

RECHTECK



Rückgabe der Mietsache

Ersatzansprüche des Vermieters wegen Beschädigungen an der Mietsache verjähren binnen sechs Monaten. Die Frist beginnt nicht mit dem Ende des Mietvertrages, sondern mit der tatsächlichen Rückgabe. Natürlich ist der Vermieter grundsätzlich nicht verpflichtet, das Mietobjekt vor Vertragsbeendigung zurückzunehmen. Nimmt er das Mietobjekt jedoch bereits vorher tatsächlich zurück, beginnt auch die Verjährungsfrist. Für die Rückgabe ist erforderlich, dass der Mieter den Besitz aufgibt und der Vermieter Kenntnis hiervon erlangt. Letzteres verneint der Bundesgerichtshof bei einer bloßen Schlüsselrückgabe an eine Hauswartin. Der Vermieter muss sich deren Wissen in der Regel nicht zurechnen lassen. Anders sei dies jedoch bei einer Rückgabe an eine bevollmächtigte Hausverwaltung oder nach Erteilung einer Empfangsvollmacht zu sehen. Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) am 23. Oktober 2013, Az. VIII ZR 402/12.

Das Ja zur Mieterhöhung

Der Gesetzgeber räumt dem Vermieter die Möglichkeit ein, von seinem Mieter die Zustimmung zu einer Mieterhöhung zu verlangen. Stimmt dieser zu, hat er die erhöhte Miete mit Beginn des dritten Kalendermonats nach Zugang des Zustimmungsverlangens zu zahlen. Der Mieter hat aber auch die Möglichkeit, das Mietverhältnis innerhalb der ersten zwei Monate nach dem Zugang des Zustimmungsverlangens zu kündigen. Seine Kündigungsfrist beträgt dann drei Monate und überschneidet sich daher mit der Pflicht zur Zahlung der erhöhten Miete. Hier schützt der Gesetzgeber den Mieter und legt fest, dass dann keine erhöhte Miete während der Kündigungsfrist zu zahlen ist. Verlangt der Vermieter die erhöhte Miete erst für einen späteren Zeitpunkt, ist für die Kündigungsmöglichkeit des Mieters auf diesen Zeitpunkt und nicht auf den Zugang des Zustimmungsverlangens abzustellen. BGH-Urteil vom 25. September 2013, Az. VIII ZR 280/12.

Broder Bösenberg, Rechtsanwalt in der Kanzlei Bethge Immobilienanwälte, Hannover

Versteckte Kosten

Bei Immobiliengeschäften fallen nicht nur Makler- und Notarkosten oder Steuern an. Ein neues Modell zeigt, dass das Warten auf einen Käufer viel teurer werden kann, als es den meisten Marktteilnehmern bewusst ist – vor allem bei teuren Geschäftshäusern.

mgo. FRANKFURT, 26. Dezember. Bei einer Immobilientransaktion fallen Kosten an: Für den Makler, den Notar oder für Steuerzahlungen. Eventuell müssen auch Vorfälligkeitszinsen bezahlt werden, sollte der Eigentümer verkaufen, bevor die Zinsfestschreibung ausgelaufen ist.

Doch das ist nicht alles. Hinzu kommen Positionen, die Professor Klaus Spremann, Emeritus der Universität St. Gallen, und Ko-Autor Bernhard Köhler in ihrer Untersuchung unter dem Begriff Liquiditätskosten zusammenfassen und die den Eigentümern oft überhaupt nicht bewusst sind. Ihre Ergebnisse lassen sich zum Beispiel anhand der Situation der in Liquidität befindlichen offenen Immobilienfonds nachweisen. „Je länger sich der Schließungsprozess hinzieht, desto deutlicher sind die Abschlä-

ge vom ermittelten Verkehrswert“, urteilen Spremann und Köhler.

