent das sichere Gefühl bekommt, in allen Belangen zu wissen,



Jörg Matheis; Foto Aareal

wofür er sein Geld ausgeben soll. Die fundierte Datenerhebung und -analyse sowie der offene Umgang mit den Ergebnissen zahlt sich immer aus, denn Bestpreise können sich nur auf den im wahrsten Sinne augenscheinlichen Zustand der Ware beziehen. Wer gewillt ist, hohe Summen zu investieren, schaut genau hin, was er dafür bekommen kann. Je mehr Informationen Sie offenlegen können, ohne Raum für Nachfragen zu bieten, umso überzeugender werden Sie als vertrauenswürdiger Verkäufer. Ein nicht zu vernachlässigender Nebeneffekt einer gut vor- und aufbereiteten Datenbasis: Sie können sich als Auftraggeber in der Folge weitgehend aus dem nachfolgenden Prozess der Verhandlung mit den potentiellen Investor heraushalten, weil Ihr Dienstleister jede Nachfrage autark und kompetent

beantworten kann. Wir haben übrigens die besten Erfahrungen damit gemacht, dass wir für unsere Kunden nicht nur die rein objektbezogene und cashflow-orientierte Vendor Due Diligence machen, sondern sie einbetten in Standortanalysen – Daten zur baulichen und gesellschaftlichen Struktur der Kommune und zur Wettbewerbsslage. Die eigentliche Vermarktungsphase – egal ob als private oder public placement durchgeführt – lässt sich durch die umfangreiche Vorarbeit nachweislich kurz halten, weil keine zu klärenden Fragen mehr aufkommen. Zudem sind die Angebote, die Sie erhalten, objektiver vergleichbar, weil Sie die Sicherheit haben, dass alle Interessenten die jeweilige Preisvorstellung auf Basis gleicher Informationen entwickelt haben. Denn wir sorgen dafür, dass alle die gleichen Informationen erhalten.

Sorgsamkeit bis ins Detail – eine Selbstverständlichkeit

Wenn Sie Ihr Auto verkaufen wollen, fahren Sie es noch einmal durch die Waschstraße. Weniger sorgfältig sollte man bei Immobilien keinesfalls sein. Seien Sie sich dabei nicht zu schade, auch die scheinbar nebensächlichen Dinge im Auge zu behalten, denn bedenken Sie: Ein Investor, der Ihre Objekte begehrt, wird immer im Hinterkopf behalten, wenn unglücklicherweise gerade Sperrmüll ansteht, wenn sich die Wohnungen unsauber oder mit Altmöbeln präsentierten, wenn die Abflüsse lange trocken lagen und die Wohnung entsprechend riecht. Experten sind der Meinung, die umfassende und transparente Datenaufbereitung könne sich mit bis zu 10% auf den Verkaufsertrag auswirken (abhängig natürlich von vielen weiteren auch makroökonomischen Aspekten). Zusätzlich sollte man darüber nachdenken, ob ein geringer Aufwand für Instandhaltungsmaßnahmen nicht den Verkaufserfolg positiv beeinflussen könnte.

Der eine Schuss, der sitzen sollte

Hinter diesen Empfehlungen, die Verkaufsobjekte möglichst faktenreich, genau und transparent aufzuarbeiten, steht die Tatsache, dass der Immobilienmarkt ein gutes Gedächtnis hat. Steht ein Objekt in einem schlechten Ruf, entsteht in Relation zu einer vorhergehenden intensiven Vorbereitung ein exorbitanter Aufwand, um es dennoch mit einem zufriedenstellenden Ergebnis zu verkaufen. Wir haben mitansehen müssen, wie durchaus interessante Angebote verdorben wurden, indem man sie zur „Marktwertprobe“ angeboten hat, nur um den Preis zu testen. Umso böser ist das Erwachen, wenn sich dabei herausstellt, der nur erprobte Marktwert liegt unter dem Buchwert – und erfordert im unglücklichsten Fall eine Wertabschreibung.

Bedenken Sie, dass Sie womöglich ein einziges Mal – und vielleicht zum Besten eines Anteilseigners – Objekte veräußern wollen, und dass Ihnen dann auf Käuferseite in der Regel Profis gegenüberstehen, für die diese Verhandlungen (und die Beachtung der ein oder anderen Schwachstelle, die ganz legitim als Preisdrücker taugen könnte) Tagesgeschäft darstellt. Sie sollten dem, und sei es durch Hilfe Dritter, ebenso professionell begegnen.

Manfred Over
Jörg Matheis

Die Aareal Bank
Die Aareal Bank AG ist einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten und ist im MDAX gelistet. Die Unternehmen der Gruppe sind unter dem Dach der Aareal Bank AG in den beiden Geschäftssegmente Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting / Dienstleistung gebündelt. Im Bankbereich Wohnungswirtschaft des Segments Consulting/Dienstleistungen bietet sie spezialisierte Bankdienstleistungen, Electronic Banking, die automatisierte Abwicklung von Massenzahlungsverkehr und die Optimierung weiterführender Prozesse an. Darüber hinaus vermarktet der Bankbereich Wohnungswirtschaft auch Liegenschaften für Dritte. Im Fokus stehen hierbei eine detaillierte Vendor Due Diligence, Markt- und Standortanalysen sowie eine personalisierte, aktive Investorensprache.