

PB3C News (29. KW)

XXIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 25.7.2022

KOMMENTAR

Indexmieten: Vorsicht vor einem falschen Sicherheitsgefühl



Markus Reinert FRICS

IC Immobilien Gruppe

Eine der tückischen Eigenschaften von Rezessionen sowie Wachstumsrückgängen bei Unternehmen verschiedener Wirtschaftszweige ist der Fakt, dass sie oftmals erst im Nachhinein als solche identifiziert werden können: Bevor das negative Wirtschaftswachstum gemessen wird und die damit verbundenen sinkenden Unternehmenszahlen erkennbar sind, sieht auf dem Papier noch vieles besser aus, als es in Wahrheit ist.

Was allerdings die Herausforderungen in der täglichen Arbeit betrifft, zeigen sich die erschwerten Bedingungen in der Regel sofort – und selten zuvor haben so viele verschiedene Komponenten ineinandergegriffen. Höhere Preise sorgen für sinkende Margen, während steigende Zinsen die Aufnahme von Fremdkapital zu annehmbaren Konditionen erschweren. Neben diesen primären Faktoren schlagen für alle Unternehmen – genau wie für Privathaushalte – die deutlich höheren Nebenkosten ihrer genutzten Flächen zu Buche. Bereits jetzt müssen hohe Rücklagen für die zu erwartenden Nachzahlungen gebildet werden, die sich aus den stetig steigenden Nebenkosten ergeben,

maßgeblich getrieben durch exorbitant gestiegene und weiter steigende Energiekosten für Gas, Strom und Öl.

Dementsprechend muss die viel zitierte Aussage „Gewerbeimmobilien sind dank ihrer indexierten Mietverträge inflationssicher“ kritisch hinterfragt werden. Denn zwischen der Tatsache, dass die jährliche Nettokaltmiete gemäß den unterschiedlichen vertraglichen Vereinbarungen angepasst werden darf, und der Frage, ob sie de facto auch angepasst werden kann, liegen Welten. Realistisch ist auch, dass besonders von der Inflation betroffene Unternehmen ihre Mietzahlungen wie bereits zu Beginn der Coronakrise hinterfragen müssen, um sich finanziell erst einmal selbst neu zu strukturieren. Noch dazu kommt, dass die Insolvenzelle, die für 2020 oder 2021 befürchtet war, nun nach Auslaufen der staatlichen Hilfen im Jahr 2022 anrollen könnte.

Für die Eigentümer von Gewerbeimmobilien geht es deshalb aktuell nicht etwa darum, die Krise als Chance zu sehen oder gar profitieren zu wollen. Vielmehr müssen sie zunächst einmal den weitestgehenden Werterhalt ihrer Immobilien sicherstellen. Die eingangs erwähnten Mieterrisiken können nur durch ein intensives und partnerschaftliches Mietermanagement identifiziert werden, anschließend werden Lösungen erarbeitet. Die Branche ist diesbezüglich bereits in der Realität angekommen und spürt diese Veränderungen täglich in den vielfältigen Vermietungs- und Prolongationsgesprächen.

Eine solche Stabilisierungsarbeit funktioniert nicht allein über eine zeitgemäße Form der Mietvertragsgestaltung, sondern vielmehr durch das bereits erwähnte aktive Mietermanagement, das den Mieter in den Mittelpunkt stellt. Während dies zwar auch in der Zeit vor der Coronapandemie immer wieder behauptet wurde, sah die Wirklichkeit so aus, dass die Vermieter ihre damals starke Verhandlungsposition nachdrücklich durchgesetzt und die Mieterschaft ansonsten eher vernachlässigt haben.

Eine Anpassung an die neuen Marktrealitäten erfordert in gewisser Hinsicht also auch einen Kulturwandel, der eine partnerschaftliche Mieter-Vermieter-Beziehung beinhaltet. Diese mag zwar nur schwer messbar und schon gar nicht juristisch ausformulierbar sein – ist aber aktuell ein weitaus wirksamerer Sicherheitsanker als die pauschale Mietvertragsklausel zur Inflationsindexierung.

Dieser Artikel erschien am 21.7. auf FINANZWELT.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Welche Hürden sehen Sie bei grenzüberschreitenden Immobilieninvestments?



Drooms

Der Immobilienmarkt wird immer internationaler. Für Investoren sind Investments im europäischen Ausland längst die Norm. Dennoch sind die europäischen Märkte alles andere als homogen. Regulatorik, Steuergestaltung und Transparenz können ein internationales Investment erschweren. Was sind Ihrer Meinung nach die größten Hindernisse bei Immobilieninvestments im europäischen Ausland?

