

AUSGABE 10
15 €

THE PROPERTY

DAS MAGAZIN FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER



Klaus-Michael Kühne



Florian Schörghuber



Kurt Zech



Bernard große Broermann



Ortwin Goldbeck



Walter Wübben

DIE 100 REICHSTEN IMMOBILIENBESITZER

P5 IN MIAMI

Unsere Redaktion war mit 15 P5-Fans in Florida und hat den US-Markt analysiert.

Seite 28–31

BILANZANALYSE

Ein Einblick in die Welt von Instone. Vom fallenden Kurs und der steigenden Vergütung des Vorstandes.

Seite 36–42

DIE ZUKUNFT DER BAUBRANCHE

Prof. Nikolas Müller (ebs) über die Zukunft des deutschen Baus.

Seite 78–81

Bauträger in der Krise – Anatomie eines Falles

Derzeit kämpfen viele Bauträger und Projektierer ums Überleben, Baustellen stehen still und die Zahl der Insolvenzen steigt. THE PROPERTY hat **Florian Wiesner**, Partner der Kanzlei FPS, in Frankfurt besucht und gefragt, was er Erbwerbern von Bauträgerprojekten raten würde, auch wenn es schon brennt.



FOTO
FPS

THE PROPERTY: Sie und Ihr Team beraten beim Erwerb eines Bauträgerprojekts in einem Krisenfall mit einem Gesamtvolumen von 110 Millionen Euro mit Schwerpunkt der Projekte in Sachsen. Was ist dort schiefgegangen?

FLORIAN WIESNER: In diesem Fall haben wir eine der größten deutschen Pensionskassen beim Erwerb eines Bauträgerprojekts eines namhaften Projektentwicklers vertreten. Das Projekt ist durch allseits bekannte Krisen von gestiegenen Materialkosten, Verzögerungen, gestiegenen Zinsen schwer getroffen worden. Wie viele Projekte wurde es unter Schönwetter-Voraussetzungen kalkuliert und steht – im Sturm – nun unter enormem finanziellem Druck. Das Projekt sah im Wesentlichen einen Festpreis vor, der aufgrund der unvorhergesehenen Entwicklungen nicht mehr haltbar war. Im Ergebnis mussten die Fertigstellungstermine mehrfach verschoben werden, und es war absehbar, dass bei der Abnahme erhebliche Mängel und Restleistungen vorhanden sein würden. Aus dem Markt war gleichzeitig bekannt, dass der Bauträger auch seine Nachunternehmer teilweise nicht mehr bezahlte und diese von der Baustelle abzogen.

THE PROPERTY: Können Sie auf die vertraglichen Aspekte eingehen, die in diesem Fall besonders relevant waren?

FLORIAN WIESNER: Gerne. Ein kritischer Punkt war, dass wir uns außerhalb des Anwendungsbereichs der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) befanden, die normalerweise strengere Sicherungspflichten für den Bauträger vorsieht. Das erlaubte es, vom ursprünglichen Ratenzahlungsplan abzuweichen und vorfällige Zahlungen zu vereinbaren, die eigentlich nicht dem Bautenstand entsprachen. Dies war eine Maßnahme der Parteien, um die Projekte trotz finanzieller Engpässe fortzuführen, führte jedoch zu einer signifikanten Überzahlung und verkomplizierte die Verhandlungen mit dem Bauträger erheblich.

THE PROPERTY: Wenn der Erwerber dann nicht mehr zahlt, hören nach und nach die Gewerke auf, die Baustelle steht still. Was bleibt dann noch als Option?

FLORIAN WIESNER: Das ist dann nicht selten der Zeitpunkt, an dem bei mir das Telefon klingelt. Unser FPS-Ansatz lautet dann: sehr schnell und umfassend beraten.

Wir haben im vorliegenden Fall ein Team aus Experten für privates Baurecht, Bauträgerrecht, Insolvenzrecht und Mietrecht zusammengestellt. Die Verhandlungsführung hat Christian Gerecke, Ex-Staatsanwalt und Immobilienprofi, übernommen. Die Komplexität der Situation erfordert dann immer eine koordinierte Strategie, die juristisch fundiert und zugleich praxistauglich ist.

THE PROPERTY: Was für eine Situation hat Ihr Team vorgefunden, als Sie in die Verhandlung eingestiegen sind?

FLORIAN WIESNER: Die Parteien diskutierten zwar einvernehmliche Lösungen. Aufgrund sehr unterschiedlicher wirtschaftlicher Betrachtungen, nicht eingehaltener Vereinbarungen und robust geführter Verhandlungen war eine einvernehmliche Lösung zu diesem Zeitpunkt aber weit entfernt – die Parteien stritten an zig Haupt- und auch Nebenschauplätzen. Insbesondere bei der Höhe der variablen Kaufpreiserhöhungselemente wurde seitens des Bauträgers mit allen mehr oder weniger lauterer Mitteln vorgegangen. Baulich war ein abnahmereifer Zustand nur in einem Projekt gerade so erreicht worden. Was die Situation wirtschaftlich, aber auch emotional weiter verkompliziert hat, war, dass sowohl Gewerbeeinheiten als auch vor allem 250 Wohneinheiten zu einem großen Teil vermietet waren. Aufgrund der Verzögerung und nicht eingehaltener Zusagen des Bauträgers litten vor allem die Wohnraummieter. Das sind natürlich auch Familien mit kleinen Kindern, die über Monate in Hotels untergebracht werden müssen.

