

Besonderheit **„distress sale“**

Die Vorgeschichte:

Im Emirat Dubai gibt es derzeit eine besondere Situation auf dem Immobilienmarkt. Der Auslöser dafür liegt in den Jahren 2006 bis 2008. In dieser Zeit wurde in Dubai das sog. **„flippen“** von Immobilien exzessiv betrieben. Mit **„flippen“** bezeichnet man den Ankauf von in der Planungsphase sich befindenden Immobilien mittels einer geringen Anzahlung, von i.d.R. 10 % des Gesamtkaufpreises.

Sehr viele Investoren haben in dieser Zeit darauf gesetzt, dass sie die angezahlten, noch in der Planungsphase befindlichen Wohnungen mit einem Aufschlag, dem sog. **„Premium“** weiterverkaufen können.

Oft wurden so die Wohnungen schon vor Baubeginn oder in einer sehr frühen Bauphase mehrfach weiterverkauft und dabei wurde nicht selten ein vielfaches der ursprünglichen Anzahlungshöhe verdient.

Bis zum Herbst 2008 war eine regelrechte Industrie rund um das sog. **„Flippingmodell“** auf dem Immobilienmarkt in Dubai entstanden. Die Preise waren durch das schwunghafte **„flippen“** rapide angestiegen und haben den Ankauf von Immobilien durch die Bevölkerung in Dubai nahezu völlig verhindert. Dadurch konnte auf dem Höhepunkt dieser Entwicklung kaum noch ein **„normaler“** Interessent Wohneigentum in Dubai erwerben. In der Blütezeit des **„flippen“** hat diese Preisspirale immer mehr Menschen in die umliegenden Emirate (Sharjah, Ajman etc.) zum Wohnen getrieben.

Um diese Fehlentwicklung zu bremsen und der Bevölkerung wieder eine reale Chance für den Kauf eines Eigenheims in Dubai selbst, also in der Nähe ihres Arbeitsplatzes, zu ermöglichen, wurde im Herbst 2008 ein neues Immobiliengesetz erlassen. Diese Regulierung hat den schwunghaften Handel mit unfertigen Immobilien ca. 4 Wochen vor Beginn der weltweiten Finanzkrise zum Erliegen gebracht.

Die ganze Branche rund um das **„flippen“** kam so letztlich im Herbst 2008 sozusagen **„über Nacht“** zum Erliegen.

Besonderheit **“distress sale“**

Die Folgen und Chancen:

Mit der Neuregulierung des Marktes für **unfertige** Objekte haben die Behörden in Dubai die Bauträger regelrecht gezwungen einen möglichst raschen Wandel von **unfertigen** zu **fertigen** Wohnungen durchzuführen.

Die meisten noch nicht begonnenen Projekte wurden auf „Eis“ gelegt. Es wurden nur noch die Objekte vorangetrieben, die sich bereits im Bau befunden haben.

Als dann zudem die Pleite von „Lehman Brothers“ weltweit die Finanzmärkte massiv beeinflusst hat, kam es zu einer tiefgreifenden Veränderungen am Immobilienmarkt in Dubai.

Heute zählt nicht nur die Lage, sondern auch das Design und vor allem die Qualität der Bauausführung als Kriterium für die Bewertung einer Immobilie.

Der Weg vom übertriebenen Handel mit **unfertigen** hin zu **fertigen** Wohnungen war natürlich ein Kraftakt, hat aber sein Ziel erreicht und Dubai sehr nachhaltig geprägt. Wo sich früher Baustelle an Baustelle gereiht hat, sind heute fertige Stadteile entstanden, inklusive modernster Infrastruktur. Die Lebensqualität ist spürbar gestiegen.

Gleichzeitig hat der Wegfall des **„flippen“** auch den gewünschten Effekt mit sich gebracht, dass Dubai heute hochwertigen, aber eben auch bezahlbaren Wohnraum anbieten kann.

Dubai hat heute ca. 2 Mio. Einwohner, bei allerdings rund 3 Mio. Arbeitsplätzen. Der Bedarf an Wohnraum ist also weiterhin enorm und bietet somit große Chancen für Investoren in diesem Bereich.

Besonderheit „distress sale“

Die Chance durch „distress sale“:

In der Blütezeit des „flippen“ haben sich die meisten Investoren dahingehend übernommen, dass sie mehr Wohnungen angekauft haben, als sie Kapital zur Verfügung hatten. Da mit einer Fertigstellung über Jahre hinaus nicht zu rechnen war und es ohnehin das Ziel, war diese Wohnungen vor ihrer Fertigstellung weiter zu veräußern, war diese Vorgehensweise an der Tagesordnung.

Da inzwischen seit Herbst 2008 viele Wohnungen real fertiggestellt wurden, durch die Konzentration auf die bereits begonnenen Projekte, dazu noch meist überproportional schnell, führt dies nun aber sehr häufig zu einem finanziellen Engpass beim Investor .

Nun muss der Investor weitere Raten bis zur Fertigstellung seiner ursprünglich übergroßen Menge an Wohnungen leisten.

Der daraus resultierende Kapitalbedarf wird in der Praxis üblicherweise von diesen Investoren durch den Abverkauf von Teilen der ursprünglich erworbenen übergroßen Menge an Wohnungen gedeckt, die inzwischen fertig gestellt wurden.

So entsteht ein Verkauf unter „Stress“, der für den heutigen sog. „Cashbuyer“ nicht selten die Chance einräumt, eine fertige Wohnung höchster Bauqualität in Spitzenlage zu einem Preis zu erwerben, der unterhalb der eigentlichen Erstellungskosten liegt.

Moralische Bedenken, dass man im „distress sale“ die Notlage eines Investors aus der Arä des „flippen“ ausnutzt sind nicht notwendig.

Trotz des Verkaufens einzelner Wohnungen unter Stress hat auch dieser Investor seinen „Schnitt“ bereits gemacht. Denn in aller Regel hat er heute mehr fertige Objekte im Bestand, als er ursprünglich mit seinem zur Verfügung stehenden Kapital hätte erwerben können.

Somit profitieren am Ende durch die geschilderten Umstände sowohl der **ehemalige**, als auch der heutige Investor gleichermaßen.