

Der Immobilienbewerter

Zeitschrift für die
Bewertungspraxis



Immobilienwerte und externe Schocks

- Immobilienwerte unter dem Einfluss von Corona
- Auswirkungen der WEG-Reform auf die Wertermittlungspraxis
- Beleihungswertermittlung von Erbbaurechten mit kurzen RND nach dem Ertragswert

4

2021

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser!



Nach dem Bundestag stimmte am 25.6.2021 auch der Bundesrat der neuen ImmoWertV zu, wenn auch unter zwei Änderungsmaßgaben. Damit kann die Verordnung am 1.1.2022 in Kraft treten. Die Fertigstellung der ImmoWertA wird für die erste Jahreshälfte 2022 angestrebt. Zu den vom Bundesrat geforderten Änderungen gehört die Forderung, die Normalherstellungskosten 2010 (NHK 2010) zeitnah bis spätestens Ende 2024 zu überarbeiten und an die aktuellen Verhältnisse anzupassen. Weitere Änderungen betreffen § 36 Absatz 1 und § 38 ImmoWertV: In § 36 Absatz 1 werden die Wörter „mit einem Regionalfaktor zu multiplizieren und um die Alterswertminderung zu verringern“ durch die Wörter „mit dem Regionalfaktor und dem Alterswertminderungsfaktor zu multiplizieren“ ersetzt. Entsprechend bezieht sich § 38 auf den Alterswertminderungsfaktor.

Erstaunlich, dass die neue ImmoWertV trotz zweiereteiligungsphasen mit teils heftiger Kritik der Verbände kaum inhaltliche Änderungen gegenüber dem Referentenentwurf vom 19.6.2020 (ausführlich in Ausgabe 5/2020 vorgestellt) aufweist. Die Änderungen gegenüber dem Referentenentwurf sind weitgehend redaktioneller Natur oder dienen der Vermeidung von Redundanzen wie in den § 2 (1) und § 11 mit Regelungen zur Berücksichtigung künftiger Änderungen.

Neu aufgenommen wurde § 3 mit der Definition der „Sonstigen Flächen“ und § 23 zu den Erbbaurechts- und Erbbaugrundstückskoeffizienten. In § 13 wird neu geregelt, dass je Bodenrichtwertzone ein Bodenrichtwert anzugeben ist und Bodenrichtwertspannen nicht zulässig sind. In § 16 (5) wurde neu eingefügt, dass aufgrund örtlicher Gegebenheiten vorübergehend Bodenrichtwerte für Grundstücke ermittelt werden können, für die noch Beiträge zu entrichten oder zu erwarten sind.

Entfallen sind dagegen § 4 (1), der das Baujahr als das Kalenderjahr der Fertigstellung der baulichen Anlage definierte und § 4 (4), der festlegte, dass die RND bei der Wertermittlung nach demselben Modell zu ermitteln ist, welches der Ermittlung des Liegenschaftszinssatzes oder des Sachwertfaktors nach § 21 zugrunde lag. In § 16 (5) wurde der dezidiert ausgeführte Bezug der Beitragsfreiheit gestrichen.

Im Gegensatz zur bisherigen ImmoWertV 2010 enthält die ImmoWertV 2021 grundsätzliche Regelungen zur Wertermittlung von grundstücksbezogenen Rechten und Belastungen sowie von nicht marktgängigen oder marktfähigen Wertermittlungsobjekten. Zudem kann das Grundstücksmerkmal des Maßes der baulichen Nutzung abweichend von den Vorgaben der Baunutzungsverordnung bestimmt werden, wenn dies in der näheren Umgebung bei der Kaufpreisbemessung dem gewöhnlichen Geschäftsverkehr entspricht. Die Zugrundelegung der wertrelevanten Geschossflächenzahl (WGFZ) wird damit ausdrücklich zugelassen. Bei den normierten Wertermittlungsverfahren sind die wesentlichen Verfahrensschritten durch eine Verfahrensgrundnorm geregelt. Neu aufgenommen sind zudem allgemeine Vorgaben zur Eignung, Anpassung und Herkunft der für die Wertermittlung heranzuziehenden Daten.

Die neue ImmoWertV weist zudem eine starke Fokussierung auf die Modellkonformität auf. Anders als bisher werden feste Modellansätze bzw. Modelle zur Festlegung der Gesamtnutzungsdauer, zur Ermittlung der Restnutzungsdauer im Fall der Modernisierung von Wohngebäuden sowie zur Ermittlung der Bewirtschaftungskosten und der durchschnittlichen Herstellungskosten zwingend vorgegeben. Der Grundsatz der Modellkonformität erfordert jedoch auch, dass die Modellansätze, die Modelle und die Bezugseinheiten und weitere Informationen, auf deren Grundlage z.B. Liegenschaftszinssätze und Sachwertfaktoren ermittelt worden sind, bekannt sind. § 12 Absatz 6 ImmoWertV 2021 regelt daher, dass eine entsprechende Modellbeschreibung zu erstellen ist. In diesem Punkt sind die Gutachterausschüsse gefordert. Ob und wie schnell die geplante Vereinheitlichung angesichts der föderalen Struktur und der Unabhängigkeit der Gutachterausschüsse in der Praxis umgesetzt wird, bleibt abzuwarten. Die Zusammenführung unterschiedlicher Modelle, die Digitalisierung bei der Datenerstellung und -auswertung sowie die Steigerung der Transparenz stellen Herausforderungen dar, deren Auswirkungen Immobilienbewerter zu spüren bekommen, ohne allerdings allzu großen Einfluss auf die Dynamik und die Qualität nehmen zu können.

Ihre Gabriele Bobka

WERTERMITTLUNG

Gabriele Bobka

Immobilienwerte unter dem Einfluss der Corona-Pandemie ... 3

Dr. Guido Eusani

Die WEG-Reform und ihre Auswirkungen auf die Wertermittlungspraxis 11

Marco Lamparth

Beleihungswertermittlung von Erbbaurechten mit kurzen RND nach dem Ertragswert 22

Gutachterausschuss für Immobilienwerte für den Bereich der Stadt Frankfurt am Main

Immobilienmarktbericht 2021 der Stadt Frankfurt am Main 25

IMMOBILIENMÄRKTE AKTUELL 29

NACHRICHTEN 34

RECHT AKTUELL 36

IMPRESSUM 21

Der Immobilienbewerter

Zeitschrift für die Bewertungspraxis

Herausgeber

Reguvis Fachmedien GmbH,
Amsterdamer Straße 192, 50735 Köln
Deutsche Immobilien-Akademie an der
Universität Freiburg GmbH,
Eisenbahnstraße 56, 79098 Freiburg

