

Problemaufriss Fortbestehensprognose für Immo-Gesellschaften

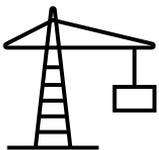
Miriam Simsa
24.01.2024



Bauprojekt. Projekt soll nach Fertigstellung verkauft werden. GIK-Überschreitung soll von Banken nachfinanziert werden.



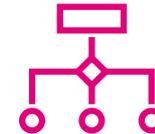
Service-Gesellschaft im Konzern. Projekte in PropCos brechen weg, hohe Fixkosten.



Baustelle; Marktsituation während Bauphase massiv verändert (Kosten, KIM, Zinsen). Nachfinanzierung erforderlich da Fertigstellung bei erhöhten GIK nicht ausfinanziert.



Objekt in guter Lage. End-Phase der Sanierung. Guter Vermietungsgrad. Wesentliche Mieter noch in Miet-freier Zeit. Negative Cashflows; negatives EK.



Holding-Company; Equity-Provider, zum Teil fremdfinanziert; PropCos in Schwierigkeiten.

Immo ist nicht Immo ist nicht Immo



- Welche Funktion hat die Gesellschaft?
 - HoldCo
 - PropCo
 - DevelopmentCo
 - Betriebsgesellschaft / OpCo
 - Other
- In welcher Phase befindet sich die Immobilie?
- Ziel: verwerten oder halten?
- Stand-Alone oder Abhängigkeiten im Konzern?
- Ausfinanziert oder Finanzierungsbedarf?

No-brainer



- Status – FBP wäre aber auch möglich (aber aufwändiger).
- Status kann stille Reserven berücksichtigen.
- Auch in einem relativ schnellen Verkauf können Verbindlichkeiten gedeckt werden.
- Dennoch klarer Fortführungswille -> kein Risiko eines Abgehens von Going Concern Prämisse in der Bilanz.

Objekt in guter Lage. End-Phase der Sanierung. Guter Vermietungsgrad. Wesentliche Mieter noch in Miet-freier Zeit. Negative Cashflows; negatives EK.

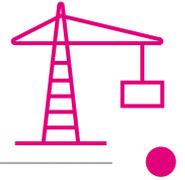
Restrukturieren



- Weniger / unsichere Einnahmen bei hohen Fixkosten (Personal).
- Status nicht darstellbar. FBP erforderlich.
- Operative Restrukturierung, down-sizing.
- Unterstützung durch PropCos im Rahmen der Vorgaben der Kap.Erhaltung darstellbar und auch gegenüber FK-Gebern argumentierbar.

Service-Gesellschaft im Konzern. Projekte in PropCos brechen weg, hohe Fixkosten.

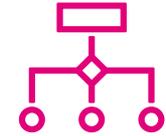
Prinzip Hoffnung?



- Status ist negativ; FBP mangels Ausfinanzierung nicht darstellbar; selbst bei Ausfinanzierung ist Verwertungskonzept/Absatzmarkt fraglich.
- Ohne klarem Verwertungskonzept kein Bereitschaft zu bedingtem Endverzicht der Bank.
- FK bereits vollständig ausbezahlt. Kündigungsgrund liegt vor.
- Fortführung in statu cridae?
- "Fantasie" für Konkurs- / Sanierungsverfahren?

Baustelle; Marktsituation während Bauphase massiv verändert (Kosten, KIM-VO, Zinsen). Nachfinanzierung erforderlich da Fertigstellung bei erhöhten GIK nicht ausfinanziert.

Stabilisieren



- Unsicherheit bei Darstellung der Rückflüsse / Cash Flows.
- Firesale wäre wertvernichtend, weil Projekte in den PropCos noch nicht fertiggestellt sind.
- Zeit für Fertigbauen und geordneten Verkauf erforderlich.
- Keine wesentliche Tätigkeit, reine Holding.
- Status?
- Bedingter Endverzicht erforderlich.

Holding-Company;
Equity-Provider, zum Teil
fremdfinanziert;
Projektgesellschaften
zum Teil in Schwierigkeiten.

Fertigbauen



- Plan: Fertigbauen, abverkaufen, rückführen des FKs, Ausschüttung EK.
- Neugeschäft ist nicht mehr geplant.
- Nachfinanzierung muss rechtsverbindlich zugesagt werden, es sei den Gesellschaft ist klar zu Marktkonditionen finanzierbar.
- Wie viel Betrieb muss wie lange bestehen bleiben, um eine FBP (Fortbetrieb) zu argumentieren?
- Status oder FBP – Tertium non datur?
- Turn around = Schuldendeckungsfähigkeit?
- Fortbestehensprognose auf Abwicklung / Liquidationsprognose?
 - Abstellung aufs Haftungsvermögen (Status)
 - Langfristigere Abwicklung (FBP)

