

## PB3C News (46. KW)

XXV. Jahrgang, Erscheinungstag: 18.11.2024

### KOMMENTAR

---

## Forward-Deal – Win-win-Ansatz für marktgerechte Wohninvestments



**Sabine Helterhoff**  
Bonava

Der Forward-Deal ist alles andere als tot – allen Unkenrufen zum Trotz. Vielmehr ist er nach wie vor der fairste Weg, um Wohnprojekte erfolgreich zu realisieren oder überhaupt erst auf den Weg zu bringen. Denn ohne Partner beziehungsweise ohne die notwendige Planungssicherheit kann oder will das im aktuell angespannten Marktumfeld kaum ein Entwickler.

Gerade der partnerschaftliche Ansatz des Forward-Deals bietet aber nicht nur Vorteile für Entwickler, sondern auch für Investoren. Und die Rückkehr ernsthaften Kaufinteresses vieler Investoren, was auch auf der diesjährigen Immobilienmesse EXPO REAL in München zu spüren war, ist verbunden mit einer wieder zunehmenden Bereitschaft, gemeinsam mit Entwicklern bedarfsgerechte Immobilienprojekte zu realisieren.

### **Marktanteil von Forward-Deals nimmt wieder zu**

Zwar ist der Anteil der Forward-Deals bei Wohninvestments im Jahr 2023 aufgrund gestiegener Finanzierungskosten zurückgegangen: Laut BNP Paribas Real Estate

lag er nur noch bei 19,6 % nach rund 34 % im Jahr 2022. Im Jahresverlauf 2024 zeigte sich aber ein anderes Bild: Forward-Deals erreichten in den ersten drei Quartalen 2024 einen Marktanteil von 33 % der Wohninvestments in Deutschland, während der zehnjährige Durchschnitt insgesamt bei 24 % lag. Positiv wirkt sich aus, dass die rückläufige Inflation im Euroraum die Wahrscheinlichkeit weiterer Zinssenkungen erhöht. Das wiederum dürfte zu einer besseren Planbarkeit bei der Fremdkapitalbeschaffung und zu einer weiteren Reduzierung der Kapitalkosten beitragen. Hinzu kommen solide Fundamentaldaten für Immobilieninvestments: Die steigende Nachfrage nach Wohnraum bei gleichzeitig angespannter Angebotssituation aufgrund niedriger Fertigstellungszahlen sorgt für eine hohe Mietpreisdynamik.

### **Das große Missverständnis beim Forward-Deal**

Von einigen Investoren wird der Begriff Forward-Deal noch missverstanden und führt zu Zurückhaltung. Entgegen der landläufigen Annahme tritt der Investor bei einem Forward-Deal in der Regel nicht komplett in Vorleistung. Ein Forward-Deal bezeichnet zwar den vorab vereinbarten Verkauf einer Immobilie, die sich meist noch in der Planungsphase befindet. Die Käuferseite erhält jedoch quasi einen Zahlungsaufschub für die im Vorfeld vertraglich zugesicherte spätere Abnahme des Objekts. Das erleichtert die Finanzierung, reduziert die Kapitalbindung und schont damit die Liquidität des Investors. In der Praxis ist eine spezielle Form des Forward-Deals häufig anzutreffen: das Forward-Funding mit baubegleitenden Raten, die sich – ähnlich wie bei der MaBV (Makler- und Bauträgerverordnung) – am Baufortschritt orientieren. Die erste Rate deckt in der Regel die Anfangskosten ab, sodass der Bauträger mit dem Bau beginnen kann, während die weiteren Zahlungen in vereinbarten Raten sukzessive nach Baufortschritt erfolgen.

„Forward“ meint auch nicht, dass etwa der Dealpreis voll anhand der künftig erwarteten Miete gebildet wird. Über das zu erwartende Mietlevel verhandeln beide Seiten in gemeinsamer Kaufpreisfindung. Ausgehend vom aktuellen Mietniveau muss ein Premium gefunden werden, das beiderseits Renditespielraum lässt. Denn das Preis- bzw. Rendite-Risiko ist beiderseits gegeben, wenn der Dealpreis für die Verkäuferseite zu gering und für die Käuferseite zu hoch angesetzt wird. Bisher konnte bei Fertigstellung oft ein höheres Mietpreislevel erzielt werden, als bei Vertragsschluss in die Kaufpreisbildung eingeflossen war. Auch künftig sollte angesichts der anhaltenden Marktanspannung mit entsprechender Mietpreisdynamik ein zusätzliches Renditepotenzial für Investoren gegeben sein.

### **Konkrete Vorteile für den Käufer: Sicherung der Immobilie und Mitsprache**

Während der Käufer beim Forward-Funding in Raten zahlt und damit finanzielle Mittel für die gemeinsame Projektentwicklung zur Verfügung stellt, sichert er sich frühzeitig das gesamte Objekt. Ein erster Vorteil, ohne den gesamten Betrag im Voraus zahlen zu müssen. Voraussetzung ist natürlich, dass der Entwickler über langjährige Marktexpertise verfügt und entsprechend aufgestellt ist, um auch in schwierigen Marktphasen bestehen und das Investitionsobjekt fertigstellen zu können. Das Risiko während der Entwicklungs- und Bauphase sowie für die spätere Vermietbarkeit wird für beide Seiten durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit minimiert.