Kooperationspartner

IVD Bundesverband e.V.,
Littenstraße 10, 10179 Berlin

Chefredakteurin

Gabriele Bobka
Sankt-Michael-Straße 27
79189 Bad Krozingen
Telefon 0 76 33-92 33 448;
E-Mail: bobka@gabriele-bobka.de

Beirat

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Francke,
Studienleiter, DIA Freiburg;
Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Studienleiter,
DIA Freiburg;
Carsten Henningsen, Mitglied des IVD-Fach-
referates „Sachverständige“ auf Bundesebene,
Inhaber der Firma Geltinger Versicherungs- und
Immobilienkontor, Gelting/Ostsee;
Dipl.-Ing. Ludger Kaup, Vorsitzender des IVD-
Fachreferates „Sachverständige“ auf Bundes-
ebene, Inhaber der Firma Kaup-Immobilien,
Güterloh;
Prof. Dr. Michael Lister, Lehrstuhl für Finanzen,
Banken und Controlling School of Manage-
ment and Innovation, Steinbeis-Hochschule
Berlin;
Rechtsanwalt Schmitz-Peiffer, Vorsitzender
des Freiburger Anwaltvereins e.V., Mitglied des
Vorstandes des Anwaltverbandes Baden-Würt-
temberg e.V. Stuttgart, Freiburg;
Hugo W. Sprenker, IVD-Vizepräsident, Inhaber
der Firma Hugo W. Sprenker Immobilien
GmbH, Freiburg;
Dipl.-Betriebswirt Stephan Zehnter (MRICS),
öffentlich bestellter und vereidigter
Sachverständiger für die Grundstücksbewer-
tung, München.

Cover + Fotos: Gabriele Bobka

≡ Reguvis

DIA

ivd IVD Bundes-
verband

Immobilienwerte unter dem Einfluss der Corona-Pandemie

Mehr als ein Jahr nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie zeigt sich die Lage auf den deutschen Immobilienmärkten im Gegensatz zu den Einbrüchen bei der Realwirtschaft weiterhin erstaunlich stabil. Allerdings fallen die Entwicklungen und Perspektiven in den einzelnen Asset-Klassen unterschiedlich aus. Während Wohn- und Logistikimmobilien ebenso lebensmitteldominierte Handelsimmobilien zu den Gewinnern zählen, fallen die Einschätzungen und Ausblicke für Shoppingcenter, innerstädtische Modehändler sowie Business-Hotels verhalten aus. Geschäftsberichte von Immobilienaktiengesellschaften, Immobilien-Finanzierern sowie die Ratings der Offenen Immobilienfonds spiegeln diese Polarität. Dennoch liegen keine generellen Einschränkungen zur Herleitung von belastbaren Fair Values bzw. Marktwerten für Jahresabschlüsse und Gutachten vor. Im Gegensatz zur globalen Finanzkrise besteht aktuell trotz gesunkener Transaktionsvolumina ein aktiver Markt, der entsprechende Vergleichsdaten bereitstellt. Zudem stehen die Grundstückswerte nicht nutzungsartenübergreifend unter Druck.

Investoren agieren zurückhaltender

Im „Krisenjahr“ 2020 lag das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien (inklusive Living) nach Zahlen von JLL mit rd. 81,6 Mrd. € etwa 11 % unter dem Vorjahreswert. Vor allem große Transaktionen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich gingen in Bezug auf Anzahl und Volumen um 35 % zurück. „Kapitaldruck schlägt Rezession“, bringt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, das Investmentjahr 2020 auf den Punkt. „Zusammen mit den langfristig niedrigen Zinsen ist der anhaltende Kapitaldruck nach wie vor die Triebfeder für Immobilien-Investments. Hinzu kommt, dass zahlreiche institutionelle Investoren ihre jeweiligen Immobilienquoten erhöht haben und hieraus zusätzliche Nachfrage generiert wurde. Und vor allem Portfolios waren begehrt, ca. 37,6 Mrd. € wurden in Paketverkäufe oder Unternehmensübernahmen investiert und damit sogar 7 % mehr als noch 2019“, so der Researcher. Mit ca. 25,2 Mrd. € (31 %) floss das Gros des investierten Kapitals 2020 in die Asset-Klasse Living, gefolgt von Büroimmobilien mit einem Anteil von 30 % (24,5 Mrd. €). Für Hotel- und Einzelhandelsimmobilien war das Umfeld dagegen herausfordernd.

Der langanhaltende Winter-Lockdown bremste den Investmentumsatz auf

den deutschen Immobilienmärkten weiter. Im ersten Quartal 2021 sank das Transaktionsvolumen für Gewerbeimmobilien, inklusive gewerblicher Wohnungstransaktionen, gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich. Nach Zahlen der großen Maklerhäuser lag das Volumen mit 14,8 Mrd. € (CBRE) bzw. 16,5 Mrd. € (JLL) 40 bis 50 % unter dem Niveau des Vorjahresquartals, das noch völlig pandemieunbelastet über die Bühne gegangen war. Dabei entwickelten sich die Asset-Klassen durchaus unterschiedlich. Die vier größten und acht der zehn größten Transaktionen des ersten Quartals registrierte JLL bei Wohnportfolios bzw. Pflege- oder Seniorenheimen. So verwundert es nicht, dass das Segment Living mit knapp 7,6 Mrd. € über 45 % des Quartalergebnisses auf sich verbuchte. Mit deutlichem Abstand folgten Büroimmobilien mit einem Anteil von 24 % (3,9 Mrd. €). „Ist das Glas damit nun halb leer oder halb voll? Eindeutig lässt sich das im Augenblick nicht beantworten. Gerade in den Big 7 macht sich das Fehlen der Großabschlüsse besonders bemerkbar. Da sich aber einige großvolumige Transaktionen im Vermarktungsprozess befinden, gehen wir von einer deutlichen Belebung im weiteren Jahresverlauf aus. Vor allem in diesen (Corona-)Zeiten sind die ersten drei Monate noch kein echter Gradmesser für die Investmentdynamik der deutschen Metropolen“, kommentiert Scheunemann.