Bitte unterstützen Sie uns mit Ihrer fachkundigen Meinung: [Jetzt teilnehmen](#).

Wir bedanken uns herzlich für Ihre Unterstützung!

Wie kann man in Krisenzeiten Projekte entwickeln?



Jürgen Michael Schick FRICS, IVD

Stefan Klingsöhr, Klingsöhr Projektentwicklung

In der neuen Ausgabe des Klingsöhr-Podcasts diskutieren Jürgen Michael Schick vom IVD und Stefan Klingsöhr von der Klingsöhr Projektentwicklung darüber, was die Zukunft hinsichtlich der Projektentwicklungen unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Situation bringt, wie sich der Markt für Käufer und Verkäufer entwickelt und wie sich der Bestandmarkt verändert hat. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch in der neuen Folge des [Klingsöhr-Podcast](#).

Wie sich die Zinswende auf den Immobilienmarkt auswirkt

Erstmals seit elf Jahren ist der wichtigste Leitzins im Euro-Raum nicht mehr negativ und die Ära des günstigen Kapitals geht zu Ende, schreibt das **HANDELSBLATT** am 22.7. und nimmt dies zum Anlass, einen Überblick zum Investieren in Zeiten der Zinswende zu geben. Für Anleger bringe die geldpolitische Wende neue Verhältnisse mit sich, denn höhere Zinsen ließen Anleihen und Kontoeinlagen zumindest theoretisch wieder attraktiver werden, jedenfalls solange die Inflation die Erträge nicht wieder annulliere. Bei Aktien, Immobilien und alternativen Anlagen hingegen stiegen die Kosten der Fremdkapitalfinanzierung zur Schuldenfinanzierung, so dass mit etwas niedrigeren Rendite kalkuliert werden müsse. Da die Bauzinsen die Zinswende bereits vorweggenommen hätten, machten sich die Auswirkungen am Immobilienmarkt schon bemerkbar, Immoscout 24 zufolge sei eine Nachfrageverschiebung vom Kauf zur Miete festzustellen.

Wie die **FAZ** am 19.7. schreibt, reagierten einer Onlineumfrage des Frankfurter Finanzdatenspezialisten FMH-X zufolge private Frankfurter Kaufinteressenten auf die steigenden Finanzierungskosten, indem sie das Eigenkapital im Durchschnitt von durchschnittlich 90.000 Euro im Jahr 2016 auf 190.000 Euro im Jahr 2022 erhöht hätten. Ein Drittel der Befragten habe angegeben, vor diesem Hintergrund Schenkungen und Erbschaften einzukalkulieren, was im Umkehrschluss heiÙe, dass jene, die über solche Vermögenswerte nicht verfügten, das Nachsehen hätten. Ebenfalls schwierig könne es für Immobilieneigentümer werden, die ihre Baukredite vor einigen Jahren aufgenommen und aufgrund der niedrigen Finanzierungskosten sehr hohe Preise akzeptiert hätten, berichtet das **HANDELSBLATT** in einem weiteren Artikel am 22.7. Einer Untersuchung von Scoperty zufolge werde die zu erwartende finanzielle Mehrbelastung für Kreditnehmer bei Abschluss einer Anschlussfinanzierung im nächsten oder übernächsten Jahr je nach Standort unterschiedlich hoch ausfallen. Auf besonders hohe Kreditmehrkosten von je nach Abschlussjahr und Kaufpreis zwischen 7.440 Euro und 23.148 Euro p. a. müssten sich Immobilieneigentümer im hochpreisigen München einstellen, die zwischen 2013 und 2019 ein Darlehen aufgenommen hätten. In Hamburg sei im selben Szenario mit Mehrkosten von 4.000 Euro bis 12.800 Euro p. a. zu kalkulieren, in Stuttgart mit 4.600 Euro bis 12.500 Euro p. a. und in Frankfurt mit 4.400 Euro bis 14.600 Euro p. a. Jahr. In Berlin, Düsseldorf und Köln kämen Käufer im Vergleich der Metropolen am günstigsten davon. Wer als Privatanleger zum Zweck der Kapitalanlage Immobilien gekauft habe, könne aber gelassen bleiben, gibt Jens R. Rautenberg von Conversio in seinem Beitrag vom 20.7. auf **DAS INVESTMENT** zu bedenken. Denn sie könnten Verluste aus Vermietung und Verpachtung steuerlich geltend machen, und steigende Zinsen senkten das zu versteuernde Einkommen. Dadurch spiele es in der Nachsteuerbetrachtung in der Regel kaum eine Rolle, ob der Zinssatz bei 2 % oder 4 % liege.

