

DIE ROLLE DES MIETERS BEIM VERKAUF EINES BÜROHAUSES

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie wissen sicherlich, dass Sie mit der Zahlung Ihrer Miete gewährleisten, dass Ihr Vermieter eine Verzinsung auf sein beim Kauf des Bürogebäudes eingesetztes Kapital erhält. Wissen Sie aber auch, warum Immobilien gehandelt, verkauft und gekauft werden und warum Sie als Mieter mit Ihrem Mietvertrag eine sehr große Rolle dabei spielen? Warum das so ist, was Sie dazu beitragen und warum überhaupt Bürohäu-

ser den Besitzer wechseln, wollen wir in diesem insight erläutern. Wir wünschen Ihnen wieder viel Spaß bei der Lektüre.

Mit den besten Grüßen

Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



Eine Immobilie ist nicht gleich eine Immobilie

Im Gegensatz zu dem Wert einer Wohnimmobilie wird der Wert einer Gewerbeimmobilie nicht unmaßgeblich durch die Gestaltung und die Konditionen der Mietverträge der Mieter, welche diese Immobilie nutzen, berechnet. Der Gesetzgeber lässt den Vertragspartnern (also Ihnen als Mieter und Ihrem Vermieter) bei Abschluss eines Mietvertrags einen sehr breiten Gestaltungs-

spielraum auf Basis einer individuellen Vereinbarung. Hingegen ist in dem Zusammenspiel zwischen einem Wohnungsmieter und einem Wohnungsvermieter sehr viel gesetzlich geregelt. Der Wohnungsmieter soll damit als private Person im Gegensatz zu einem Unternehmen geschützt werden. Die Verträge sind meist unbefristet und im Falle eines Auszugs ist die Wohnung in der Regel auch

schnell wieder vermietet. Ein Käufer einer Gewerbeimmobilie wird also viel intensiver die Vereinbarungen in den Mietverträgen der Mieter prüfen, denn nicht nur die Miethöhe sondern auch z.B. die Laufzeit, die Besicherung, Optionen und vieles mehr bestimmt, ob sich eine Investition für den Käufer lohnt oder nicht.

Warum werden Immobilien überhaupt verkauft?

Sie besitzen vielleicht eine Immobilie. Vielleicht wohnen Sie im Eigentum und vielleicht vermieten Sie eine Wohnung, um eine Rendite zu erwirtschaften, Steuern zu sparen oder um an einer Wertsteigerung zu partizipieren. Verkaufen werden Sie die Immobilie wahrscheinlich nur dann, wenn Sie umziehen oder wenn das Geld aus einem Verkauf einer Immobilie für etwas anderes gebraucht wird. Gewerbeimmobilieninvestoren, also Ihr Vermieter zum Beispiel, handeln aus anderen Gründen, wenn sie eine

Immobilie verkaufen oder kaufen. Diese wollen ihr Geld (oder das Geld anderer, die ihnen vertrauen und welches sie verwalten) auf Basis der Werthaltigkeit einer Immobilie angelegt und investiert haben. Dem einen Investor ist es wichtig, sein Geld sehr sicher angelegt zu haben und er nimmt dafür eine geringe Rendite in Kauf. Der andere Investor möchte möglichst schnell viel Geld verdienen und sucht deswegen höhere Risiken. Nicht nur die Lage der Immobilie, sondern die Gestaltung des Mietvertrags, ein

eventueller Leerstand, notwendige Investitionen oder sogar eine Umwandlung des Nutzungszwecks bestimmen, welcher Investor eine Immobilie kaufen und welcher diese verkaufen möchte. Denn fast alle vorgenannten Faktoren ändern sich im Laufe der Jahre und führen dann dazu, dass die Risiken sich ebenfalls verändern und die gewollte Sicherheit der Investition vielleicht nicht mehr gegeben ist oder durch eine langfristige Vollvermietung eine Wertsteigerung realisiert werden kann.

Wie unterscheiden sich die Vermieter und warum?

