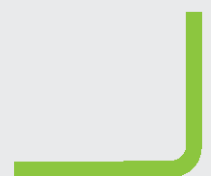
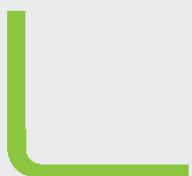
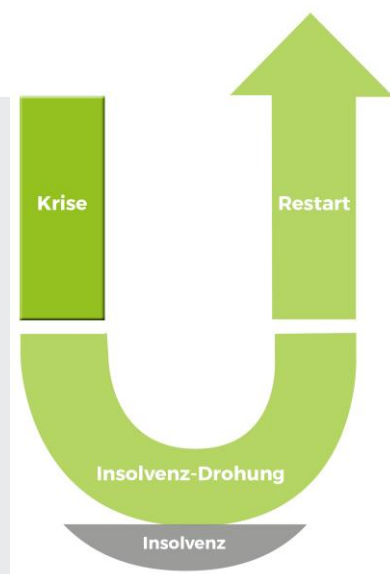




Immobilienbesitzer in Existenznot

ULLI ENGELMANN



Wenn Sie anhand eines Praxisfalls erfahren möchten

- wieso Unternehmer als Immobilienbesitzer scheitern können
- wie Kreditnehmer in einem Machtungleichgewicht gewinnbringend verhandeln können
- wie die Spirale von Konflikt – Krise – Katastrophe rechtzeitig beendet werden kann
- warum Zins- und Tilgungsaussetzungen nicht wirklich weiterhelfen
- warum Recht nicht weiterhilft
- wie ein völlig anderer Verhandlungsansatz erfolgversprechend gelingen kann
- was der Unterschied zwischen professionellem Verhandeln und Bankgesprächen ist
- wie Sie in der Krise sogar Mehrwert schaffen können
- wen Sie dabei an Ihrer Seite brauchen

dann lesen sie hier weiter....



Wie ein Immobilienbesitzer in Existenznot geraten kann

Ein typisches Beispiel: Seit Monaten entnahm ein Berliner Selbständiger einen Großteil der Darlehnsraten für das eigene Betriebsgrundstück aus dem Gewinn des Betriebes obwohl dieses Grundstück in seinem Privatbesitz war. Schon lange reichten die Mieterträge, wie es bei ordentlichen Immobilienengagements normal sein sollte, nicht mehr für die Ratenzahlungen aus. Und als zu dem steigenden Investitionsstau auch noch die Aufträge temporär zurückgingen, kam, was kommen musste:

Die Darlehnsraten konnten nicht mehr komplett bedient werden. Eine der Banken kündigte und forderte den Unternehmer auf, binnen kurzer Frist das Restdarlehen auf einen Schlag zurückzuzahlen. Das ist zwar lebensfremd aber rechtens. Zwangsmaßnahmen wurden angedroht. Gegen ihn persönlich ebenso wie für das Grundstück.

Die Bank (A) forderte noch ca. EUR 975.000. Einer weiteren Bank (B), die im Grundbuch an erster Stelle gesichert war, schuldete der Kreditnehmer noch ca. EUR 375.000. Deren Kredit war „ungestört“, wie die Banker sagen, also dieser wurde ordnungsgemäß bedient. Und so floss zwar ein großer Teil der Kreditraten an die Banken; Zwangsmaßnahmen waren aber nicht mehr zu

vermeiden. Ein Dilemma, das das existenzielle Aus für den Immobilienbesitzer bedeutet hätte.

Wie sich der Unternehmer half, die Spirale von Konflikt – Krise – Katastrophe zu beenden.

In einer Wirtschaftszeitschrift las der Unternehmer, dass es Hilfe Dritter gibt, die sich professionell auf das Verhandeln mit Banken spezialisiert haben. Ein erstes Telefonat und ein kostenfreies erstes Treffen wurden vereinbart. Dabei kamen alle Sorgen, die bereits da waren, aber auch die, die noch zu erwarten sind auf den Tisch. Eine echte Existenzkrise, die zu eskalieren drohte. Sich da zu offenbaren, fällt gestandenen Unternehmern oft sehr schwer.

Jan B. aber wusste sich selber keinen Rat mehr, nachdem alle Gespräche mit beiden Banken scheiterten und Rechtsanwälte zwar hohe Rechnungen stellten, aber das Problem nur von der rechtlichen Seite aus betrachteten. Da aber hatte die Bank ja Recht mit der Kündigung.

Es bedarf eines völlig anderen Ansatzes, mit Banken erfolgreich zu verhandeln.

