

Circle: Restrukturierung von instabilen Immobilienentwicklungen
Eine Veranstaltung der VÖPE Next in Kooperation mit der BDO
Wien, 27.03.2025

Vorträge

Vom Boom zum Bruch: Ursachen, Auswirkungen und das Schicksal von Immobilienentwicklungen

- Gabriel Konstantin Kefer, Investor Management GmbH

Frühzeitig handeln: Strategien und Maßnahmen zur Stabilisierung von Projekten. Wie Restrukturierungsberatung hilft, eine Insolvenz zu vermeiden

- Bernd Winter, BDO Austria

Insolvenz verstehen: Der Weg durch die Krise – Was passiert im Verfahren und wie Unternehmen wieder auf Kurs kommen können

- Dr. Andrea Fruhstorfer, ecolaw Rechtsanwälte

Podiumsdiskussion

- Dr. Andrea Fruhstorfer
- Bernd Winter
- Dipl.-Ing. Franz Alexander Kollitsch

Moderation und Organisation

Laura Goldschmidt, Signa Development Selection AG



Vor dem Hintergrund einer anhaltend schwierigen Marktlage für Immobilienentwickler sprachen Expert:innen aus den Bereichen der Insolvenz- und Restrukturierungsberatung, Wirtschaftsprüfung und Immobilienentwicklung im Rahmen von Vorträgen und einer Podiumsdiskussion über zentrale Fragestellungen dieser Zeit, wie unter anderem

- Welche Ursachen haben zur Destabilisierung von Immobilienprojekten und dem Verlust ihrer Werthaltigkeit geführt
- Wie können diese Ursachen frühzeitig erkannt werden
- Welche Ansätze zur Restrukturierung und wirtschaftlichen Sanierung gibt es – welche haben sich in der Vergangenheit als erfolgreich, welche als nicht erfolgreich erwiesen und warum
- Was sind die „Do's and don'ts“ bei der Umsetzung einer Restrukturierung und wirtschaftlichen Sanierung

Mit diesen und vielen weiteren Fragen beschäftigten sich Franz Alexander Kollitsch, Andrea Fruhstorfer, Bernd Winter und Gabriel Konstantin Kefer im Rahmen des **VÖPE Next Circle Restrukturierung**.

Im Rahmen ihrer Vorträge gingen die Vortragenden auf die Marktmechanismen ein, die viele Immobilienprojekte in die Krise gebracht haben: Die ab Q1 2022 eingetretene yield-decompression. Dabei wurde insbesondere beleuchtet, welche Auswirkungen dieser Umstand auf vor der Krise begonnene Projekte hatte, nämlich, dass die Herstellkosten auf absehbare Zeit durch einen Verkauf nicht erwirtschaftet werden können. Diesen Projekten fehlt es in diesem Zeitpunkt daher bereits an der für Immobilienentwicklungen entscheidenden Zukunftsperspektive. Diese ist aber zentral für die Fortführung von Projekten, wie etwa für die Erlangung einer Baufinanzierung, der Verlängerung einer Kreditlinie oder der Erhöhung des Budgets. Im Rahmen der Vorträge wurde herausgearbeitet, wie eine solche positive Zukunftsprognose durch Strategie-Änderungen geschaffen werden kann. Beispielhaft wurde vorgerechnet, wie das Einfügen einer Haltephase nach Fertigstellung nicht nur den Verlust des eingesetzten Kapitals vermeiden, sondern sogar ein verloren geglaubtes Projekt profitabel machen kann.

Marktverschiebungen allein seien aber nicht für das Scheitern einiger Projekte verantwortlich. So zeigten die Expert:innen auf, dass in den Zeiten des Booms (bis 2022) die Sorgfalt mancher Marktteilnehmer nicht immer in ausreichendem Ausmaß vorhanden war. Die detaillierte Beschäftigung mit Mikro- und Makrolagen, die Wichtigkeit einer positiven Bevölkerungsentwicklung und das genaue Auseinandersetzen mit Konzepten und Grundrissen wurde als besonders wichtig hervorgehoben. Diese sorgfältige Arbeit an den Projekten

sei ebenfalls dazu geeignet, Projekte soweit wie möglich krisenfest zu machen. Die Krise hätte diesbezüglich zu einer Marktberreinigung geführt.