Eine Immobilie ist während des gesamten sog. Lebenszyklus, das heißt in der Zeit von der Planung bis zur Sanierungsbedürftigkeit nach vielen Jahrzehnten, für jeweils verschieden orientierte Investoren interessant. Wir unterscheiden in der Immobilienbranche wie folgt:

Projektentwickler sind Investoren, welche sehr risikoreich ohne die Sicherheit eines Mietvertrags in eine Immobilie oder ein Grundstück investieren und einen Mieter suchen, welcher dann seine Investition sehr hoch verzinst. Projektentwickler verkaufen in der Regel die vermietete Immobilie mit einem Wertgewinn.

Core-Investoren investieren in Immobilien, welche langfristig und sicher vermietet sind. Hierfür erhalten sie bei gleicher Mietzahlung auf ihr investiertes Kapital eine niedrigere Rendite als z.B. Projektentwickler, da die Investition eine sehr viel höhere gewesen ist. Das Risiko ist in dem Fall aber in der Regel gering, da die einmal vermietete Immobilie einen langfristig sicheren Ertrag garantiert und weniger arbeitsintensiv ist.

Opportunistische Investoren investieren in Immobilien, welche z.B. durch Leerstände oder Mietverträge mit nur noch kurzen Laufzeiten arbeitsintensiver sind. Dadurch bietet

sich zwar die Möglichkeit einen Mehrwert, z.B. durch Verlängerung von Mietverträgen oder Vermietung von Leerständen, zu generieren, gleichzeitig besteht aber ein höheres Risiko, da vorgenannte Maßnahmen eventuell misslingen könnten. Die Rendite ist in diesen Fällen höher, da die Investition geringer ist als bei den Core-Objekten. Allerdings ist das Risiko eines großen Kapitalverlustes gegeben. Es gibt natürlich eine lange Reihe weiterer Investoren mit ganz verschiedenen Anlageschwerpunkten, welche aber hier aufgrund des fehlenden Platzes leider nicht behandelt werden können.

Was für eine Rolle spielen Sie mit Ihrem Mietvertrag nun?

Sie als Mieter garantieren die Verzinsung der Investition. Das ist nachvollziehbar. Die Höhe der Rendite garantieren Sie zu einem großen Teil mit den Konditionen in Ihrem Vertrag. Die Lage der Immobilie ist das wichtigste Kriterium der Renditenhöhe, denn innerstädtische Immobilien haben selten einen Leerstand. Ihr Mietvertrag jedoch ist ebenfalls ganz entscheidend. Läuft dieser sehr lange, ist Ihre Bonität einwandfrei, haben Sie keine Kündigungsmöglichkeiten, erhöht sich Ihre Miete jährlich, beteiligen Sie sich an den Erhaltungsaufwendungen, müssen Sie nach Auszug renovieren und zurückbauen, etc.? Dann hat der Käufer

eine hohe Sicherheit und bezahlt mehr, als wenn diese Faktoren sich ins Gegenteil verändern. Dieser Käufer akzeptiert dann auch eine geringere Rendite. Läuft Ihr Mietvertrag aber eventuell in Kürze aus, können Sie sich verkleinern, laufen die Geschäfte vielleicht nicht mehr so gut, etc.? Dann wird der Core-Investor diese an Risiko zunehmende Immobilie mit einem Abschlag verkaufen. Käufer wird dann der oben beschriebene opportunistische Investor sein, der bereit ist, diese Risiken zu bewältigen und die Immobilie hiernach wieder für Core-Investoren interessant zu machen.



Autor:
Oliver Schön

Fazit:

Sie haben es nicht unmaßgeblich in der Hand, ob Ihr Vermieter sich ein langes, risikoarmes Investment mit wenig Arbeit sichert oder mit dem Ziel des wertsteigernden Verkaufs den Mietvertrag neu verhandelt. In beiden Fällen profitiert Ihr Vermieter in hohem Maß von Ihnen. Nutzen Sie diese Gegebenheiten gut aus, denn Ihr Vermieter wird Ihre Verhandlungsbereitschaft belohnen, um sein Ziel zu verwirklichen. Das wird sich in der Miethöhe und anderen Incentives auswirken. blackolive unterstützt Sie sehr gerne hierbei. Wir wissen, welche Vertragsklauseln für Ihren Vermieter wichtig sind, damit er sein Ziel umsetzen kann. Sie werden davon profitieren. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

blackolive

blackolive advisors GmbH ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle drei Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters.

blackolive advisors gmbh
fon +49 69 9074487-0
fax +49 69 9074487-10
info@blackolive.de
www.blackolive.de