Die sogenannten Liquiditätskosten fallen aber nicht nur in Sondersituationen an. Wer eine Immobilie verkaufen will, muss auf einen Käufer warten und sieht einem unsicheren Preis entgegen – anders als zum Beispiel beim Börsenhandel, wo Angebot und Nachfrage innerhalb von Sekundenbruchteilen zueinanderfinden können. Die damit verbundenen Kosten sind auf dem Immobilienmarkt schwer zu greifen. Das Modell von Spremann und Köhler bildet nun die Wartezeit, das Verhandlungsergebnis und weitere Unsicherheiten finanzmathematisch nach und bewertet sie. Es hilft so, die bisher unterschätzten Kosten von Geschäften mit Immobilien zu ermitteln. Grundlage der Berechnung sind rund 100 Transaktionen aus unterschiedlichen Marktsegmenten. Die nötigen Zahlen dazu lieferte das Analysehaus Investment Property Databank (IPD).

Die erste konkrete Anwendung des Modells bezieht deutsche Bürogebäude, Verbrauchermärkte, Einzelhandelsflächen in Top-Lagen und Logistikkimmobilien ein. Für diese Segmente kommt die Studie auf Liquiditätskosten zwischen fünf und knapp sieben Prozent des Verkaufspreises – und damit auf einen Betrag, der die Rentabilität deutlich schmälert.

Die Auswertung der 100 Geschäfte ergab die niedrigsten Kosten bei Lagerhallen und ähnlichen Logistikimmobilien. Mit weniger als sechs Wochen war die durchschnittliche Wartezeit auf einen Käufer am geringsten. Deutlich länger musste ein Verkäufer warten, bis sich jemand für ein als „High Street“ bezeichnetes Geschäftshaus in Bestlage als Investor findet. Die Objekte auf diesem Einzelhandels-Teilmarkt kommen auf Grund ihrer Größe und des Investitionsvolumens nur für eine begrenzte Zahl potentieller Käufer in Frage – nachvollziehbar, dass die durchschnittlichen Liquiditätskosten hier mit 6,6 Prozent im Vergleich aller untersuchten Assetklassen am höchsten sind.

Da der Markt aktuell von einer vergleichbar hohen Nachfrage geprägt ist, halten sich die ermittelten Ausgaben sogar noch in Grenzen. Geht das Interesse an Immobilien zurück, dürften die Liquiditätskosten deutlich steigen. Spremann und Köhler regen daher an, Vergleichszahlen zu ermitteln, um Immobilienportfolios in allen Zyklen der Bestandhaltung steuern zu können. Solche Benchmarks erlauben nicht nur eine Aussage über die individuellen Liquiditätskosten, sondern sie eignen sich auch dazu, verschleierte Anbieter von Immobilienprodukten und deren Bestände untereinander zu vergleichen.

Denn es sei fraglich, so Spremann, ob offene Immobilienfonds künftig vor Liquiditätsrisiken ausreichend geschützt sind. Zwar gelten seit 2013 neue gesetzliche Regelungen für die Rückgabe der Anteile, um eine Schließung zu vermeiden. So müssen Anleger ihre Anteile mindestens 24 Monate halten und zwölf Monate vor der Rückgabe kündigen. Doch auch mit Halte- und Rückgabefristen bleibe das Risiko bestehen. Die Fonds seien weiterhin nicht davor geschützt, Immobilien verkaufen zu müssen, um Anteile in großem Stil zurückzunehmen. Der vorzeitige, ungeplante Verkauf würde diejenigen Anleger benachteiligen, die weiterhin an ihrem Investment festhalten. Sie trügen somit das erhöhte Risiko steigender Liquiditätskosten und damit niedriger Renditen. Spremann: „Ein auf echten Vergleichswerten basiertes Monitoringmodell belegt die Liquiditätsrisiken im Portfolio. Die ermittelte Kennzahl sollte zur Pflichtinformation bei der Anlageentscheidung und zur laufenden Berichterstattung über die jeweiligen Immobilienportfolios gehören.“



Oben Hotel, unten Kinos: Am Sandtorkai

Simulation DC Commercial

Zuwachs für Hamburger Hafencity

Die Hamburger Hafencity gehört zu den größten innerstädtischen Entwicklungsprojekten Europas. Auf einer Fläche von 155 Hektar entsteht südlich der Speicherstadt und somit angrenzend zur Elbe ein neues Quartier, in dem eines fernen Tages 12 000 Menschen leben sollen. Obwohl schon viele Gebäude stehen, ist das Ganze kein Selbstläufer. So mancher privater und gewerblicher Mieter hat der hohen Preise wegen schon wieder das Weite gesucht.