Krise belastet Retail-Markt

Das Transaktionsvolumen für Einzelhandelsimmobilien reduzierte sich 2020 mit 10,4 Mrd. €, um 5 %. Allerdings gab es innerhalb des Sektors eine starke Differenzierung. Der überwiegende Teil entfiel mit 5,7 Mrd. € auf Fachmärkte, Fachmarktzentren oder Supermärkte und Discounter. Auch im ersten Quartal 2021 spürte diese Asset-Klasse die Auswirkungen der Pandemie: Das Transaktionsvolumen sank laut JLL um 61 % auf 1,5 Mrd. €. Den größten Anteil am Retail-Transaktionsgeschehen hatte mit 44 % erneut die Gruppe der Fach- und Lebensmittelmärkte sowie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren. Mit 32 % befanden sich 1A-Handelsimmobilien auf Platz zwei. Noch vor Shoppingcentern (7 %) befanden sich sonstige Objekte wie Geschäftshäuser in Nebenlagen mit 17 %. „Vor allem Lebensmittelmärkte sowie lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien werden von vielen Investoren weiterhin stark nachgefragt, da diese nur wenig von Corona-bedingten Einschränkungen betroffen sind. Bei Shoppingcentern hingegen sind die Investoren weiterhin in Warteposition bis sich die Mietpreise ausbalanciert haben. Bei High-Street-Immobilien sind derweil vor allem absolute Prime-Objekte gefragt“, berichtet Jan Schönherr, Co-Head of Retail Investment bei CBRE in Deutschland. Entsprechend gingen die Renditen von

Lebensmittelmärkten und Baumärkten weiter zurück. Nachdem die Spitzenrenditen von Lebensmittelmärkten vor einem Jahr noch bei 5,20 % lagen und Ende 2020 auf 4,80 % zurückgegangen waren, notierten sie zum Ende des ersten Quartals 2021 bei 4,50 %. Auch Baumärkte verzeichneten vor einem Jahr eine Spitzenrendite von 5,20 %. Ende 2020 erreichten sie 5,10 % und sind seitdem auf 4,80 % zurückgegangen. Die Spitzenrendite von Fachmarktzentren blieb hingegen stabil bei 4,15 %. Andererseits verzeichneten Shoppingcenter und 1A-Handelsimmobilien steigende Risikoprämien. Seit dem ersten Quartal 2020 stiegen die Spitzenrenditen von 1A-Handelsimmobilien im Durchschnitt der Top-7-Städte um 18 Basispunkte auf 3,30 %. Im gleichen Zeitraum stieg die Spitzenrendite für Shoppingcenter gar um 85 Basispunkte. Bei Shoppingcentern in A-Standorten auf nun 5,10 %, bei Shoppingcentern in B-Standorten auf 6,10 %.

Reisebeschränkungen führt zu sinkenden RevPARs

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie traf die Hotelbranche 2020 hart. Sie ließen den Hotel-Investmentmarkt um mehr als die Hälfte einbrechen. CBRE und JLL beziffern das Transaktionsvolumen auf knapp 2 Mrd. €. Auch im ersten Quartal 2021 fiel das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt mit knapp 500 Mio. € rd. 50 % geringer aus als im Vorjahresquartal. „Nach wie vor ist die Situation des operativen Hotelgeschäfts prekär. Der anhaltende Lockdown sorgt für eine dramatisch rückläufige Zimmerauslastung sowie für einen ebenso starken Rückgang beim Ertrag pro Zimmer. Insofern ist das aktuelle Transaktionsvolumen durchaus recht solide“, berichtet Heidi Schmidtke, Managing Director der JLL Hotels & Hospitality Group. Die Preisfindung zwischen Käufer und Verkäufer bleibe weiterhin schwierig.

Bestandswert sinkt erstmals seit zwölf Jahren

Der jährlich von Union Investment und bulwiengesa berechnete Bestandswert aller investmentrelevanten Hotels in

Deutschland ist unter Berücksichtigung der zuletzt verfügbaren Vorjahresdaten 2020 um etwa 10 % auf 54,3 Mrd. € zurückgegangen. Im Vorjahr verzeichnete dieser noch ein Wachstum von 6,3 %. Die Anzahl investmentrelevanter Hotelzimmer, die seit Jahren zunimmt, legte auch 2020 zu. Die Performance ging hingegen pandemiebedingt deutlich zurück. Einem positiven „Mengeneffekt“ stand somit erstmalig ein negativer „Performance-Effekt“ gegenüber. „Drei Monate vollständiger Lockdown werfen erwartungsgemäß Schatten auf den Markt“, sagt Dierk Freitag, Partner bei bulwiengesa.

Unter Berücksichtigung der 2020er Mengen- und Performance-Effekte betrug der Wert eines Hotelzimmers in Deutschland durchschnittlich rd. 131.500 €. Das sind rd. 17.400 € weniger als 2019. Während der Wert in der Luxushotellerie um rd. 14 % auf durchschnittlich rd. 226.000 € pro Zimmer sank, blieb der Wert in der Budget-/Economy-Hotellerie mit durchschnittlich rd. 107.300 € pro Zimmer nahezu konstant.

Sinkende Auslastung belastet Ergebnis

Heftig gebeutelt sind auch die Hotelbetreiber selbst. So sank bei Motel One 2020 die Auslastung von 77 % auf nur noch 28 %, der Umsatz um 63 % von 562 Mio. € auf 209 Mio. €. Auf der operativen Ebene stand einem positiven Ebita von 176 Mio. € 2020 ein Verlust von 43 Mio. € gegenüber. Das erste Quartal 2021 brachte keine Erholung. Die Zimmerauslastung lag nur bei 8,5 % und der Umsatz ging um 86 % auf 14 Mio. € zurück. Im Vor-Corona Jahr 2019 lag die Auslastung im ersten Quartal noch bei 65 % und der Umsatz bei 120 Mio. €.

Der Projektentwickler TE Management meldete am 2.6.2021 Insolvenz an; das Verfahren soll in Eigenverwaltung durchgeführt werden. Als Grund nennt das Unternehmen Verzögerungen beim Verkauf von Projektimmobilien aufgrund der Corona-Krise. TE hatte sich in den vergangenen Jahren auf Projekte im Bereich Hospitality, wie Hotel und Serviced Apartments, spezialisiert. Durch die Auswirkungen der weltweiten Covid-19-Pandemie sei

„die Nachfrage schlagartig eingebrochen“. Zudem hielten sich Banken und Investoren bei Projektfinanzierungen für diese Asset-Klasse erheblich zurück. „Wir tun alles in unserer Macht Stehende, um den Grund der Insolvenz, also den Liquiditätsengpass, schnellstmöglich zu beseitigen und wieder in den regulären Geschäftsbetrieb zurückkehren zu können“, sagt Stefan Keller, geschäftsführender Gesellschafter der te management.

