

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 29 vom 24.7.2008

MIETFORDERUNGSMANAGEMENT

## Auf der Jagd nach dem verlorenen Schatz

Auch in Zeiten knapper Kassen in Privathaushalten: „Für die Miete reicht das Geld immer“, sagt debeo-Geschäftsführer Christian Seitz. „Die Frage ist nur, ob es vorher für andere Dinge ausgegeben wird.“ debeo holt für institutionelle und kommunale Wohnungsunternehmen offene Mietforderungen ein. „Es ist ein Markt mit enormem Potenzial“, hat Seitz festgestellt – weil Verwaltungen die Schätze selbst nicht konsequent heben. Das Unternehmen will bei Wohnungshaltern das Geld sprudeln lassen und dabei selbst kräftig wachsen. Seitz ist überzeugt: Wer sein Geld am nachdrücklichsten mahnt, wird es am ehesten bekommen.

*Immobilien Zeitung:* Die Zahl der Verbraucherinsolvenzen steigt, die Inflationsrate auch, und die nächste Rezession ist schon prognostiziert. Wie läuft Ihr Geschäft?

**Christian Seitz:** Gut! Rezession ist mein Lieblingswort, gleich gefolgt von Inflation. Im Ernst: Derzeit spüren wir auch, dass die Arbeitslosenzahl gesunken ist. Es wird aber wieder mehr für uns zu tun geben, wenn die mas-



Wer hartnäckig ist, bekommt sein Geld, meint debeo-Chef Christian Seitz.

siv gestiegenen Rohölpreise und die flauere Konjunktur durchschlagen.

*IZ:* Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen meldet für seine Mitgliedsunternehmen seit 2003 einen Rückgang der Mietschulden um 23% auf 579 Mio. Euro und lobt deren „optimiertes und sozial engagiertes Forderungsmanagement“. Braucht es nun Ihre Dienste?

**Seitz:** Ja, denn die beste Forderung ist immer die, die gar nicht erst entsteht. Und das funktioniert nur mit einem effizienten Mahn- und Klagewesen – was allerdings nicht originäre Aufgabe eines Wohnungsunternehmens ist. Unabhängig davon, ob es sich um einen Finanzinvestor handelt, der lediglich Bestände erwirbt oder gleich eine ganze Gesellschaft aufkauft, oder ob es ein kommunales Unternehmen ist: Das Mietforderungsmanagement läuft in den wenigsten Fällen optimal. Bei Zahlen halte ich mich lieber an meine Erfahrungswerte: Jeden Monat überweisen im Schnitt 3% der Mieter in Deutschland ihre Miete nicht. Institutionellen Investoren, die mehr als 8 Mio. Einheiten bewirtschaften, fehlen bei einem durchschnittlichen Mietzins in Höhe von 400 Euro also monatlich etwa 100 Mio. Euro in der Kasse. Das sind aufs Jahr gerechnet 1,2 Mrd. Euro ...

*IZ:* ... von denen Sie meinen, sie schneller und besser eintreiben zu können.

**Seitz:** Ja.

### „Wir holen 80% in 30 Tagen“

*IZ:* Bitte vor dem Wie erst ein paar Zahlen.

**Seitz:** Das Wie spielt da schon eine große Rolle. Aber kurz gesagt: Wir arbeiten effizienter. Von allen Mieten, die am dritten eines Monats nicht gezahlt waren, haben unsere Kunden mit ihrem eigenen Mahn- und Klagewesen binnen 30 Tagen maximal 55% der Mieten eingeholt. Wir schaffen in dieser ersten Stufe, also außergerichtlich, 80%. Im zweiten Schritt, dem gerichtlichen Mahnverfahren, steigern wir auf 90%; nach dem Klageverfahren bleiben 5%, von denen nichts zu holen ist. Dabei begleichen nur 4% der Zahlenden ihre Schulden in Raten.

*IZ:* Für die eingeholten 80% verlangen Sie 19% der gesamten Mietforderung.

*Das ist nicht wenig.*

Bild: Seitz Consulting

**Seitz:** Stimmt. Doch im Schnitt sind es nur 11,7%, denn die Auftraggeber können den Verzugschaden geltend machen. Aber die Unternehmen profitieren auch stark. So stieg die jährliche IRR-Rendite eines kommunalen Unternehmens mit 4.700 bewirtschafteten Wohnungen und einer Ist-Miete von 23 Mio. Euro um knapp 3%, die der von Cerberus betreuten deutschen Wohnungsbestände um 4%.

### Quer durchs Institutionellen-Beet

**IZ:** Wer zählt noch zu Ihren Kunden?

**Seitz:** Unter anderem die Nassauische Heimstätte in Frankfurt, Corestate mit Sitz in Zürich und die Baubecon, Hannover. Für einige betreuen wir Teilbestände – weil sie uns erst einmal testen wollen oder weil sie erst vor kurzem von uns betreute Bestände gekauft haben.

