



Kehraus im Untergrund: Immobilienprofi versilbert Rest-Garagen und verbessert so das Bankrating

Dienstleister Lidl hilft seit über 30 Jahren bei Problemen mit dem Verkauf von Garagen-Restanten

Projektbezogene Immobiliengesellschaften im Wohnbau haben normalerweise nur eine begrenzte Lebensdauer. Sobald alle Einheiten verkauft und die Gewährleistungs- und Haftungsansprüche aus der Bauphase verjährt sind, ist eine Weiterführung des Geschäftsbetriebs in den meisten Fällen nicht mehr sinnvoll. Im Gegenteil: Weniger ist hier oft mehr. Die meisten Banker sehen es im Hinblick auf die Finanzierung künftiger Projekte nicht besonders gerne, wenn beim Projektentwickler alte GmbHs als Bilanzleichen auftauchen. Beim Rating durch die Bank fällt dies deutlich negativ ins Gewicht.

Auch lohnt der Verwaltungsaufwand für eine praktisch inaktive Gesellschaft nicht. Das Bauprojekt ist abgeschlossen, die Gewinne sind gemacht. Sobald die endgültige Abwicklung und Auflösung einer solchen Projektgesellschaft ansteht, stolpern Projektierer jedoch manchmal über ein Problem: Unverkaufte Restanten, normalerweise der Wohnanlage zugehörige Tiefgaragenstellplätze oder Splittergrundstücke, mit denen bisher niemand etwas anfangen konnte. Diese Restimmobilien im Bestand können erst einmal erfolgreich verhindern, dass die Projektgesellschaft geschlossen werden kann.

Wie entstehen überzählige Garagen?

Restanten in Form von oberirdischen oder unterirdischen Garagen entstehen bei fast allen Neubauprojekten. Dies ergibt sich zwangsläufig durch die Erfüllung der Auflagen aus den länderspezifischen Garagen-Bauverordnungen. Hierin wird geregelt, wie viele Garagen der Bauträger bzw. der Bauherr für ein bestimmtes Bauprojekt neu herstellen muss. Da durch die Erfüllung dieser Vorschriften, mitunter häufig am Bedarf vorbei, sehr viele neue Tiefgaragenstellplätze, Duplex- oder Fertiggaragen entstehen, bleibt die Bauwirtschaft landauf, landab, jährlich zunächst einmal auf vielen tausend Quadratmetern Parkraum sitzen.

Normalerweise schleppt die Immobiliengesellschaft diese Garagen-Restanten dann ein paar Jahre lang durch die Bilanzen. Eigentlich eine Low-Interest Angelegenheit, in vielen Fällen aber ein ständiges Ärgernis für die Verkaufsabteilung beim Immobilienentwickler. Denn die soll gewinnbringend neue Wohneinheiten verkaufen und sich nicht mit quasi unverkäuflichen alten Garagen beschäftigen.

Steht nämlich tatsächlich die Schließung der Projektgesellschaft an, hat der Immobilienentwickler die Wahl zwischen Pest und Cholera: Er kann tatsächlich seine eigene Verkaufsabteilung mit diesem Unfug behelligen oder, um den Bestand an Garagen irgendwie loszuwerden, die Tiefgaragenstellplätze innerhalb seines eigenen Unternehmens sozusagen an sich selbst verkaufen. Das eine bindet wertvolle Ressourcen, das andere löst die Zahlung von Grunderwerbssteuer aus. In beiden Fällen Kosten ohne sinnvollen Gegenwert.

Dienstleister hilft beim Garagen-Kehraus

Gerhard Lidl, Geschäftsführer der Firma RL Garagenhandel aus Wörth bei München, hilft bereits seit über 30 Jahren Bauträgern und Immobilienfirmen bei genau diesem Problem. Seine Firma prüft und bewertet die Restbestände an Tiefgaragenplätzen oder Garagen und kauft diese Pakete dann auf, damit der Projektierer seine Immo-Gesellschaft schneller abwickeln kann. So werden aus vermeintlichen "Bilanzleichen" recht zügig flüssige Mittel. Lidl ist bundesweit tätig und selbst weit verstreute Splitterbestände stellen für ihn und sein Team kein Problem dar.

Was weiterhin nicht unterschätzt werden sollte: "Versucht die Immobilienfirma selbst die Restanten im Umfeld der Eigentümergemeinschaft zu veräußern, kann dies einen ernsten Imageverlust zur Folge haben", weiß Lidl aus langjähriger Erfahrung.

Dies ist bedingt durch die Kostenstruktur bei der Herstellung von Garagen und Tiefgaragenstellplätzen. Solange Wohneinheiten zusammen mit Garagen im Paket verkauft werden, lässt sich der volle Herstellungspreis erzielen. Ein einzelner Tiefgaragenstellplatz ist aber am freien Markt weniger wert, als die Baukosten hierfür ausgemacht haben. Wird die Garage also zum aktuell marktgerechten Wert, z.B. für die Hälfte der Erstellungskosten, angeboten, kommen sich bisherige Immobilienkäufer natürlich verschaukelt vor - denn die haben für ihren Stellplatz damals beim Wohnungskauf das Doppelte hingelegt.

"Wir können als externer Dienstleister gegenüber der Eigentümergemeinschaft aber ganz anders auftreten", erklärt Lidl. "Der Bauträger ist aus der Schusslinie, erleidet keinen Imageverlust, hat seine Garagen los und kann obendrein seine Gesellschaft abwickeln, was sofort sein Bankrating verbessert".

Pressekontakt

RL Garagenhandel GbR

Herr Gerhard Lidl
Im Krüchel 17
85457 Wörth-Wiffling

garagenhandel.de
info@garagenhandel.de

Firmenkontakt

RL Garagenhandel GbR

Herr Gerhard Lidl
Im Krüchel 17
85457 Wörth-Wiffling

garagenhandel.de
info@garagenhandel.de

Gerhard Lidl, Mitgeschäftsführer und Gründer der RL Garagenhandel GbR, ist Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und hat über 30 Jahre Branchenerfahrung im Immobiliensektor. Bereits im Alter von 19 Jahren begann er mit dem An- und Verkauf von Garagen und spezialisierte sich als wahrscheinlich bundesweit erster Makler ausschließlich auf dieses Nischen-Geschäftsfeld.

Seine Firmen erwerben, modernisieren und verkaufen bundesweit und unabhängig Garagen und Tiefgaragenplätze oder erstellen Neugaragen auf Mikro- und Splittergrundstücken, welche für gängige Immobilienbewirtschaftung ungeeignet sind. Seit 1980 wurden mehrere Tausend Objekte unter Lidls Federführung abgewickelt. Das Interesse und den Praxisbezug zum Thema Wohnungswirtschaft erwarb er schon als Schüler in der Immobiliengesellschaft seines Vaters: Durch die Verteilung von Immobilienprospekten finanzierte er sein erstes Fahrrad.

Anlage: Bild