Einbruch beim RevPAR

Weniger Übernachtungen führen zu einer geringeren Auslastung und sinkenden Zimmererlösen (RevPAR). So verzeichnet die Analyse des Hotelimmobilienspezialisten Christie & Co für Köln 2020 eine Jahresbelegung von nur 29 %. Zusammen mit einer ADR von 94 € weist die Stadt im Schnitt einen RevPAR von 27 € auf. In Düsseldorf führten 1,8 Mio. Übernachtungen im Jahr 2020 zu einer Auslastung von 25 %. Die durchschnittliche Tagesrate rutschte von 118 € auf 108 €, der RevPAR lag bei 27 €. Frankfurt litt am stärksten unter den Auswirkungen der Pandemie. Die Zahl der Übernachtungen sank um 61 %. Dies führte zu einer Auslastung von nur 23 % und einem RevPAR von 21 €, was die niedrigsten Werte aller Top-6-Märkte sind. In München sanken die Übernachtungen zwischen 2019 und 2020 von 17,2 Mio. auf 6,4 Mio., der RevPAR gab von 94 € auf 24 € nach. „Während es 2019 einige Gewinner in Bezug auf das RevPAR-Wachstum gab, litten 2020 alle Top-6-Städte in Deutschland erheblich und verzeichneten Rekord-Belegungsrückgänge von über 50 %“, kommentiert Lukas Hochedlinger, Managing Director Central & Northern Europe bei Christie & Co. Mehrere geplante Eröffnungen wurden aufgrund der Pandemie auf das Folgejahr verschoben. So sind für 2021 nun 76 zusätzliche Hotels mit rd. 13.000 Zimmern in der Pipeline.

Logistik und Healthcare punkten

Ein starker Jahresendspurt sorgte 2020 laut JLL auf dem deutschen Logistik- und Industrie-Immobilienmarkt mit rd. 74 Mrd. € zu einem hervorragenden Ergebnis. Im Jahres-

vergleich bilanzierten alle sieben Ballungsräume eine um 30 bis 40 Basispunkte niedrigere Spitzenrendite. „Während die Kaufpreise 2020 in anderen Immobilienanlageklassen allenfalls auf hohem Niveau stagnieren, sind Logistik-Anleger bereit, bei entsprechendem Objekt zum Teil noch mehr an die Preisobergrenze zu gehen“, zieht Nick Jones, bei JLL Head of Germany, Logistics & Industrial Investment, Bilanz.

Auch Gesundheitsimmobilien zählten zu den Gewinnern im Corona-Jahr: Ihr Transaktionsvolumen stieg nach Zahlen von CBRE im Vorjahresvergleich um 61 % auf 3,38 Mrd. €. Dabei konnte die dominierende Sub-Asset-Klasse Pflegeheime ihren Marktanteil um 16 Prozentpunkte auf 72 % ausbauen. Ende 2020 lag die Spitzenrendite von Pflegeheimen bei 4 %. Verglichen mit Ende 2019 ist dies eine Renditekompression um 50 Basispunkte. „Steigende Investorennachfrage, knappes Produkt und kurz- wie langfristig äußerst verlässliche Cashflows auch während der Pandemie und Wirtschaftskrise sind die Faktoren, welche die Spitzenrendite von Pflegeheimen auch 2020 weiter sinken ließen. Die Spitzenrenditen für Pflegeimmobilien haben damit ihre ununterbrochene Talfahrt weiter fortgesetzt – vor etwas mehr als zehn Jahren starteten die Renditen bei knapp 8 %“, erläutert Tim Schulte, Director Valuation Advisory Services bei CBRE.

In den ersten drei Monaten 2021 startete der deutsche Logistikinvestmentmarkt mit 1,7 Mrd. € allerdings mit einem um 30 % geringeren Transaktionsvolumen als im Vorjahreszeitraum. „Trotz des der Pandemie geschuldeten deutlichen Rückgangs ist dieses Transaktionsvolumen das dritthöchste, das jemals zu einem Jahresauftakt in Deutschland erreicht wurde“, kommentiert Jones. Das Minus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erklärte sich durch weniger Transaktionen im dreistelligen Mio.-€-Bereich: zwei Transaktionen mit insgesamt 550 Mio. € im ersten Quartal 2021 gegenüber neun mit knapp 1,7 Mrd. € ein Jahr zuvor. Keine Veränderung zeigen die Spitzenrenditen im Logistikbereich. Für die Big-7-Ballungsräume werden mit 3,35 % (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München) bzw. 3,45 %

(Köln, Stuttgart) nach wie vor die niedrigsten je gemessenen Werte gemeldet.

Das Investitionsvolumen am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt stieg dagegen auch in den ersten drei Monaten 2021: im Vorjahresvergleich um 67 % auf rd. 790 Mio. €. Die Spitzenrendite von Pflegeheimen sanken im Vorjahresvergleich um 25 Basispunkte auf 4 %.

Wohnungspreise steigen im Corona-Jahr weiter

Die ungebrochene Nachfrage nach Wohneigentum in Deutschland ließ die Kaufpreise auch im Corona-Jahr 2020 weiter steigen. In mehr als 94 % aller deutschen Landkreise und kreisfreien Städte, konstatiert die Studie „Postbank Wohnatlas 2021“ eine Erhöhung der Wohnungspreise. Deutschlands teuerstes Pflaster ist nach wie vor München. Nirgendwo müssen Käufer für den Quadratmeter so viel bezahlen wie in der bayerischen Landeshauptstadt. Der Preis für Eigentumswohnungen stieg um weitere 6,1 % gegenüber dem Vorjahr und lag 2020 bei durchschnittlich 8.613 €/m². Zweitteuerste Großstadt ist Frankfurt am Main, hier werden im Schnitt 6.050 €/m² fällig. Allerdings verlangsamte sich der Kaufpreisanstieg. So waren 2019 die Preise in Frankfurt noch um rd. 11 % und in Berlin um knapp 10 % in die Höhe geschossen – 2020 nur noch 5,9 und 6,7 %. Zu den teuersten zehn Städten gehören die Big Seven mit Ausnahme von Köln sowie Freiburg im Breisgau, Rosenheim, Regensburg und Heidelberg – alle mit Quadratmeterpreisen jenseits der 4.000-€-Marke. Generell haben in allen Großstädten ab 100.000 Einwohnern Wohnimmobilien an Wert gewonnen, die durchschnittliche Preissteigerung lag bei rd. 9 %.

Kaufpreise enteilen den Mieten

Die Wohnimmobilienpreise steigen in Deutschland seit Jahren und lassen die Mieten immer weiter hinter sich. Ein wichtiger Gradmesser für das Verhältnis von regionalen Kauf- zu Mietpreisen ist der Vervielfältiger, der 2020 im Mittel über alle deutschen Kreise und kreisfreien Städte bei 25,7 lag. 2019

mussten Käufer durchschnittlich noch 24,0 Jahresnettokaltmieten für den Erwerb einer Wohnung aufbringen. Die Dynamik beschleunigt sich. Seit 2017 hat sich der Vervielfältiger jährlich um rund eine Jahresmiete erhöht, zuletzt war der Anstieg binnen Jahresfrist mit einem Plus von 1,7 Jahresmieten noch steiler. Besonders rasch enteilen die Kaufpreise in den Big Seven dem Mietniveau. Hier stieg der Vervielfältiger zwischen 2017 und 2020 im Schnitt von 29,5 auf 34,7. Aber auch abseits der Big Seven liegen die Kaufpreise im Vergleich zu den Kaltmieten auf hohem Niveau. So mussten Käufer in 23 Städten ab 20.000 Einwohnern 30 Jahresmieten und mehr aufbringen.

