RITTERWALD

Abgeschriebene Mietforderungen in der Wohnungswirtschaft – ein oft übersehenes Ertragspotenzial

Lutz Rittig
Geschäftsführer
RITTERWALD

2. Januar 2017

Große Wohnungsunternehmen haben es fortlaufend mit säumigen Mietern zu tun und schreiben trotz interner Mahn- und Räumungsprozesse jedes Jahr Millionenbeträge an nicht erhaltenen Miet- und Nebenkostenzahlungen ab. Doch ausgemahnte, abgeschriebene Forderungen sind nicht grundsätzlich wertlos, sondern bieten in vielen Fällen noch langfristiges Ertragspotenzial. Als titulierte Forderung (d.h. die Rechtmäßigkeit der Forderung wurde durch ein Gericht festgestellt) verlängert sich die Verjährungsfrist des Forderungsanspruches auf einen Zeitraum von 30 Jahren. Wohnungsunternehmen stehen bei der strategischen Positionierung zum Forderungsmanagement unterschiedliche Optionen offen:

a) Ausgemahnte Forderungen von Schuldnern, bei denen selbst Gerichtsverfahren keine Zahlungen erwirken konnten (z.B. Privatinsolvenz) nicht mehr weiterverfolgen
b) Inkassobüros/Kanzleien mit der Beitreibung der Forderungen beauftragen
c) Abgeschriebene Forderungen in „Pakete“ schnüren und verkaufen (Factoring). Dies kann fortlaufend/rollierend geschehen (z.B. alle monatlich oder quartalsweise angefallenen Forderungen) oder als ein großes Gesamtpaket im Rahmen der Bereinigung von Altlasten

Die Beauftragung von konventionellen Inkassobüros/Kanzleien ist für Wohnungsunternehmen wirtschaftlich nicht uneingeschränkt zu empfehlen. Die Gesamtforderungen je (ehemaligem) Mieter liegen meist bei mehreren tausend Euro. Gerade bei Mietern, denen nach Mahnläufen, Zwangsräumungen und Gerichtsverfahren häufig die Privatinsolvenz droht und die daraufhin unbekannt verzogen sind oder sich höchstens eine sehr geringfügige Ratenzahlung (z.B. 10–20 EUR monatlich) leisten können, liegen die kurz- und mittelfristigen Aussichten auf die Rückzahlung der Gesamtforderungen sehr niedrig. Hinzu kommt ein möglicher negativer Imagetransfer des Wohnungsunternehmens, mit der Inkasso-Branche in Verbindung gebracht zu werden. Anstatt die wenig versprechenden Fälle intern oder durch lokale Inkassobüros/Kanzleien mit überschaubarem Erfolg weiterzuverfolgen, bietet sich daher ein Forderungsverkauf (Factoring) an.

Factoring als Alternative zum Treuhandinkasso

Beim Factoring verkauft ein Unternehmen (fortlaufend) seine Forderungen an einen spezialisierten Dienstleister. Die Mitglieder im Deutschen Factoring Verband e.V. überschritten 2015 zum ersten Mal die Umsatzschwelle von 200 Mrd. EUR. Hierbei muss allerdings klargestellt werden, dass die überwiegende Mehrheit der faktorierten Umsätze nichts mit zahlungsgestörten, ausgemahnten Forderungen zu tun haben.
Üblicherweise verkauft der Forderungsverkäufer (z.B. Handelsunternehmen, Produzierendes Gewerbe, Dienstleis-

	Factoring – Verkauf abgeschriebener Mietforderungen von Wohnungsunternehmen	**Inkassobeauftragung** durch Wohnungsunternehmen
Vorteile +	• Sofortiger, signifikanter Zufluss von Liquidität • Entlastung des Debitoren-/Mahnwesens • Käufer übernimmt das weitere Zahlungsausfallrisiko • Erfolgswirksame Bereinigung von Altlasten	• Reduzierung von Zahlungsausfällen • Regelmäßige, kleinere Zuflüsse • Entlastung des Debitoren-/Mahnwesens • Inkassokosten im Erfolgsfall auf Schuldner abgewälzt
Nachteile –	• Wirtschaftliche Abschläge bei den Ankaufspreisen (Abschlag von 87–98% der ursprünglichen Forderungssumme)	• Inkassokosten verbleiben bei Misserfolg u.U. beim Wohnungsunternehmen • Langfristig nicht beizutreibende Altlasten verursachen Prozess-/Lagerkosten • Möglicher negativer Imagetransfer durch schlechtes Branchenimage des Inkassomarktes • 30 – 60% Erfolgsprovision für Inkassodienstleister

Abb. 1: Gegenüberstellung Factoring vs. Inkasso aus Sicht von Wohnungsunternehmen

tungsunternehmen) beim Factoring seine Forderung bereits direkt nach der Rechnungserstellung an das Factoringunternehmen, welches daraufhin sofort 80–90% der Forderungssumme an den Verkäufer überweist und im Folgenden die Begleichung der Rechnung überwacht – inklusive der Übernahme des Zahlungsausfallsrisikos (Delkredererisiko).
Das reguläre Factoring bietet somit keinen überzeugenden Ansatzpunkt für Wohnungsunternehmen, denn welcher Vermieter bräuchte externe Unterstützung beim Überwachen der Mieteingänge? Allerdings haben sich im heterogenen Factoring-Markt auch einige inkassonahe Teilnehmer auf die Nische ‚Ankauf von zahlungsgestörten Forderungen' spezialisiert und einige Experten darunter richten sich besonders an Wohnungs- und Versorgungsunternehmen.

Große Mietforderungspakete werden bei Forderungskäufern stark nachgefragt

Durch die gute wirtschaftliche Situation in Deutschland ist die Zahlungsmoral generell auf einem überdurchschnittlichen Stand und Forderungsportfolios werden seltener am Markt angeboten, als sie nachgefragt werden. Durch die Niedrigzinssituation können sich viele der großen Factoring-Konzerne günstig refinanzieren und sorgen bei Auktionen oder Vergabeverfahren für attraktive Kaufpreise zugunsten der Wohnungsunternehmen.

Mit RITTERWALD Mehrwert erzeugen

RITTERWALD kennt relevante Marktteilnehmer und Dienstleistungsunternehmen und hat in 2016 für eines der größten kommunalen Wohnungsunternehmen in Deutschland beim Verkauf von abgeschriebenen Mietforderungen (15 Mio. EUR Forderungssumme gegen 5.200 Schuldner) im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens unterstützt. Von 27 identifizierten Marktteilnehmern wurden 11 angesprochen und mit 3 Bietern wurden kompetitive Verhandlungen geführt. Im Ergebnis wurden die Forderungen erfolgreich auf den Bestbieter – ein professionelles und seriöses Factoringunternehmen – übertragen, ohne dass öffentliches Interesse geweckt wurde. Der attraktive Kaufpreis für das abgeschriebene Forderungsportfolio verbesserte das Jahresergebnis der Mandantin zu 100% als Sondereffekt.

Haben Sie Fragen?

Martin Eisenberg
Vice President
martin.eisenberg@ritterwald.de
+49 69 / 78 80 88 02 12

Martin Eisenberg ist Vice President im Frankfurter Büro und auf Mergers & Acquisitions sowie Unternehmensbewertungen für den deutschsprachigen Mittelstand spezialisiert.
Zu seinen Schwerpunkten zählen außerdem die strategische Beratung von Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft, insbesondere die strategische Neuausrichtung, sowie der Aufbau neuer Geschäftsfelder bzw. Tochterunternehmen.