Über die Voraussetzungen für die Einleitung eines Restrukturierungs- und Insolvenzverfahrens, sowie seinen unterschiedlichen Verfahrensarten, wurde beleuchtet, welche Möglichkeiten Schuldner in welchen Situationen und Verfahrensarten haben. Wo sie wie mitgestalten, und welche Handhabe sie haben. Dazu gab es wichtige Hinweise aus der Praxis und jahrelanger Erfahrung. Klar herausgearbeitet wurde dabei, wie wichtig es ist, eine Sanierung noch in solventen Zeiten zu beginnen: Für eine Sanierung bedarf es Handlungsspielraum. Dieser ist nur so lange gegeben, solange ein Rest an liquiden Mitteln vorhanden ist.

Auch Verbesserungspotential in der Gesetzgebung wurde diskutiert: So etwa die Frage, ob sich die Insolvenzordnung aus Sicht der Expert:innen in der Krise bewährt hat, und ob es verbesserungswürdige Regelungen gibt. Dabei wurde von den Diskutanten einerseits eine mangelnde Fehlerkultur und eine mangelnde Kultur des Scheiterns angesprochen: Scheitern sei Teil des Unternehmertums – Das Insolvenzrecht solle einen „fresh start“ ermöglichen und Schuldner so wenig wie möglich stigmatisieren. Auch die im Rahmen großer Insolvenzen immer wieder zu Tage tretende Frage nach der Notwendigkeit eines Konzerninsolvenzrechts wurde thematisiert. Ein solches sei erforderlich, man sähe immer wieder, dass in Ermangelung dessen Insolvenzverwaltungsmaßnahmen im Sinne einzelner Konzerngesellschaften vorgenommen werden, die nicht im Sinne des Konzerns als Ganzes seien.

Ebenso entscheidend sei es, mit vollster Transparenz und einem Plan auf die Gläubiger zuzugehen. Schuldner neigen häufig zu einem, wohl dem Unternehmertum eigenen bzw. den Unternehmern vielleicht sogar abverlangtem, Optimismus, der dazu führt, noch lange an das „Herumreißen des Ruders“ zu glauben. Bereits lange in der Krise, verlieren viele noch nicht den Glauben daran, dass am Ende schon alles gut würde. Der OGH hat diesbezüglich in einem insolvenzrechtlichen Urteil den Begriff „Weiterwursteln“ bemüht. Anders als hier aber ohne Anführungszeichen. Dieser Optimismus steht zum Teil in einem Gegensatz zum Erfordernis vollster Transparenz: Muss davon ausgegangen werden, dass es sich nicht ausgeht oder eine Schieflage zu erwarten ist, sollte das so früh wie möglich kommuniziert, und alle Tatsachen wahrheitsgetreu wiedergegeben werden. Je früher und je umfänglicher den Stakeholdern über die Sachlage berichtet wird, desto besser der Einstieg in die Sanierung, so die Expert:innen. Ebenso nützlich und hilfreich sei es, bereits mit einem konkreten Plan auf Stakeholder zuzugehen, Vorschläge vorzubereiten und damit mögliche Wege aufzuzeigen. Das sei am besten mit professioneller Hilfe möglich.

In der anschließenden Podiumsdiskussion wurden auch Themen wie die langfristige Zinsentwicklung diskutiert. So etwa, wie sich die europäische Rüstungsoffensive auf die langfristigen Zinssätze auswirkt. Sind die Zinssätze doch durch die sich erst einbremsende Inflation gesunken, um nach Bekanntwerden der Rüstungsoffensive wieder zu steigen. Fraglich war, ob es sich dabei nur um einen Schock handelte, und mit welcher weiteren Zinsentwicklung zu rechnen sei.

Die Diskutanten waren sich einig, dass geopolitische Unsicherheiten meist zu einem Anstieg der langfristigen Zinssätze führen. In Hinblick auf den konkreten Fall könnten aber nur Vermutungen angestellt werden. Es spräche aber einiges dafür, dass, sollte die Rüstungsoffensive in der geplanten Form stattfinden, und das dementsprechende Kapital auf den Markt kommen, mit Inflation und zur Bekämpfung dieser mit einem Anstieg der langfristigen Swap Zinssätze zu rechnen ist.

Der Circle endete nach einem ausgiebigen Ausklang, der Gelegenheit zur Diskussion und zum Netzwerken bot.

Als VÖPE Next bedanken wir uns bei allen Teilnehmenden für ihr Interesse und ihr Kommen, sowie unserem Kooperationspartner BDO für die besonders gelungene Veranstaltung.