Wohnungskonzerne trotzen der Krise

Die Stabilität des Wohnungsmarktes stützt auch die Ergebnisse der großen Wohnungskonzerne. So steigerte Vonovia im Geschäftsjahr 2020 die operativen Erträge (FFO) um 10,6 % auf 1,34 Mrd. €. Das Portfolio des Wohnungsunternehmens bestand zum 31.12.2020 aus rd. 416.000 eigenen Mietwohnungen. Zur Ermittlung der Vermögenswerte folgt Vonovia den Best-Practice-Empfehlungen der European Public Real Estate Association (EPRA). Der EPRA NTA (Net Tangible Assets) ersetzt als Steuerungsgröße für den Nettovermögenswert den Adjusted NAV (Net Asset Value). Der EPRA NTA erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 19,2 % auf rd. 35,48 Mrd. €. Der Verkehrswert des Portfolios erhöhte sich im Berichtszeitraum auf 58,9 Mrd. €. Darin enthalten ist der Wertanstieg der Immobilien von rd. 4,9 Mrd. €, insbesondere durch Investitionen in Modernisierung und Neubau sowie die gestiegene Nachfrage nach Immobilien in den großen Städten. Marktbedingt stiegen die Mieten innerhalb eines Jahres um 0,6 % (2019: 1,1 %). Investitionen in Wohnwertverbesserung (Modernisierung) führten zu einer Mietsteigerung um 1,9 % (2019: 2,3 %), Investitionen in Neubau und Dachaufstockung um 0,6 % (2019: 0,5 %). Mitunter hätten sich einzelne Bauprojekte durch die Corona-Pandemie verzögert, berichtet das Unternehmen. Dennoch stellte der Konzern insgesamt in Deutschland, Österreich und Schweden 2.088 (2019: 2.092) Wohnungen fertig.

Die **Deutsche Wohnen** meldet für 2020 stagnierende Mieteinnahmen von 837,6 Mio. € und einen mit gut 544 Mio. € um 1,6 % gesunkenen operativen Gewinn (FFO 1). Der Rückgang sei hauptsächlich verkaufsbedingt: Das Ergebnis aus dem Verkauf sank im Vergleich zum Vorjahr von rd. 186 Mio. € auf nur 20,4 Mio. €. Allerdings machte sich auch der Mietendeckel in Berlin bemerkbar: Aufgrund der Preisregulierung reduzierte sich die Like-for-like-Miete um 4,1 % auf 6,70 €/m² im Gesamtportfolio. Ohne diesen Effekt wären es +1,6 %. Der Fair Value des Immobilienportfolios stieg um 1,9 Mrd. €, der EPRA NTA um 7,6 % auf gut 17,8 Mrd. €.

Vonovia und Deutsche Wohnen planen den Zusammenschluss beider Unternehmen. Damit entstünde Europas größter Wohnimmobilienkonzern mit einer kombinierten Marktkapitalisierung von derzeit rd. 45 Mrd. € und mehr als 500.000 Wohnungen mit einem kombinierten Immobilienwert in Höhe von knapp 90 Mrd. €. Der Abschluss des Übernahmeangebots wird laut Vonovia bis Ende August angestrebt. Die geplante Übernahme steht unter dem Vorbehalt einer Mindestannahmequote von 50 % aller ausstehenden Aktien der Deutsche Wohnen, der Erteilung der fusionskontrollrechtlichen Freigabe sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen.

Der Wohnungskonzern **LEG Immobilien** steigerte 2020 die Funds from Operations (FFO I) um 12,3 % auf gut 383 Mio. €. Die Ist-Miete auf vergleichbarer Fläche legte gegenüber dem Vorjahr um 2,3 % zu. Die Miete pro Quadratmeter für eine LEG-Wohnungen liegt durchschnittlich bei 5,96 € (I-f-I). Der Net Tangible Assets Value (NTA), mit dem das Unternehmen den Nettovermögenswert seiner Immobilien ausweist und der im Vergleich zum NAV immaterielle Vermögenswerte und Goodwill nicht mit einschließt, erhöhte sich zum Bilanzstichtag um 16,5 % auf 122,43 € je Aktie. Der durchschnittliche Wert des Wohnungsportfolios (inkl. Ankäufen) lag zum 31.12.2020 bei 1.503 €/m² (Vorjahr: 1.353 €/m²). Die Bruttomietrendite des Portfolios betrug 4,7 %.

Auch der Wohnungskonzern **TAG Immobilien** verzeichnet 2020 eine

positive Geschäftsentwicklung. Der FFO (definiert als FFO I ohne Verkaufsergebnisse) stieg im Vergleich zum Vorjahr um über 7 % auf 172,6 Mio. €. Das jährliche Like-for-like Mietwachstum lag mit 1,4 % unter dem Wert des Vorjahres von 1,9 %. Der Net Asset Value in Form der EPRA Net Tangible Assets lag mit 21,95 € ca. 9 % über dem Vorjahresniveau. Zu dieser Entwicklung trug das Ergebnis aus der Immobilienbewertung wesentlich bei. Die gesamte Wertsteigerung des Portfolios betrug im Vergleich zum Vorjahr 7,5 % (davon 6,2 % aus Bewertungsgewinnen und 1,3 % aus Investitionen). Zum Stichtag wurde das Wohnimmobilienportfolio mit durchschnittlich rd. 1.100 €/m² bzw. einer 5,7 %-igen Bruttoanfangsverzinsung bewertet. Der Ankaufsfaktor der 2020 in Deutschland zu einem Gesamtkaufpreis von 174,7 Mio. € erworbenen 4.578 Wohnungen entsprach im Durchschnitt dem 14,7-Fachen der aktuellen Jahresnettokaltmiete bzw. einer jährlichen Bruttoanfangsverzinsung von 6,8 %.