Kleinere Property Manager haben die zufriedeneren Kunden

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 21.7. schreibt, sind dem ‚Property Management Report‘ von Bell Management Consultants zufolge die Immobilienunternehmen mit ihren Property Managern etwas weniger zufrieden als noch vor einem Jahr. Insgesamt seien die Auftraggeber von kleineren Property Managern, die flexibler auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen könnten, tendenziell zufriedener als solche von Unternehmen mit höheren Umsätzen. Dass viele Property Manager zuletzt gewachsen seien, könne also ein Grund für die gesunkene Zufriedenheit sein. Tectareal liege als beliebtester Property Manager auf Platz eins der Kategorie ‚Büro groß‘ mit Umsätzen von mehr als 20 Mio. Euro, gefolgt von Strabag Property and Facility Services (PFS) und BNP Paribas Real Estate (BNPPRE). Im

Bereich Wohnen belege Treureal den ersten Platz, gefolgt von Capera und Wentzel Dr. Der Anteil der Auftraggeber, die über einen Anbieterwechsel nachdächten, habe sowohl im Bereich Büro (von 24 % auf 27 %) als auch im Bereich Handel (von 14 % auf 19 %) zugenommen. Beim Wohnen hingegen sei der Anteil mit 25 % unverändert geblieben. Trotz der insgesamt gesunkenen Kundenzufriedenheit und einer erhöhten Wechselbereitschaft würden 82 % der Auftraggeber ihren jeweiligen Property-Manager weiterempfehlen. Aus Sicht der Property Manager seien HHH und IC Immobilien besonders empfehlenswert, falls sie selbst ein Mandat nicht annehmen könnten.

Sehr kleine und sehr große Wohnungen sind besonders teuer

Einer Studie vom empirica Regio zufolge zahlen Singles und große Familien im Vergleich zu anderen Mietern merklich höhere Quadratmetermieten, schreiben die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG**, **DIE WELT**, die **WIRTSCHAFTSWOCHE** und weitere Onlinemedien am 18.7. Im Bundesdurchschnitt habe eine Einzimmerwohnung im vergangenen Jahr 9,84 Euro/qm, Wohnungen mit fünf oder mehr Zimmern 8,78 Euro/qm Miete gekostet.

Dreizimmerwohnungen hingegen seien für 8,41 Euro/qm zu mieten gewesen und Vierzimmerwohnungen für 8,42 Euro/qm. Besonders deutlich sei der Unterschied in den Metropolen, wo Angebotsmieten für Wohnungen mit fünf oder mehr Zimmern bei 13,71 Euro/qm gelegen hätten und die für Einzimmerwohnungen bei 13,50 Euro/qm, während der Durchschnittsmietpreis mit 12,79 Euro/qm merklich niedriger gewesen sei.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Kursstarke Immobilienfondsanteile ziehen Zweitmarktstatistik nach oben

Während der Durchschnittskurs eines Zweitmarktanteils an einem Immobilienfonds zuletzt gesunken ist, ist der Durchschnittskurs auf der Handelsplattform Fondsbörse Deutschland im Juni unerwartet wieder gestiegen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 21.7. Im Q2 2022 sei der Durchschnittskurs eines Zweitmarktanteils an einem Immobilienfonds auf der Handelsplattform von 98,6 % auf 86,4 % gesunken, vermutlich, weil erste Initiatoren in Reaktion auf die Zinswende eigentlich geplante Exits verschoben hätten, da die bislang von ihnen angestrebten Verkaufsrenditen im eingetrübten Marktumfeld nicht mehr zu erzielen gewesen seien. Doch im Juni hätten Immobilienbeteiligungen bei der Fondsbörse

Deutschland unerwartet einen Durchschnittskurs von 111,61 % verzeichnen können. Grund hierfür seien einige wenige Transaktionen von Anteilen mit einem besonders hohen Kursniveau gewesen, die die Statistik deutlich nach oben gezogen hätten, nämlich des Fonds ‚Wealthcap Immobilien Deutschland 35‘, der an der Fondsbörse zuletzt zu einem Kurs von 165 % gehandelt worden sei, des ‚IVG Euroselect 21‘ und des ‚IVG Euroselect 16‘ mit einem Kurs von zuletzt jeweils 120 % und des ‚DFH Immobilienfonds 98‘ mit einem Kurs von 142 %.