Dies hält die Immobiliengruppe Dahler & Company freilich nicht davon ab, auf einen Schlag gleich den Bau von zwei Gebäudekomplexen in der Hafencity in Angriff zu nehmen. Auf einer Grundstücksfläche von 6400 Quadratmetern an der Straße „Am Sandtorkai“, direkt südlich der Speicherstadt, sollen bis 2016 ein Wohngebäude und eine Gewerbeimmobilie errichtet werden. Das Projektvolumen beträgt insgesamt 120 Millionen Euro. Das Eigenkapital (25 Millionen Euro) kommt vor allem von reichen deutschen Familien, darunter der Hamburger Verlegerfamilie Jahr, die nennenswert an Dahler & Company beteiligt ist.

Der Dahler-Geschäftsführer Lothar Schubert hält das Projekt vor allem wegen der besonderen Nutzungspläne für erfolgversprechend. Für die Gewer-

beimmobilie hat er drei Unternehmer als Partner gewonnen: den Hotelier Kai Hollmann (25hours, Gastwerk Hotel), Frederik und Gerrit Braun, die Betreiber der größten Spielzeugeisenbahn der Welt (Miniatur Wunderland), sowie Norbert Aust, der zusammen mit Corny Littmann das Hamburger Privattheater Schmidts Tivoli aufgebaut hat. Die drei pachten das Backsteingebäude und schaffen ein Vier-Sterne-Hotel, das vor allem Familien ansprechen soll. Attraktiv werden soll es sowohl durch Art und Ausstattung der Zimmer als auch durch ein kinder- und jugendtaugliches Unterhaltungs- und Kulturprogramm. Als Vierter im Bunde ist Hans-Joachim Flebbe an Bord. Der einstige Mitbegründer der Kinokette Cinemaxx wird in Erd- und Untergeschoss drei Edelkinos mit zusammen 400 Plätzen sowie eine Bar betreiben. Eine solche „Astor Film Lounge“ hat Flebbe schon in Köln, München und Berlin auf die Beine gestellt.

Im zweiten Gebäude werden zwischen 120 und 150 Wohnungen entstehen, die teilweise vermietet und teilweise verkauft werden sollen. Zu welchen Preisen? „Das ist noch offen“, sagt Schubert. Da es keinen Blick auf die Elbe geben wird, täte er gut daran, nicht zu überziehen. rit.