Ab- und Aufwertungen bei Gewerbeimmobilien

Geringere Immobilienwerte belasten das Ergebnis

Der Bürobestandshalter **Polis Immobilien** erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020 trotz um 10,5 % auf 26,2 Mio. € gestiegenen Mieterträge weniger Gewinn. Aufgrund eines deutlich geringeren Gewinns aus der Neubewertung der Immobilien – dieser schrumpfte von 53,3 Mio. € auf 36,3 Mio. € – sank der Vorsteuergewinn von 63,3 auf 46,3 Mio. €. Das Bestandsportfolio wuchs von 192.300 auf 198.550 m². Insgesamt wurden Mietflächen von 17.309 m² neu vermietet und Mietvertragsverlängerungen für 22.733 m² abgeschlossen. Der Vermietungsstand lag bei 95,4 %.

Der Shoppingcenter-Investor **Deutsche EuroShop** spürte den Einfluss der Corona-Pandemie sowohl beim operativen als auch beim Bewertungsergebnis: Das Jahr 2020 schloss mit einem Verlust von 251,7 Mio. € ab, nach einem Konzerngewinn von 112,1 Mio. € im Vorjahr. Die Immobilien im Portfolio verloren im Schnitt

10,7 % an Wert (Vorjahr: –2,9 %). Corona-bedingt gewährte und erwartete Zugeständnisse bei aufgelaufenen Mietforderungen wurden durch Wertberichtigungen und Ausbuchungen von Forderungen berücksichtigt. Der EPRA NTA sank um 11,6 % auf 37,38 € je Aktie. Das Bewertungsergebnis resultierte mit –427,6 Mio. € (i. Vj. –120,0 Mio. €) aus der Bewertung des Immobilienvermögens des Konzerns nach IAS 40. Davon entfielen –353,8 Mio. € (i. Vj. –94,2 Mio. €) auf die Bewertung des im Konzern ausgewiesenen Immobilienvermögens und –73,8 Mio. € (i. Vj. –25,8 Mio. €) auf die Bewertung des Immobilienvermögens der nach at-equity bilanzierten Gemeinschaftsunternehmen. Die Collection Ratio, welche im Gegensatz zur Kennzahl FFO die Mietaußenstände berücksichtigt, lag 2020 durchschnittlich bei 89,6 %.

Auch der Büro- und Einzelhandelsinvestor **Immofinanz** wertete 2020 wegen der Corona-Pandemie sein Immobilienportfolio ab. Insgesamt beliefen sich die Neubewertungen auf –166,5 Mio. €, nachdem diese im Jahr davor deutlich positiv gewesen waren (2019: 193,3 Mio. €). Wegen der Abwertungen fiel ein Konzernverlust von 165,9 Mio. € an. Der Bestand umfasst 209 Objekte mit einem Buchwert von 5,0 Mrd. € in Österreich, Deutschland und Osteuropa, davon 64 % Büro- und 34 % Einzelhandelsnutzungen. Der Vermietungsgrad liegt nahezu unverändert bei 96,0 %. Die Mieterlöse stiegen infolge eines starken Portfoliowachstums um 3,1 % auf 288,6 Mio. €. Der operative Gewinn FFO 1 erhöhte sich um 0,6 % auf 126,1 Mio. €.

Weniger deutlich, aber immer noch spürbar, belasteten Abwertungen das Ergebnis des Büro- und Einzelhandelsinvestor **Hamborner REIT**. Der Verkehrswert der zum 31.12.2019 bereits im Bestand befindlichen Objekte verringerte sich um 3,5 %. Betroffen waren schwerpunktmäßig die von der Corona-Pandemie stark betroffenen Einzelhandelsimmobilien in Innenstadtlagen. Gleichzeitig setzten infolge des Mitte Dezember 2020 in Kraft getretenen Lockdowns einzelne von Schließungsmaßnahmen betroffene Mieter in den Monaten Januar bis März ihre Mietzahlungen ein oder ganz aus. Bezogen auf das Gesamtportfolio lag die

Mieteingangsquote (inkl. Mietnebenkosten und Umsatzsteuer) in diesem Zeitraum im Durchschnitt nur bei 94,6 %. Unter Berücksichtigung der Neubewertung sowie der Objektzugänge und -abgänge im Jahresverlauf belief sich der Verkehrswert des Gesamtportfolios zum 31.12.2020 auf gut 1,6 Mrd. €. Der Nettovermögenswert (NAV) je Aktie verringerte sich im Vergleich zum Jahresende 2019 um 4,7 % auf 11,05 €. Dennoch stiegen die Miet- und Pachterlöse im Geschäftsjahr 2020 um 3,6 % auf 88,2 Mio. € und der FFO um 2,4 % auf 55,6 Mio. €.

Abwertungen belasteten auch das Ergebnis des Gewerbeinvestors **Deutsche Mittelstand Real Estate (Demire)**. Die Ausrichtung des Portfolios liegt schwerpunktmäßig auf Büroimmobilien mit einer Beimischung von Handels-, Hotel- und Logistikobjekten. Das EBIT sank von 155,2 Mio. € auf 27,7 Mio. €. Darin enthalten ist das durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie mit -22,1 Mio. € negative Ergebnis aus Bewertungen. Bei den Mieterträgen verzeichnet das Unternehmen im gleichen Zeitraum eine Steigerung von 7,0 % auf 87,5 Mio. € (2019: 81,8 Mio. €).

Dem Projektentwickler **Eyemaxx Real Estate** verhandelten die Auswirkungen der Pandemie das Ergebnis des Geschäftsjahres 2019/2020. Die Veröffentlichung der Zahlen verschob sich mehrmals und lag am 14.7.2021 immer noch nicht vor. Es bestünden „Auffassungsunterschiede über die Bewertungen der Immobilienprojekte, die das Eyemaxx-Management auf Basis aktueller Sachverständigengutachten ansetze, sowie „den nach Auffassung der Wirtschaftsprüfer noch weiter zu reduzierenden Wertansätzen“. Im Februar teilte das Unternehmen mit, dass sich das IFRS-Konzernergebnis voraussichtlich auf -26,0 bis -28,0 Mio. € belaufen werde. Ursächlich für das negative IFRS-Konzernergebnis seien vor allem aktuell vorgenommene nicht-liquiditätswirksame Anpassungen von Projektbewertungen durch Gutachter aufgrund der Covid-19-Pandemie. Es handele sich dabei ausschließlich um gewerbliche Projektentwicklungen, insbesondere im temporär besonders betroffenen Hotelbereich. Bereits für das erste Halbjahr

(bis 30. April) gab der Projektentwickler einen Konzernverlust von 19,6 Mio. € bekannt und erklärte diesen u.a. mit Bewertungseffekten infolge von Corona-bedingten Projektverzögerungen.