THE PROPERTY: Das klingt nach Positionen von Projektentwickler und Erwerber, die nur schwer zusammenzuführen sind. Mit welcher Verhandlungsstrategie ist Ihr Team vorgegangen?

FLORIAN WIESNER: Vor dem Hintergrund einer drohenden Insolvenz und der Vermietungssituation sowie seitens der Gewerbieter geltend gemachter extensiver Vertragsstrafen wurde im größten Projekt erwerberseitig eine schnelle Lösung angestrebt. Die ›Trennungslösung‹, die letztlich nach zähen Verhandlungen im Projekt auch vereinbart wurde, sah vor, dass der Erwerber die Projekte in Eigenregie fertigstellt und ebenfalls Mängelbeseitigung und Restleistungen erbringt. Voraussetzung für die Fertigstellung in Eigenregie war, dass die ›kritischen Gewerke‹, die zur Fertigstellung des Projekts unbedingt erforderlich waren, zu einer Zusammenarbeit bewegt werden konnten, obwohl diese hohe Außenstände bei dem Projektentwickler hatten. Dieser Interessenkonflikt konnte darüber gelöst werden, dass ein Restkaufpreis vereinbart wurde, der anteilig zur Erfüllung von Verbindlichkeiten von Nachunternehmern zu verwenden war. Aufgrund der zähen und

teilweise mit allen Mitteln geführten Verhandlungen über eine ›Trennungslösung‹ haben wir parallel zum ›Verhandlungsweg‹ auch ein rechtliches Vorgehen als Plan B vorbereitet. Denn: Die Lösung der Probleme in einem weiteren Projekt dauert an.

THE PROPERTY: Was würden Sie den Bauträgern empfehlen, die aktuell nicht mehr weiter wissen?

FLORIAN WIESNER: Problematisch bei der Bauträgerkonstellation ist bei einer Ex-post-Betrachtung zum einen der vereinbarte Festpreis, der von erfolgsverwöhnten Projektentwicklern in Unwissenheit über die aufkommenden Krisen kalkuliert wurde. Probleme im Projekt fallen dem Erwerber vom Bauträger womöglich auch später als dem klassischen Bauherrn auf, der selbst die Zügel auf der Baustelle in der Hand hält. Dann ist es wichtig, die eigene Vertragslage genau zu analysieren und zu verstehen, welche Rechte und Pflichten bestehen. Eine frühzeitige juristische Beratung kann helfen, die Situation realistisch einzuschätzen und Strategien zu entwickeln. Insbesondere sollte geprüft werden, ob Anpassungen der Verträge möglich und sinnvoll sind, um auf die geänderten Rahmenbedingungen zu reagieren. Wichtig ist auch, offen für Verhandlungen zu sein und nach einvernehmlichen Lösungen zu suchen, bevor der Konflikt eskaliert.

THE PROPERTY: Letzte Frage: Die Insolvenzwellen droht; wie sollten Bauträger vorgehen, die mit dem Rücken zur Wand stehen?

FLORIAN WIESNER: Wenn alle Stricke reißen und man an einem Insolvenzverfahren nicht mehr vorbeikommt, dann sollte man so früh wie möglich die verbleibenden Optionen prüfen. Dabei spielt das Schutzschirmverfahren häufig eine zentrale Rolle. Im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens lässt sich der Geschäftsbetrieb in der Regel aufrechterhalten und es bieten sich nachhaltige Sanierungsmöglichkeiten, häufig verbunden mit einer finanziellen und operativen Restrukturierung. Ein Vorteil des Schutzschirmverfahrens besteht darin, dass die Geschäftsleitung im Wege der Eigenverwaltung aktiv die Sanierung steuern kann. Dabei kommen u. a. über das Insolvenzgeld Effekte hinzu, die die angespannte Liquiditätssituation entlasten. Zudem ist ein Schutzschirmverfahren stark auf Sanierung und den Erhalt der Gesellschaft sowie des Geschäftsbetriebs ausgerichtet. Der Erfolg eines Schutzschirmverfahrens hängt jedoch häufig von den Vorbereitungsmaßnahmen im Vorfeld ab, sodass eine frühzeitige Auseinandersetzung als Plan-B-Szenario insgesamt ratsam ist.

THE PROPERTY: Herr Wiesner, vielen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch und Ihre Expertise.

P5

**PROPERTY
KONGRESS**

Der Kongress der Immobilienbranche
17. — 18. Juni 2024
Kap Europa Frankfurt

www.p5.immo
info@p5.immo

P5 Property Kongress ist die neue Plattform für die Immobilienwirtschaft und findet in der deutschen Hauptstadt der Finanz- und Immobilienwelt statt. Sie versteht sich als sachlicher Impulsgeber für aktuelle Trends. 1.000 Teilnehmer ermöglichen perfektes Netzwerken und Neukundengewinnung.



**ZWEI TAGE –
WAHRE WERTE**

TICKETS:

599 EUR
Regulär



p5.immo/tickets