**IZ:** Also, die Baubecon haben Sie – demnach wäre Pirelli Real Estate nicht weit.

**Seitz:** Derzeit sind wir für insgesamt 163.000 Wohnungen in konkreten Verhandlungen.

**IZ:** Wie viel Umsatz erzielen Sie und welchen peilen Sie in nächster Zeit an?

**Seitz:** Bis Ende nächsten Jahres wollen wir mit 280.000 Wohnungen bis zu 12 Mio. Euro Umsatz machen.

**IZ:** Allein in Deutschland?

**Seitz:** Ja, vorerst.

**IZ:** *debeo* hat seit seiner Gründung 2005 rund 85.000 Wohnungen akquiriert, jetzt wollen Sie die Einheiten innerhalb von eineinhalb, zwei Jahren mehr als verdreifachen. Was war bislang los?

**Seitz:** Wir sind langsam, aus unserem Familienunternehmen Seitz heraus gewachsen. Erst wurde nur das Mietforderungsmanagement für die Bestände betrieben, in die Seitz investiert hatte, danach auch für Finanzinvestoren, die von uns gekauft haben.

**IZ:** Von den Finanzinvestoren haben sich viele fürs Bewirtschaften erst mal nicht interessiert.

**Seitz:** Sie müssen es aber jetzt, auch, weil die Banken Druck machen. Und kommunale Unternehmen sind ohnehin erst aus ihrem Dornröschenschlaf erwacht.

### „Es wird noch bei vielen knallen“

**IZ:** Gab es in Zeiten des Transaktionsbooms, wie beim Instandhaltungsstau, auch in puncto Mietschulden Fehleinschätzungen?

**Seitz:** Ja, und da wird es noch knallen. Zeit fürs Überprüfen der Mieteingänge hatte keiner; aber Unerfahrene rechneten mit reichlich optimistischen Planzahlen – bei häufig schlechten Beständen mit vielen säumigen Mietern. Von einem Investor – keiner unserer Kunden – wissen wir, dass in einem Teilbestand mit mehreren tausend Wohnungen in einer guten West-Region 7,5% seiner Mieter am dritten eines Monats noch nicht gezahlt haben. Bei einem anderen Unternehmen sind es in einem 1.400-Einheiten-Bestand sage und schreibe 40%. Für viele Investoren heißt es jetzt, Boden gutzumachen – oder zu kapitulieren. Wir werden in nächster Zeit sicher noch viele Notverkäufe sehen.

**IZ:** *Großes Kundenpotenzial. Die härtere Nuss dürften kommunale Gesellschaften sein – Mieter und Beschäftigte sind Wähler.*

**Seitz:** Ja, sie haben stärkere Vorbehalte.

**IZ:** Womit überzeugen Sie?

**Seitz:** Durch die Arbeitsweise. Eines unserer wesentlichen Merkmale sind Mieterbesuche. Zudem spricht unser Team mehrere Sprachen und kontaktiert Schuldner zu Zeiten, in denen sie erreichbar sind – bis 22 Uhr und auch am Wochenende. Und wir bleiben am Ball, bei jedem. Wir verschicken am zehnten eines Monats das erste Mahnschreiben und rufen danach jeden zweiten Tag an. Ab dem 23. eines Monats staten wir angekündigte Besuche ab. Wir beraten, sprechen mit Arbeitgebern und Ämtern.

**IZ:** *Der Schuldeneintreiber, ein Gutmensch. Sie wählen bei Mietern von Finanzinvestoren die gleiche Gangart wie bei Mietern von kommunalen Gesellschaften?*

**Seitz:** Der Wortlaut der Schreiben und die Vorgehensweise sind mit den Kunden abgestimmt. Die wollen schließlich ihre Mieter behalten. Deren Ziel sind positive Vermietungssalden und weniger Kündigungen.

**IZ:** *Kommunale scheuen den Personalabbau. Und hakt es nicht bei manchem Investor an einer Sozialcharta, in der er sich erst einmal zur Übernahme der Beschäftigten verpflichtet hat?*

**Seitz:** Ja. Aber selbst wenn sie die Mitarbeiter weiter beschäftigen und die nichts tun: Es kann sich rechnen. So hat die bereits erwähnte kommunale Gesellschaft mit 4.700 Einheiten keine Mitarbeiter entlassen und jährlich dennoch über 400.000 Euro mehr in den Büchern stehen.

**IZ:** Herr Seitz, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christine Rebhan.

### debeo und die Seitz-Gruppe

1994 gegründet und zunächst ausschließlich als Dienstleister für die eigenen familiären Immobiliengeschäfte tätig, öffnete sich die Seitz Consulting Ende der 90er Jahre erstmals dem deutschen Wohnimmobilienmarkt: Zusammen mit Cargill gründete Seitz die CS Properties, fokussierte opportunistische Investments in Wohnimmobilien und forcierte im Laufe der Zeit das Privatisierungsgeschäft. Unter Seitz-Beteiligung sind Share- und Asset-Deals abgewickelt worden, darunter die ersten Cerberus-Transaktionen. 2004 gründete Christian Seitz die auf Mietforderungsmanagement spezialisierte *debeo*, die ihre Dienste bislang institutionellen Unternehmen anbietet. Derzeit werden für 18 Kunden 85.000 Einheiten betreut. (cr)