Klarheit und Lösungsfindung sind Prozesse, die umso gründlicher von statten gehen können, je mehr wir unseren Blickwinkel verändern und die Sache aus mehreren Perspektiven betrachten lernen. Antoine de Saint-Exupéry, Autor des „Kleinen Prinzen“ sagte über Klarheit:

„Um klar zu sehen, genügt ein Wechsel der Blickrichtung.“

Wer das überzeugend kann, wem das strategisch gelingt; der kann Optionen verhandeln, die vermeintliche Gegner zu Partnern werden lässt. Und so können Lösungen gefunden werden, die dem einen seine Existenz sichern und dem anderen sein Gesicht wahren lässt. Mit dieser Mission arbeiten wir seit zwei Jahrzehnten erfolgreich im Auftrag notleidender Immobilienbesitzer.

Wie haben wir konkret bei Jan B. mit den Banken verhandelt?

Unter Zuarbeit des Kunden erstellten wir eine Risikoanalyse. Darin enthalten sind Fakten zur Vermögenslage, Bewertungen der Immobilien, alle Arten und Höhe der Verbindlichkeiten, die Ziele und Angebote des Kunden und die momentane Sicht der Banken. Insgesamt standen ca. EUR 1.430.000 an Verbindlichkeiten einem Vermögen von ca. EUR 1.150.000

gegenüber. Um hier eine tragbare Balance zu erreichen, musste ein Kapitalschnitt verhandelt werden. Hohe Schule.

Zins- und Tilgungsaussetzungen oder die Streckung von Laufzeiten sind aus unserer Sicht keine dauerhaften Alternativen für eine einvernehmliche Klärung der Krise. Auch wenn dieses Mittel regelmäßig von Beratern angeboten wird.

Moral und Kreditwirtschaft.

Verhandlungen über einen optimalen Schuldenschnitt sind zwar wesentlich schwieriger, aber dafür nachhaltig. Was optimal bedeutet, darüber gehen die Meinungen der Partner naturgemäß sehr auseinander. Eine Risikoanalyse, die auch der Kreditgeber fachlich nachvollziehen kann, sorgt dabei für Klarheit auf beiden Seiten. Im Regelfall bedeutet das, dass der Kreditgeber Kapital verliert. Beim Kunden werden Verbindlichkeiten und Kapitaldienst spürbar verringert.

Voraussetzung, dass solch ein Verhandeln auf Augenhöhe Erfolg hat, sind Wahrheit, Klarheit und vor allem gegenseitiges Vertrauen der Handelnden. Ohne gegenseitigen Respekt und Wertschätzung des jeweils anderen scheitern solche Gespräche.

Das überzeugt und bereitet einen fairen Weg für einvernehmliche Lösungen. Selbstverständlich kann eine Bank bewerten, ob die vorgelegten Argumente fachlich korrekt sind und mit dem Blick auch auf deren Vorteile erarbeitet wurden. Eigene konstruktive Überlegungen lässt die Bank erfahrungsgemäß vermissen. Der Kunde „muss liefern“.

Wichtig ist uns daher, die gute Reputation, die wir mit unserer menschlichen und fachlichen Handlungsweise über Jahre erarbeitet haben, mit jedem neuen Fall zu festigen.

Was wir mit professionellem Verhandeln erreichen können.

Als bei Jan B. später der Verkehrswert des Betriebsgrundstückes ermittelt wurde, war klar, dass er seine Verbindlichkeiten bei Bank A und Bank B nicht durch Verkauf tilgen konnte. Seine Ehefrau bot unter all den Kaufinteressenten schließlich den höheren Preis und damit den geringsten Kreditausfall für die Bank. Zusätzlich konnte mit Hilfe Dritter eine attraktive Einmalzahlung den Weg für einen freihändigen Verkauf freimachen. Eine der Bedingungen unseres Kunden war, dass die Bank A auf die verbleibende Restschuld verzichtet.

Mit dieser Option entging einerseits die Bank einem wesentlich größeren Kreditausfall.

Unser Kunde hatte andererseits nach fast einem Jahr Verhandlungen seine Restschuld los und behielt die Immobilie im Familienbesitz. Und das mit dauerhaft tragbarer Belastung.



0221-999 834-08

So verstehen wir das Schaffen von Mehrwert in einer Krise.

Über den Autor Ulli Engelmann

Selbstständiger Berater bei TEAM U, Dipl.-Wirtschaftsingenieur, arbeitet seit 15 Jahren freiberuflich als Wirtschaftsmediator, Verhandlungsexperte und Conflict Coach. Seine Schwerpunkte sind komplexe Konfliktlösungen in der Kredit-, Bau- und Immobilienwirtschaft genauso wie im Mittelstand. Seine fachliche Expertise für faire und ausgewogene Lösungen schöpft der Spezialist für Bankkonflikte auch aus seiner zehnjährigen früheren Tätigkeit als Direktor einer Hypothekenbank.