Gibt es eine Zukunft für den Forward Deal?

Darüber, wie die Zukunft des im vergangenen Jahr noch sehr beliebten Forward Deals vor dem Hintergrund stark gestiegener Baukosten und Lieferkettenprobleme aussieht, schreibt der **IMMOBILIENMANAGER** 04/2022. „Der Forward Deal, wie er für beide Seiten in der Vergangenheit funktioniert hat, ist tot“, sage Michael Peter von der P&P Group. Doch würden nach wie vor Forward Deals abgeschlossen, sage Rechtsanwältin Sabine Reimann von der Kanzlei Hogan Lovells, allerdings mit veränderter Vertragsstruktur, so dass die Risiken nicht mehr nur beim Projektentwickler lägen. „Projektentwickler, Generalunternehmer und Investoren müssen sich auf neue Spielregeln einigen“, sage Stefan Spilker von Soravia Deutschland: „Dabei sind größere Verhandlungsspielräume in Form von Gleitklauseln sowohl beim Fertigstellungstermin als auch bei finanziellen Punkten nötig.“ Wenn alle Beteiligten bereit seien, ihre Komfortzone zu verlassen, sei er für den Forward Deal zuversichtlich und freue sich darauf, schon bei der nächsten Expo Real „spannende neue Modelle von Forward Deals“ zu sehen.

VERSCHIEDENES

Warum schnellere Baugenehmigungen jetzt noch wichtiger sind

Lahcen Knapp von der Empira Group spricht im Interview mit der **FAZ** vom 22.7. über komplizierte Vorschriften und langwierige Genehmigungsprozesse, die es nahezu unmöglich machten, so viele Wohnungen zu bauen, wie benötigt würden. Oft dauere der Genehmigungsprozess so lang, dass die Wirtschaftlichkeitsrechnungen in der Zwischenzeit obsolet würden. In einem Umfeld, das mit steigenden Baukosten und Finanzierungszinsen die Projektentwicklung noch schwieriger mache, wirke sich der Zeitverlust zwischen Bauantrag und Genehmigung noch dramatischer aus als zuvor. Dagegen helfen könne nur,

das Bauen einfacher zu machen. Vor allem müssten die Vorschriftenkataloge entrümpelt werden, die Verwaltung mittels Digitalisierung schneller und effizienter arbeiten und innovative Techniken, die das Bauen verbilligen könnten, stärker gefördert werden. „Und auch Energiekosten spielen eine Rolle. Sie könnten durch eine dezentrale, fossilfreie Energieversorgung deutlich günstiger werden“, sage Knapp.

Wie gut sind Indexklauseln als Inflationsschutz?

Claus Thomas von BNP Paribas REIM spricht im Interview mit [FONDS PROFESSIONELL](#) am 19.7. darüber, wie gut Indexklauseln in Mietverträgen sich als Inflationsschutz eignen. Bislang gebe es noch keine Probleme damit, die in vielen Mietverträgen vereinbarten Indexklauseln anzuwenden und die Inflation in Gänze oder teilweise in Form einer entsprechenden Mieterhöhung an den Mieter durchzureichen. Doch da die Miethöhe in der Regel nicht unterjährig angepasst werde und die Inflation erst seit einigen Monaten so hoch sei, sei der Effekt oft noch nicht bei den Mietern angekommen. Die eigentliche Nagelprobe müssten die Indexklauseln also erst noch bestehen, und hier werde es wesentlich auf die Bonität des Mieters ankommen. Denn könne dieser die Mieterhöhung schlicht nicht leisten, da er sonst insolvent werden würde, helfe die schönste Klausel nichts.