F.A.Z.-IMMOBILIENMARKT

Lebensraum Immobilie

Themen und Termine 2014

Exklusive Immobilien

Erscheinungstermin: 24. und 26. Januar 2014

Hamburg

Erscheinungstermin: 14. und 16. Februar 2014

Bauprojekte

Erscheinungstermin: 7. und 9. März 2014

Exklusive Immobilien

Erscheinungstermin: 28. und 30. März 2014

Ferienimmobilien

Erscheinungstermin: 17. und 20. April 2014

neu: Urbanes Wohnen

Erscheinungstermin: 9. und 11. Mai 2014

Immobilien an Nord- und Ostsee

Erscheinungstermin: 16. und 18. Mai 2014

Exklusive Immobilien

Erscheinungstermin: 30. Mai und 1. Juni 2014

neu: Seniorenimmobilien

Erscheinungstermin: 13. und 15. Juni 2014

Immobilien in Metropolen

Erscheinungstermin: 20. und 22. Juni 2014

Bauprojekte

Erscheinungstermin: 11. und 13. Juli 2014

neu: Gewerbeimmobilien

Erscheinungstermin: 1. und 3. August 2014

Exklusive Immobilien

Erscheinungstermin: 22. und 24. August 2014

Ferienimmobilien

Erscheinungstermin: 5. und 7. September 2014

neu: Urbanes Wohnen

Erscheinungstermin: 19. und 21. September 2014

neu: Fertighäuser

Erscheinungstermin: 26. und 28. September 2014

Bauprojekte

Erscheinungstermin: 2. und 5. Oktober 2014

neu: Anlageobjekte

Erscheinungstermin: 17. und 19. Oktober 2014

München

Erscheinungstermin: 31. Oktober und 2. November 2014

Exklusive Immobilien

Erscheinungstermin: 21. und 23. November 2014

Berlin

Erscheinungstermin: 12. und 14. Dezember 2014

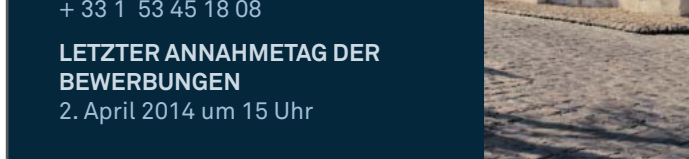
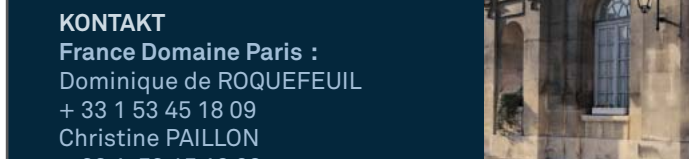
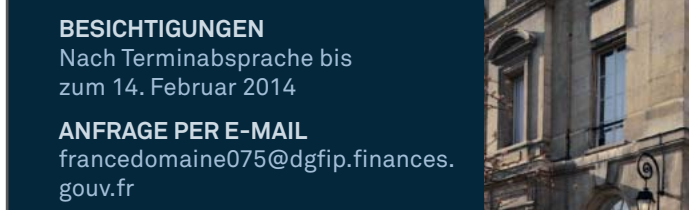
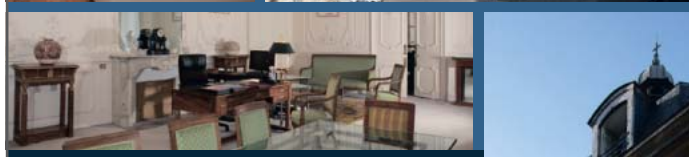
Änderungen vorbehalten.

Wir beraten Sie gerne.
Medienvertretung Katja Neugebauer
Telefon: (040) 72 97 71 54
E-Mail: k.neugebauer@immo-faz.de

Frankfurter Allgemeine
MEDIA SOLUTIONS

DER FRANZÖSISCHE STAAT
VERKAUFT PER AUSSCHREIBUNGDIRECTION RÉGIONALE
DES FINANCES PUBLIQUES
FRANCE DOMAINE PARISPENTHEMONT,
EINE AUSSERGEWÖHNLICHE
STÄTTE

IM HERZEN DES 7. BEZIRKS VON PARIS



AUSKÜNFTE

AUF DER WEBSITE
www.economie.gouv.fr/cessionsBESICHTIGUNGEN
Nach Terminabsprache bis
zum 14. Februar 2014ANFRAGE PER E-MAIL
francedomaine075@dgfip.finances.gouv.frKONTAKT
France Domaine Paris :
Dominique de ROQUEFEUIL
+ 33 1 53 45 18 09
Christine PAILLON
+ 33 1 53 45 18 08LETZTER ANNAHMETAG DER
BEWERBUNGEN
2. April 2014 um 15 Uhr

- Eine Prestige-Adresse:
37 und 39, rue de Bellechasse
und 104, rue de Grenelle.

- Ein prächtiger Ort mit einer alten Abtei
aus dem 18. Jahrhundert und Gebäuden
aus dem 19. Jahrhundert, die um einen
Ehrenhof herum gebaut wurden.

- Eine einzigartige Stätte mit einer
Bodenfläche von 12 438 m², die
erstklassige Gestaltungspotentiale
bietet.

- Eine privilegierte Lage im Viertel der
Ministerien und großer französischer und
ausländischer Institutionen.