Aufwertungen pushen den Erfolg

Der gesamte Immobilienbestand des Büro-Investors **Alstria Office REIT** wurde zum 31.12.2020 von einem externen Gutachter nach IAS 40 i.V.m. IFRS 13 bewertet. Für das Gesamtportfolio ergab sich eine Aufwertung von insgesamt 61,5 Mio. € (nach Abzug von Investitionen und Akquisitionen). Auf der Basis des festgestellten Marktwertes ergab sich ein durchschnittlicher Wert von 3.200 €/m² und eine Rendite, bezogen auf das Verhältnis von Vertragsmiete zu Marktwert, von 4,4 % im Gesamtportfolio. Der Wert des Immobilienportfolios belief sich auf ca. 4,6 Mrd. €. Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnete das Unternehmen noch einen Bewertungsverlust von 88,4 Mio. €. Dennoch sank der FFO nach Anteilen Dritter gegenüber dem Vorjahr um 3,9 Mio. € auf 108,0 Mio. €. Insgesamt erhielten nach Angabe des Unternehmens 76 kleinere Mieter Unterstützung in einer Gesamthöhe von 1,37 Mio. € (Mieterlässe und -stundungen), was 0,77 % des Gesamtumsatzes entspricht.

Das Gewerbeimmobilienunternehmen **VIB Vermögen** steigerte die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020 durch zusätzliche Mieteinnahmen (mit Schwerpunkt Logistikimmobilien) um 3,5 % auf 94,2 Mio. € und das Konzernergebnis um 2,8 % auf 67,3 Mio. €. Die jährliche Bewertung des Immobilienportfolios durch einen externen Gutachter ergab in Summe eine positive Wertänderung der Investment Properties um 22,3 Mio. €. Zum Portfolio gehörten 113 Objekte mit einer vermietbaren Fläche von knapp 1,3 Mio. m² und einem Bilanzwert von 1,4 Mrd. €, rd. 100 Mio. € mehr als vor einem Jahr. Der Net Asset Value (NAV) stieg von 613 Mio. € auf 666,3 Mio. €.

Auch **Sirius Real Estate** profitierte im Geschäftsjahr 2020/2021 von Aufwertungen. Die Bewertungsgewinne summierten sich auf knapp 104 Mio. € und ließen den Vorsteu-

ergewinn um 48 % auf 163,7 Mio. € steigen. Zum Stichtag 31.3.2021 standen Industrie- und Gewerbeparks im Wert von über 1,3 Mrd. € in den Büchern, 161 Mio. € mehr als zwölf Monate zuvor. Die Bruttorendite des Portfolios lag bei 7,2 %. Der Buchwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien auf vergleichbarer Basis legte um 11,5 % auf 1,31 Mrd. € zu. Die vereinbarten jährlichen Mieteinnahmen stiegen um 7,6 % auf 97,2 Mio. €. Flächenbereinigt betrug das Mietwachstum noch 5,2 %. Der FFO erhöhte sich um 9,3 % auf 60,9 Mio. €.

Die Stimmung der Immobilienfinanzierer hebt sich

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern macht im zweiten Quartal 2021 einen deutlichen Sprung nach oben. Der Barometerwert der BF.direkt stieg von -4,68 Zählern um 3,66 Punkte auf -1,02 Punkte. Es handelt sich um die zweite deutliche Aufhellung in Folge. Im vierten Quartal 2020 lag der Wert noch bei -8,08 Punkten. Signifikant verbessert hat sich die allgemeine Einschätzung des Marktes. Während im Q1/2021 noch mehr als die Hälfte der Befragten (55 %) die Bedingungen am Finanzierungsmarkt als restriktiv einschätzten, waren es im Q2 nur noch 22,6 %. Ein weiteres Zeichen der Entspannung ist, dass Kreditentscheidungen wieder stärker einvernehmlich zwischen Risikoabteilung und Neugeschäftsbereich getroffen werden. In den zurückliegenden von Corona dominierten Quartalen war die Risikoabteilung deutlich dominanter. Auch die Entwicklung der Margen ist für die Finanzierer erfreulich. Die durchschnittlichen Margen stiegen von 119 Basispunkten im dritten Quartal 2019 auf 157 Basispunkte im zweiten Quartal 2021 (+38 bp). Bei Projektfinanzierungen stiegen die Margen im gleichen Zeitraum von 203 auf 239 Basispunkte (+36 bp). „Die Margen steigen, weil die Banken höhere Risikokosten haben. Dies liegt unter anderem am zunehmenden Auseinanderdriften von Beleihungswert und Marktpreis. Die Marktpreise – vor allem für Wohnimmobilien – sind während der Pandemie kontinuierlich weitergestiegen und entfernen sich immer mehr von den sehr konservativ berechneten Beleihungswerten.“

Die Banken können aber nur den Anteil des Darlehens, der auf den Beleihungswert entfällt, via Pfandbriefe günstig refinanzieren. Für den darüber hinausgehenden Blankoanteil müssen die Institute mehr Risikovorsorge treffen, was sich in den Margen niederschlägt“, erläutert Prof. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS und wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers.

Weniger Finanzierungszusagen für Gewerbeimmobilien

Die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute emittierten im Jahr 2020 Pfandbriefe im Volumen von 59,8 Mrd. €, ein Zuwachs von 8,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Hypothekendarlehen stellten mit Neuemissionen von 40,7 Mrd. € (2019: 43,8 Mrd. €) weiterhin die mit Abstand bedeutendste Pfandbriefgattung dar. Der Immobilienkreditbestand wuchs zum Jahresende 2020 um 4,5 % auf 904,0 Mrd. €. In der Immobilienfinanzierung gaben die Darlehenszusagen allerdings um 3,6 % auf 162,3 Mrd. € nach. Dabei erwiesen sich Wohnimmobilien erneut als gefragte Asset-Klasse, die Darlehenszusagen nahmen dort um 8,1 % auf 108,3 Mrd. € zu. Gewerbeimmobilien und damit auch ihre Finanzierung reagieren hingegen unmittlbarer auf Krisen, auch auf die Pandemie: Zum einen wurden zahlreiche Projekte aufgrund der Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung zeitlich verschoben. Zum anderen agierten die Pfandbriefbanken risikoorientiert. In der Folge reichten sie mit 54,0 Mrd. € 20,8 % weniger Gewerbeimmobiliendarlehen aus als im Vorjahr. Zum Jahresende zeichnete sich eine spürbare Belebung ab. „Im vierten Quartal 2020 stieg das Finanzierungsvolumen bei Gewerbeimmobilien auf 16,0 Mrd. € an und bewegte sich damit wieder auf dem Durchschnittsniveau der Quartale in den vergangenen drei Jahren“, erklärte vdp-Präsident Dr. Louis Hagen bei der Vorstellung der Zahlen. Die gewährten Stundungen von Darlehen verblieben das gesamte Jahr 2020 über auf niedrigem Niveau. Lagen sie Ende Juni noch bei 2,1 %

(Wohnimmobilien/Privatkunden) bzw. 2,2 % (Gewerbeimmobilien) des Darlehensbestands, sanken die Werte zum 31.12.2020 auf 1,2 % bzw. 1,1 %.