Warum die klassische Aufgabenteilung in der Immobilienbranche nicht mehr zeitgemäß ist

Die Erkenntnis ist so einfach wie schmerzhaft: Angesichts der aktuellen Umwälzungen funktionieren viele altbewährte Unternehmenskonzepte nicht mehr, und die Immobilienwirtschaft bildet da keine Ausnahme, schreibt John Bothe von der Silberlake Real Estate Group auf [HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE](#) am 22.7. Der Ukraine-Krieg, die Inflation und die steigenden Zinsen setzten den Immobilienmarkt ebenso unter Druck wie steigende Baukosten, stagnierende Spitzenmieten und rückläufige Renditen. Hinzu kämen die neuen ESG-Regularien, die Investoren zur Umsetzung immer strengerer energetischer Maßnahmen zwingen. Die Folge sei, dass das beliebte Prinzip der Arbeitsteilung in der Immobilienwirtschaft nicht mehr zeitgemäß sei, denn wenn etwa Abstimmungs- und Schnittstellenproblematiken verhinderten, dass ESG-Vorgaben umgesetzt würden, drohe der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit am Markt. Für den Asset Manager der Zukunft bedeute dies nicht nur, dass er seine Leistungen günstiger und enger an den Kundenbedürfnissen orientiert anbieten müsse, sondern auch, dass er sich buchstäblich neu erfinden und vom Spezialisten zum Plattformanbieter werden müsse.

Die Inflation verstärkt das Interesse an Immobilieninvestments

Vertriebspartner und Produkteinkäufer haben ein gutes Gespür dafür, welche Erwartungen Privatinvestoren an ihre Kapitalanlagen stellen und welche Präferenzen sie haben. Deshalb hat Wealthcap diese bereits zum zehnten Mal befragt. Durch diese Kontinuität ist es möglich, Trends sowohl bei Direktinvestments in deutsche Immobilien als auch bei indirekten Investitionen über institutionelle Zielfonds über einen längerfristigen Zeitraum hinweg zu identifizieren. Zudem untersucht die Studie die Auswirkungen der Corona-Pandemie, der steigenden Inflation, der anziehenden Zinsen und die Relevanz von ESG. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und laden Sie die komplette Studie herunter auf der Seite [WEALTHCAP EXPERTISE](#).

LINKEDIN

Die Krise ist da – aber alles in Ordnung?



Dr. Titus Albrecht FRICS

Moody's Analytics | realxdata

Wenn das IW Köln belegt, wie extrem die Branchenstimmung eingebrochen ist, oder wenn das Deutsche Hypo Immobilienklima nach einem drastischen Rückgang im Juni jetzt im Juli nochmals einen Tiefstand erreicht hat, dann frage ich mich: Warum liest sich die Immobilienwelt auf LinkedIn, als wäre alles in altbekannter Ordnung? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Wenn sich der Wind dreht, zeigt sich, wer sein Schiff im Griff hat



Dennis Rekittke

Mähren AG

Der Wind an den Immobilienmärkten hat sich gedreht: Es ergeben sich neue Chancen. Diese können allerdings nicht alle ausnutzen – nur diejenigen, die richtig aufgestellt sind, kommen zum Zug. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Micro Living mit Community-Fokus als werterhaltende und diversifizierte Zielnutzung



Andreas Polter MRICS

The Base

Es mehren sich die Stimmen, die eine Umwandlung bestehender Gewerbegebäude zu Micro Living mit Community-Fokus (auch Co-Living-Immobilien) als wichtige Ergänzung zum klassischen Wohnungsmarkt sehen. Dafür sprechen drei Gründe: Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Mangelware in deutschen Büros und Unternehmen: Anerkennung



Jasmin Rausch

OFB Projektentwicklung

Lob ist etwas, mit dem vor allem Führungskräfte besonders sparsam umgehen – doch warum eigentlich? fragt Jasmin Rausch von OFB Projektentwicklung. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

Mitarbeiterbindung ist keine Frage der Schönwetterphasen am Markt



Stefan Spilker

Soravia

Gerade jetzt kommt es darauf an, das eigene Team bei Entscheidungen mitzunehmen und aktiv einzubinden, sagt Stefan Spilker von Soravia. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

Green Leases bringen die Nachhaltigkeit vom Papier auf die Fläche



Dr. Pamela Hoerr

Real I.S.

Green Leases werden ein immer wichtigerer Teil eines aktiven Asset-Management-Ansatzes, der den ökologischen Fußabdruck reduziert – und meiner Meinung nach profitieren keinesfalls nur Investoren und Asset Manager, die ihre Portfolios „grüner“ gestalten wollen, von Green Leases, sagt Dr. Pamela Hoerr von Real I.S. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

„Retail Scouts“ Folge 2: Der m&m Flagship Store am Kurfürstendamm Berlin



BBE

In unserer zweiten Folge der ‚Retail Scouts‘ hat unser Geschäftsführer Dr. Johannes B. Berentzen den m&m Flagship Store am Kurfürstendamm Berlin unter die Lupe genommen. Sehen Sie das Video auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.