

# Regionale Erlösquoten bei Zwangsverwertungen von Immobiliensicherheiten – Gewerbe

Andreas Faust, Antje Wartig; vdpExpertise GmbH, 12/2022

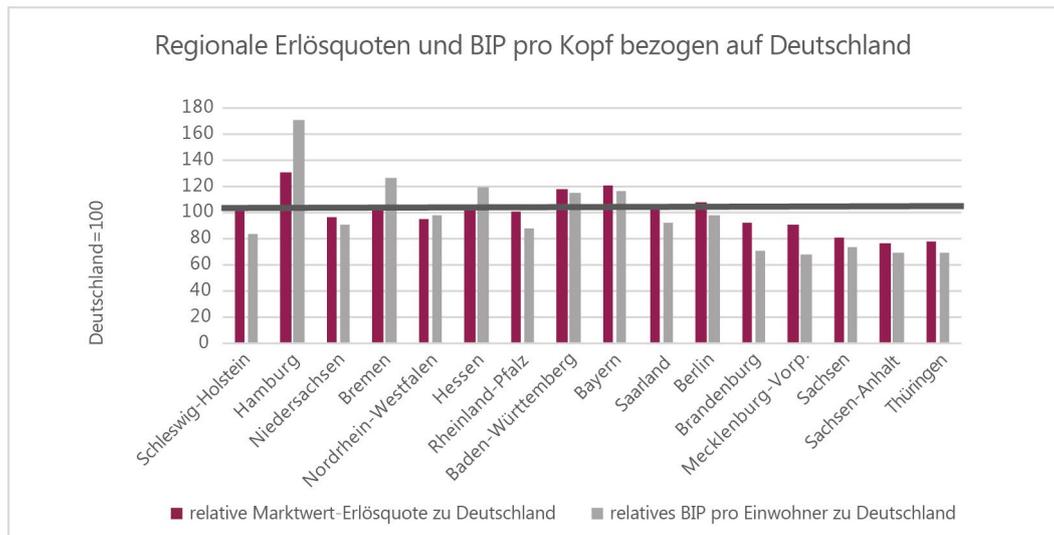
## **Erlösquoten bei Zwangsverwertungen von Immobiliensicherheiten im Bereich der Gewerbeimmobilien stehen im Einklang mit der regionalen wirtschaftlichen Stärke.**

Wie in vorherigen Beiträgen zur Entwicklung von Erlösquoten in Deutschland dargestellt, hat der Gewerbeimmobilienmarkt nach der durch die COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 induzierten ökonomischen Krise keine größeren Einbrüche hinnehmen müssen. Die positiven Ergebnisse der Immobilienverkäufe unter Zwang deuten weiterhin eine steigende Tendenz der erzielbaren Erlösquoten an und weisen indirekt auf Angebotsengpässe hin.

Einer der wichtigsten Parameter zur Bestimmung von zu erwarteten Verlusten im Falle eines Kreditausfalles

(Loss Given Default, LGD) ist neben der Dauer einer Zwangsverwertung die Erlösquote: Wie hoch ist der zu erzielende Erlös bei einem Verkauf unter Zwang. Wir berechnen die Erlösquote als Relation aus dem erlösten Verkaufsbetrag im Rahmen einer Zwangsverwertung und einem vor Kreditausfall ermittelten Marktwert.

In einer regionalen Analyse haben wir die Erlösquoten Deutschland auf Bundesländerebene betrachtet. Die Abbildung zeigt die regionalen mittleren Erlösquoten der jeweiligen Bundesländer der letzten zwei Dekaden im Vergleich zu Deutschland gesamt.



Quelle: Arbeitskreis VGR der Länder, vdpExpertise

Deutlich werden dabei regionale Unterschiede. Die Differenzen zum Bundesdurchschnitt reichen von 30 % über dem Bundesdurchschnitt für Hamburg bis zu 25 % unter dem Bundesdurchschnitt im Fall von Sachsen-Anhalt.

Ein Faktor zur Erläuterung dieser Unterschiede ist bspw. die regionale Wirtschaftskraft. Eine relativ zum Bundesdurchschnitt höhere wirtschaftliche Aktivität impliziert einen stabilen Cashflow eines Unternehmens zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtung einer Immobilienfinanzierung. Ebenfalls gibt es in wirtschaftsstarken Regionen bessere Verwertungsmöglichkeiten der Immobiliensicherheiten im Falle von Kreditausfällen.

Betrachtet man das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (BIP), zeigt sich über die letzten zwei Dekaden ein nachhaltiges

Wachstum in allen Bundesländern, unterbrochen durch die Finanzkrise 2008/2009 sowie die COVID-19-Krise. Wird das mittlere BIP pro Kopf eines Bundeslandes dieser zwei Dekaden auf das BIP pro Kopf von Deutschland bezogen, zeigen sich ebenfalls wie bei den ermittelten Erlösquoten regionale Unterschiede.

In den oben genannten Beispielen Hamburg und Sachsen-Anhalt wird deutlich, dass das Einkommen Hamburgs mit im Mittel mit 70 % weit über dem Bundesdurchschnitt liegt und Sachsen-Anhalt mit 32 % darunter. Dieser Zusammenhang lässt sich über einen Korrelationskoeffizienten messen, der mit 86 % einen hohen linearen Zusammenhang zwischen dem relativen BIP pro Kopf und der relativen Erlösquote ausweist.

Der Gewerbeimmobilienmarkt hat sich in den betrachteten zwei Dekaden aus einer anfänglichen Stagnationsphase nach der großen Finanzkrise 2008/2009 in eine allgemein positive Entwicklung gewendet. So stiegen in den letzten 11 Jahren die Gewerbeimmobilienpreise im Mittel um jährlich 3,9 %.

Auch hier zeigen sich regionale Unterschiede. In Ermangelung regionaler Immobilienpreisindizes sei auf die Neuvertragsmieten verwiesen. So stiegen bspw. Neuvertragsmieten für Büro-

immobilien als Approximation an die Entwicklung des Büroimmobilienmarktes in Berlin seit 2010 um 5,4 % jährlich, während diese in Thüringen nur um 0,4 % jährlich anstiegen.

Das LGD-Grading der vdpExpertise bietet regelmäßig Analysen und Auswertungen über die Entwicklungen von Erlösquoten und Ausfalldauern bei Verwertungen von Immobilien unter Zwang und erlaubt mit seiner umfassenden Datenbank verschiedene objektspezifische sowie nach regionalen oder ökonomischen Aspekten gegliederte Klassifizierungen.

Bei Interesse an den detaillierten Ergebnissen unserer Auswertung sowie bei Fragen kontaktieren Sie uns jederzeit gern unter [info@vdpexpertise.de](mailto:info@vdpexpertise.de).