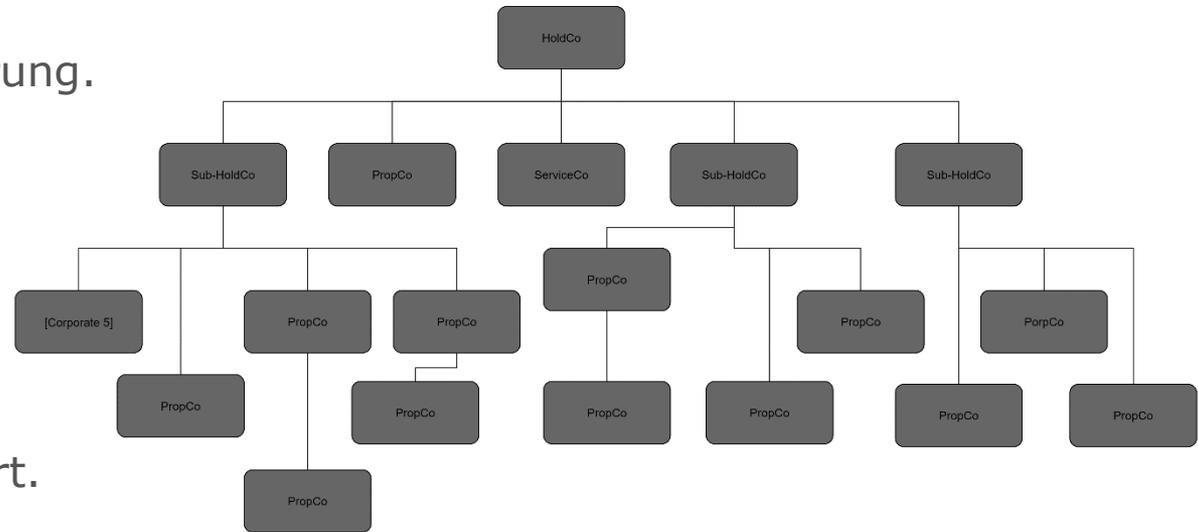
Bauprojekt. Projekt soll nach Fertigstellung verkauft werden. GIK-Überschreitung soll von Banken nachfinanziert werden.

Status vs Fortbestehensprognose

	Status	FBP
Ziel/Prämissen	Abwicklung Deckung aller Verbindlichkeiten	Fortführung Turnaround / Schuldendienst
Frist	je nach Liquidationsintensität / Zeitdruck	Rd 3 Jahre
Verwertungsprämisse	Gemäß IO? "wahrscheinlichste Verwertung" Gesamtveräußerung nur bei verb. Angebot? "zügig durchzuführende Verwertung" im Rahmen einer Liquidation (vgl Waren)	Überwiegende Wahrscheinlichkeit
Liquidität	Kosten des angenommenen Liquidationsszenarios müssen gedeckt sein.	12 Monate Zahlungsfähigkeit / rd 3 Jahre Bestand gesichert
EKEG	Anzusetzen	Abhängig von Entwicklung

Unsanierbare Strukturen?

- Fragmentierte Finanzierung.
- Wenige bis keine Interdependenzen im Konzern.
- Jede Finanzierung auf eigenem Projekt hypothekarisch besichert.
- Struktureller Nachrang der Holding-Finanzierung.
- Kein operativer Betrieb, der gerettet werden muss.
- Incentiv um zu einer Sanierung der Gruppe beizutragen?
- Oder unsanierbares Konstrukt?



Unsicherheitsfaktoren für die FBP / Status

- Ausfinanzierung bei mangelnder Finanzierung.
- Bestehender Kündigungsgrund unter Finanzierung.
- Marktwerte bei Veräußerung / Wahrscheinlichkeit der Veräußerung.
- Zinsentwicklung bei variabler Verzinsung.
- Baukosten.
- Leistungen aus dem Konzern (Bauleitung).
- Insolvenz von Lieferanten.
- Muss Nachrangkapital einem Verkauf der Liegenschaft zustimmen (Ausgestaltung Nachrangkapital)?



Die Diskussion ist eröffnet!

legal notice



IMPORTANT NOTICE

This confidential presentation (the "Presentation") has been prepared by Schönherr Rechtsanwälte GmbH, any of its branch offices, subsidiaries or permanent cooperation partners ("Schoenherr"), for the recipient to which it was sent and/or presented by Schoenherr, and certain of that recipient's affiliates, for information and discussion purposes only. If this Presentation or its contents were made available to you without you being the intended recipient, please do not read, copy, use or disclose this Presentation to others. Also, please notify Schoenherr and destroy and/or delete this Presentation from your system.

Recipients of this Presentation should not treat the contents of this Presentation as a substitute for obtaining specific advice relating to legal, regulatory, commercial, financial, audit and tax matters, and are to make their own independent assessments concerning such matters. Neither this Presentation, nor any part of it, anything contained in it or referred to in this Presentation nor the fact of its distribution, should form the basis of or be relied on or act as a recommendation to pursue (or not to pursue) a particular course of action.

This Presentation does not purport to be all-inclusive or necessarily to contain all the information, steps etc. that are required for the legal advice which Schoenherr is Presenting for. Furthermore, this Presentation may be subject to updating, withdrawal, revision or amendment. No representation or warranty, express or implied, is or will be given by Schoenherr or any of Schoenherr's representatives, partners, counsels, lawyers, associates, employees, consultants, agents etc. as to the accuracy or completeness of this Presentation or the information or opinions contained therein.

This Presentation, its contents and any views expressed herein are strictly confidential and may also contain privileged information. Thus, it may not, directly or indirectly, be copied, distributed, published or reproduced, in whole or in part, or disclosed to any other person. Furthermore, Schoenherr does not transfer any intellectual property rights, including copyrights, in any documents or other materials in relation to this Presentation.

Schoenherr retains the right to request the return or destruction of this Presentation at any time.



Straight to the point

With guided precision
and legal services tailored
to your needs, our teams
across 14 countries lead
you from start to finish.

schönherr
ATTORNEYS AT LAW