

Alternative Investitionsformen

Immobilienwerb über den Kauf von Grundpfandrechten

Interview von Maren Minow

Ulrich Bock erwirbt Immobilien in ganz Deutschland. Jedoch nicht über den üblichen Weg des Kaufs, sondern über den Erwerb von Grundpfandrechten, wenn Eigentümern die Zwangsversteigerung droht. Oft ist es ihm gelungen, Immobilien einen neuen wirtschaftlichen Hintergrund zu geben und sie später gewinnbringend zu veräußern. Im Interview erzählt er uns seine Erfolgsgeschichte.

Der Immobilienmarkt bietet verschiedene Formen von Investitionsmöglichkeiten und Investmentaktionen. Wie gestaltet sich das mit den Grundpfandrechten als Investitionskonzept? Man muss sehr gut vernetzt sein und auch finanziell ganz gut aufgestellt sein. Aber das können Sie sicher besser erklären...

Ulrich Bock: Die Immobilienbranche hat sich meiner Ansicht nach aufgesplittet. Einen Bereich stellt das regionale Maklergeschäft mit Ein- und Zweifamilienhäusern dar. Dabei handelt es sich um eine Tätigkeit, die den Bereich Grundpfandrechte als Investitionskonzept selten berührt.

Wir reden darüber, dass Einzelpersonen oder Gesellschaften Zugriff auf Immobilien nehmen, bei denen der Schuldner die regelmäßige Zahlung eingestellt hat. Diese Art von Immobilie wird durch den Gläubiger, der Bank, in Eigenregie vermarktet.

Wer sich mit dem Bau von Grundpfandrechten beschäftigt, verfügt oft über wenig Vorkenntnisse darüber was ein Einfamilienhaus in Walsrode oder in Hösstel bei Düsseldorf wert ist, selbst wenn ein Verkehrswertgutachten vorliegt. Dieses mag rechtlich zutreffen und für die Er-

mittlung des Wertes detailliert dargestellt sein – aber die Wirklichkeit liegt im Markt. Eine Investitionsmöglichkeit bietet sich jemandem, der in der Lage ist, freie Liquidität von 300.000 bis 500.000 Euro und höheren Beträgen aufzuwenden. Oder durch die Aufnahme von Darlehen, bei denen die Bank keine zweckgebundene Verwendung nachgewiesen haben will. Dann kann ich mich an Einzelpersonen oder Unternehmen wenden, die von Banken notleidende Kredite aufkaufen.

Was sind notleidende Kredite?

Ein Beispiel: Einem Investor wird ein Schweizer Franken Darlehen gewährt um ein Mehrfamilienhaus zu bauen. Er erhält 4 Millionen Franken und tauscht diese in 5 Millionen Euro. Schuldig bleibt er weiterhin 4 Millionen Franken. In den vergangenen Monaten gewann der Schweizer Franke um mehr als 20% an Wert - und somit stiegen auch die Schulden des Darlehensnehmers. Aber der Ertrag, den er aus seiner Immobilie in Euro erhält, steigt nicht an.

Auf diese Weise sind viele Häuslebauer insolvent geworden. Ihr Darlehen wurde gekündigt und der Schuldner musste sich nach einem Käufer umschauchen. In manchen Fällen haftet er persönlich, in anderen nicht – sofern die Bank ihm im

Vorfeld ein Darlehen gewährt hat, bei dem man auf eine persönliche Rückzahlungsverpflichtung verzichtet hat. Stichwort dazu: Non-Recourse.

Manchmal möchte der Schuldner auch nicht an der Verwertung seiner Immobilie mitwirken. Dann betreibt die Bank die Zwangsversteigerung und stellt möglicherweise fest, dass die Immobilie nicht zu den Konditionen zu verwerten ist, die sie sich erhofft.

In den vergangenen Jahren haben Banken gesonderte Gesellschaften gegründet auf die sie ihre notleidenden Forderungen übertragen. In dem sie diese Forderungen auslagerten, konnten sie ihre eigene Bilanz „schöner gestalten“. Ihre neue Gesellschaft erhielt die Aufgabe, die Immobilie und notleidende Forderung zu vermarkten. Ungern verkauft sie sie einzeln, aber in kleinen oder größeren Paketen.

