



Case Study: Verkauf einer leerstehenden Büroimmobilie

Ausgangssituation, Aufgabenstellung, Zielsetzung:

Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung auf indirekte Immobilienanlagen vergab eine Ärzteversorgung den Auftrag, eine leer stehende Büroimmobilie in Frankfurt Bockenheim zu verkaufen. Aufgrund unterschiedlicher Einschätzungen des erzielbaren Verkaufspreises wurde mit dem Auftraggeber vereinbart, das Objekt mit dessen Preisvorstellung in Höhe von € 6,75 Mio. anzubieten. Im Gegenzug wurde zugesichert, dass die Einschätzung des Auftragnehmers in Höhe von € 4,35 Mio. akzeptiert würde, sollte der Markt einen höheren Preis nicht akzeptieren. Gemeinsames Ziel war, die Transaktion innerhalb eines Zeitraumes von 6 Monaten erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Verantwortungsbereich: Projektleitung

Zum Verantwortungsbereich gehörte die Zusammenstellung aller relevanter Objektunterlagen, die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés sowie die Identifizierung potentieller Käufer und deren Ansprache. Der Auftraggeber wurde während des Projektes regelmäßig mündlich und schriftlich informiert und bis zum erfolgreichen Verkauf an einen lokalen Privatinvestor betreut.

Vorgehensweise:

Um sich einen ersten Eindruck von der Immobilie verschaffen zu können, wurde diese zunächst besichtigt und im Anschluss daran die zur Verfügung gestellten Unterlagen in einem Exposé zusammengefasst. Die wesentlichen Eckdaten stellen sich wie folgt dar:

- Fertigstellung: 1970
- Mietfläche Büro, ca.: 2.450 qm
- Mietfläche Lager, ca.: 80 qm
- Parken: 23 TG- und 13 Außenstellplätze
- Flexibel gestaltbarer Grundriss auf allen Etagen

Aufgrund des Alters, des hohen Instandhaltungs- und Modernisierungstaus der Immobilie und eines sich positiv entwickelnden Büovermietungsmarktes wurden lokale Projektentwickler als Kernzielgruppe möglicher Käufer identifiziert. Nach Freigabe von Exposé und Investorenliste durch den Auftraggeber, wurde das Angebot zunächst telefonisch vorgestellt. Grundsätzlich Interessierte erhielten im Anschluss das Exposé per Post zugesandt. Drei Werkstage später wurde damit begonnen, nachzufassen. Die Immobilie ist auf großes Interesse gestoßen und nach 9 Besichtigungsterminen konnten 6 Kaufpreisangebote zwischen € 3,35 Mio. und € 4,2 Mio. an den Verkäufer weitergeleitet werden. Die Empfehlung war, mit den drei Interessenten die oberhalb € 4 Mio. geboten haben zu verhandeln. Deren Erwerbsinteresse war allerdings nicht sehr ausgeprägt, weshalb dem Auftraggeber empfohlen wurde, mit dem vierthöchsten Bieter zu sprechen: Zwischenzeitlich wurde in Erfahrung gebracht, dass diesem ein Ankauf weggebrochen war und er einen gewissen Druck hatte, etwas zu kaufen. Im Verlauf der Verhandlungen mit diesem Interessent wurde aufgezeigt, dass dessen Mietansätze deutlich unter Marktniveau lagen. Dies führte dazu, dass sein ursprüngliches Angebot von € 3,8 Mio. auf € 4,3 Mio. erhöht wurde und er somit die erforderliche Exklusivitätsphase bekam, um die Immobilie mit seinen Partnern erneut zu besichtigen und zu prüfen. Da es sich um den Verkauf einer leer stehenden Immobilie ohne Mietverträge handelte, ging es in der parallel erfolgten Kaufvertragsverhandlung im Wesentlichen nur noch um die Klärung, welche Zusicherungen (bspw. wegen Bodenkontaminationen aufgrund Altlasten, Gewährleistungsübernahme für vertragsfreie Übergabe des Objektes) vom Verkäufer gemacht werden.

Projektstatus:

Nach Verkauf zu einem Preis von € 4,3 Mio. hat der Investor die Immobilie innerhalb eines Jahres saniert, vollvermietet und erfolgreich an einen institutionellen Investor weiterveräußert.