Indem Investoren beispielsweise bei der Gestaltung der Grundrisse oder der Ausstattung mitwirken, können sie sicherstellen, dass das Objekt optimal auf ihre Zielgruppen und ihren Qualitätsanspruch abgestimmt ist. Diese Einflussmöglichkeit ist bei einem späteren Einstieg nach Start der Bauphase oder in ein fast fertiggestelltes Projekt nicht gegeben. Das kann für Investoren, die Wert auf maßgeschneiderte Lösungen legen, ein erheblicher Nachteil sein. Das Mitspracherecht beim Forward-Deal sorgt zudem dafür, dass wertvolle Erfahrungen aus der Vermietungspraxis in die Entwicklung einfließen, was die Attraktivität und Marktfähigkeit der Immobilie weiter erhöht.

**FAZIT:** Der Forward-Deal – und insbesondere das Forward-Funding mit projektfortschrittsabhängiger Zahlung – erweist sich als verlässliches Instrument, um Risiken zu minimieren sowie um tragfähige Projekte anzuschieben und erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Auch wenn die Bereitschaft der Investoren zu Forward-Deals 2023 zurückgegangen ist, erlebt diese Investitionsform derzeit eine Renaissance. Denn die frühe partnerschaftliche Zusammenarbeit bei einem Immobilienprojekt bietet sowohl Projektentwicklern als auch Investoren erhebliche Vorteile.

Dieser Beitrag erschien am 13.11.2024. auf der Website von [Intelligent Investors](#).

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

## **PB3C-RealTalk #113: „Wie Ladeinfrastruktur unsere Städte neu gestaltet“**



**Stefanie Kochs, APCOA**

**Marco Albrecht, Drees & Sommer**

**Henning Jeß, PB3C**

Wie ist eigentlich der Stand beim Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektromobilität in Deutschland? Kommen wir voran oder hinken wir hinterher? Und welche langfristigen Auswirkungen wird der Ausbau auf die Gestaltung unserer Städte von morgen haben?

In einer neuen Folge des „PB3C RealTalks“ sprechen die Experten Stefanie Kochs von APCOA Deutschland und Marco Albrecht von Drees & Sommer über den Stand der Dinge, was sich ändern muss, aber auch darüber, was beim Ausbau der Infrastruktur für Elektromobilität schon gut läuft. Im besonderen Blickpunkt der Diskussion steht die neue Rolle von Parkhäusern und Tiefgaragen, die in zentralen Lagen der Innenstädte als Lade-Hubs dienen können und damit zu einem entscheidenden Schlüssel für die Mobilitätswende werden. [Hören Sie diese Podcast-Folge hier.](#)

## Assetklasse Ferienimmobilien – hohes Renditepotenzial, komplexe Anforderungen



**Real I.S.**

Ferienimmobilien haben sich von einem Nischenmarkt zu einer festen Größe in der Immobilienbranche entwickelt. Die wachstumsstarke Assetklasse erweist sich als äußerst konjunkturreisistent und bietet Investoren attraktive Renditeperspektiven. Denn die Nachfrage nach einzigartigen Urlaubserlebnissen ist ungebrochen hoch. Bereits in den ersten sieben Monaten des Jahres 2024 hat der internationale Tourismus nach Angaben der Welttourismusorganisation UN Tourism fast wieder das Vor-Pandemie-Niveau erreicht. Lesen Sie diesen und weitere interessante Beiträge [hier](#).

## FondsForum 2024: „Wie sieht die Zukunft der Immobilien(re)finanzierung aus?“



**Dr. Pamela Hoerr**

pbb Deutsche Pfandbriefbank

Am 6. November habe ich beim FondsForum in Königstein die Zukunft der Immobilien(re)finanzierung beleuchtet: Die Immobilienfinanzierung befindet sich im Umbruch, neue Player kommen auf den Markt, andere Assetklassen sind gefragt. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Und sie lohnen sich doch ... – das Potenzial offener Immobilienfonds



**Real I.S.**

Aktuell zögern einige Anleger bei offenen Immobilien-Publikumsfonds (OIPF), doch gerade jetzt zeigt sich die Stärke einer langfristigen Anlage. Professionell gemanagte OIPF bieten stabile Renditechancen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Branchenbericht 2024: Der Wandel der Innenstadtsortimente



**BBE Handelsberatung**

– eine Herausforderung und Chance für den stationären Handel! Die Innenstädte in Deutschland stehen vor nie dagewesenen Herausforderungen. Pandemie, Online-Boom und verändertes Kundenverhalten haben den stationären Handel tiefgreifend verändert. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Wie und warum sind ESG-Maßnahmen für die Ertragssicherung unverzichtbar?



**HANSAINVEST Real Assets**

Das war das Thema eines Panels, bei dem unsere Geschäftsführerin Frau Martina Averbek mitdiskutierte. Anlass war die Konferenz „Real Estate Transformation 24“ in Frankfurt am Main, an der sie gemeinsam mit unserer Kollegin Madlen Fiedler teilnahm. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## **ACCENTRO Wissen: grünes Wohnen für mehr Wohlbefinden**



**ACCENTRO**

Entdecken Sie die Vorteile von Biophilic Design in Ihrem Zuhause! In einer Zeit, in der viele von uns mehr Zeit zu Hause und im Homeoffice verbringen, gewinnt die Gestaltung unserer Wohnräume an Bedeutung. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## **Soziale Spaltung überwinden – die Immobilienbranche muss handeln**



**Prof. Dr. Alcay Kamis MRICS**

Bis 2050 könnte die soziale Kluft drastisch wachsen, wenn wir nicht gezielt gegensteuern. Das beunruhigt mich zutiefst. Jahrelange Verantwortung für zehntausende Wohneinheiten hat mich eines gelehrt. Lesen Sie weiter 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 Kundenzeitzungen, 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](http://www.pb3c.com) oder können Sie unter [info@pb3c.com](mailto:info@pb3c.com) anfordern.