Werden die Immobilien von der Bank dann wahllos zusammengepackt oder gibt es da ein System?

Die Bank strukturiert die Immobilien, indem sie sie unter regionalen Gesichtspunkten aufteilt, oder in einem Paket, das sich beispielsweise auf Lebensmittelverkaufsflächen bezieht. Ein Kleinpaket



macht sicherlich einen Betrag von 10-20 Millionen aus.

Ein Investor kann sich mit gleichgesinnten zusammenschließen und Immobilien erwerben, in dem er mit der Bank um das Grundpfandrecht verhandelt. Nach dem Kauf muss der Investor sich selber in das Eigentum bringen. Letztendlich zielt sein Vorhaben darauf ab, dass er Eigentümer mit einer wesentlich höheren Rendite wird, als wenn er die Immobilie auf dem freien Markt erworben hätte. Er hat die Immobilie für 4 Millionen bekommen, kann sie für 5 Millionen verkaufen – die Differenz gestaltet seinen Gewinn. Die Geschäftsidee lautet: Ich erwerbe von der Bank eine Forderung die niedriger ist als der Geschäftswert der Immobilie, der Verkehrswert. Auf dieser Grundlage werde ich Eigentümer der Immobilie und verkaufe sie an einen Dritten mit einem Mehrerlös. Im Regelfall handelt es sich um eine gewerbliche Immobilie.

Man braucht einen juristischen Berater, die Kenntnisse eines Immobilienmaklers und im Prinzip auch viele Kontakte, oder?

Eher nicht - wenn ich bemüht bin, die erworbene Immobilie gleich wieder zu verkaufen, wende ich mich an ortsansässige oder überregional tätige Maklerbüros.

In diesem Bereich mit den unterschiedlichsten Rechtsansätzen tummeln sich zunehmend mehr Unternehmen. Ich

habe keine Schwierigkeiten Immobilien wieder zu platzieren. Spätestens nach vier Monaten habe ich mein Kapital zurück und hoffentlich auch einen entsprechenden Gewinn verzeichnet.

Wie bringt man das benötigte Kapital auf?

Dafür gibt es eben „Kapital-Sammelstellen“, aber diese sind mit äußerster Vorsicht zu genießen.

Wenn Sie Ihr Geld anderen Leuten übertragen, sollten Sie sich der Hilfe eines Anwalts oder Notars bedienen. Wenden Sie sich lieber an einen Notar, die Zahl der Anwälte, die das Kapital ihrer Mandanten veruntreuen, ist in den letzten Jahren gestiegen. Der Notar behält seinen Daumen drauf – Geld tauschen wir nur gegen Grundpfandrecht! So ist auch sichergestellt, dass das Geld nicht weg ist – es verbleibt in der Immobilie.

Lohnen sich derartige Investments, haben Sie ein Beispiel?

Der Checkpoint Charlie war ursprünglich eine Immobilie, deren Ankauf und Projektierungsmaßnahme von der Berliner Volksbank finanziert wurde. Aufgrund von wirtschaftlichen Schwierigkeiten wurde die Immobilie an die Tochter des Volks-und-Raiffeisenverbandes verkauft. Die Immobilie fand keinen Käufer, denn die Forderungen der Bank lagen höher als das, was Interessenten bereit wären zu zahlen. Ich habe eine irische

Investorengruppe kennengelernt, die bereit war zu investieren. Sie haben einen Betrag von 29 Millionen Euro geboten und innerhalb von sieben Stunden den Vertrag mit der Bank geschlossen und bezahlt. Damit waren beide Checkpoint Charlie Grundstücke rechts und links von der Friedrichstraße an die Cannon Kirk Group veräußert. Die Bank hat einen moderaten Preis erzielt und die Immobilie war vom Markt. Den Ankauf habe ich begleitet, betreut und mit den irischen Investoren abgewickelt. Zu Jahresanfang 2015 ist ihnen dann der Wiederverkauf gelungen – für sage und schreibe 85 Millionen.



Ulrich Bock
Immobilieninvestor