Risikovorsorge belastet das operative Ergebnis der Banken

Im Geschäftsjahr 2020 sank das Konzernbetriebsergebnis der **Aareal Bank** von 248 Mio. € im Jahr 2019 auf –75 Mio. €. Die Bank erklärt den Verlust mit der signifikant erhöhten Risikovorsorge von 344 Mio. € (2019: 90 Mio. €), von der allein 177 Mio. € auf das vierte Quartal entfielen. Zudem wurde das sonstige betriebliche Ergebnis von –11 Mio. € (Vorjahr: 2 Mio. €) mit Wertanpassungen bei Immobilien im Eigenbestand belastet. Im 1. Quartal 2021 erholte sich das Ergebnis und stieg gegenüber dem Vorjahresquartal von 11 Mio. € auf 32 Mio. €. Neben einem höheren Zinsüberschuss von 12 % trug hierzu maßgeblich die stark gesunkene Risikovorsorge bei, die nur noch 7 Mio. € betrug.

Die **Deutsche Pfandbriefbank (pbb)** erwirtschaftete 2020 ein Vorsteuerergebnis von 154 Mio. € (2019: 216 Mio. €). Auch hier schlugen höhere Risikokosten in Höhe von netto 126 Mio. € (2019: 49 Mio. €) zu Buche. Beim Neugeschäft engagierte sich die Bank wegen den Unsicherheiten durch die COVID-19-Pandemie „besonders selektiv“. In der gewerblichen Immobilienfinanzierung sank das Volumen von 9,0 Mrd. € auf 7,3 Mrd. €. Die durchschnittliche Bruttoneugeschäftsmarge stieg von 155 Basispunkten (BP) auf rund 180 BP. Das erste Quartal 2021 deutete Erholung an: Die Bank erzielte ein Vorsteuerergebnis von 52 Mio. € nach 2 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Treiber waren höhere Erträge aus dem Kreditgeschäft (+10 % auf 125 Mio. €), niedrigere Pandemiebedingte Belastungen in der Kreditrisikovorsorge (34 Mio. auf 10 Mio. €) und ein besseres Fair-Value-Bewertungsergebnis (–17 Mio. auf 2 Mio. €). Das Immobilienneugeschäft erhöhte sich von 1,6 auf 2,1 Mrd. €.

Die **Hamburg Commercial Bank (HCOB)** verdiente im Geschäftsjahr 2020 auf Konzernebene vor Steuern 77 Mio., deutlich weniger als im Vor-

jahr mit 257 Mio. €. Belastungen ergaben sich durch Zuführungen in die Risikovorsorge und im Rahmen von Bewertungen bei FVPL-Assets (fair value through profit or loss). Das Ergebnis aus FVPL-kategorisierten Finanzinstrumenten belastete den Gesamtertrag aufgrund unterjähriger Entwicklungen bewertungsrelevanter Marktparameter mit –93 (–19) Mio. €. Der Verkauf von selbstgenutzten Immobilien trug dagegen mit 150 Mio. € zum Gewinn bei. Mit Immobilienfinanzierungen erwirtschaftete die Bank 61 Mio. € vor Steuern, nach 201 Mio. € im Vorjahr. Das Neugeschäft sank von 4,0 auf 0,8 Mrd. €.

Die **Helaba Landesbank Hessen-Thüringen** erreichte 2020 ein IFRS-Ergebnis vor Steuern von 223 Mio. € (Vorjahr: 518 Mio. €). Die Erträge aus vermieteten Immobilien, überwiegend aus der Tochter GWH, bewährten sich erneut als stabile Ertragskomponente. Sie lagen im Berichtszeitraum bei 215 Mio. € (2019: 214 Mio. €). Die insgesamt gute Entwicklung des operativen Geschäftes wurde Corona-bedingt von einer deutlichen höheren Risikovorsorge und einem spürbar schwächeren Fair-Value-Ergebnis überlagert. Aufgrund der in 2021 zu erwartenden Kreditausfälle hat die Bank ihre Risikovorsorge 2020 auf insgesamt –305 Mio. € erhöht (2019: –86 Mio. €). Die negativen Bewertungseffekte aus dem ersten Halbjahr 2020 gingen im zweiten Halbjahr zwar zurück, dennoch sank das Fair-Value-Ergebnis im Vergleich zu 2019 von 128 Mio. € auf 4 Mio. €.

Die NordLB-Tochter **Deutsche Hypo**, die zum 1.7.2021 vollständig integriert werden soll, erzielte 2020 ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung, das mit 37 Mio. € deutlich niedriger als im Vorjahr mit 120,5 Mio. € ausfiel. Das Neugeschäftsvolumen sank um 22,8 % auf 2,3 Mrd. €, das Emissionsvolumen der Hypothekendarlehen im Neugeschäft um 44,3 % auf 1 Mrd. €. Mit 1,2 Mrd. € (Vj. 1,36 Mrd. €) machten Büroimmobilien über 50 % des Neugeschäftsvolumens aus. Bei den Spezialimmobilien erhöhten sich die Zusagen für Logistikobjekte leicht auf 295,6 Mio. € (Vj. 261,3 Mio. €). Im Zuge der ver-

stärkten Nutzung des Online-Handels profitierten Logistikobjekte von den Corona-bedingten Entwicklungen. Einen deutlichen Rückgang beim Neugeschäft auf 117,0 Mio. € (Vj. 289,8 Mio. €) wiesen dagegen die infolge von Reisebeschränkungen besonders negativ von der Corona-Pandemie betroffenen Hotelimmobilien auf. Ebenfalls zurückhaltend agierte die Bank bei der Finanzierung von Einzelhandelsimmobilien. Das Neugeschäftsvolumen bei dieser Asset-Klasse sank von 391,9 Mio. € auf 236,3 Mio. €. Neue wohnwirtschaftliche Finanzierungen lagen mit 461,1 Mio. € (Vj. 639,6 Mio. €) zwar unter dem im Mehrjahresvergleich sehr hohen Vorjahreswert, blieben damit anteilig nach den Büroimmobilien aber weiterhin die zweitwichtigste Objektart.

Vermietungsquoten und Performance bei den OIF sinken

In der Finanzkrise 2008/09 mussten 18 Offene Immobilienfonds mit einem Vermögen von rund 26 Mrd. € aus Liquiditätsgründen geschlossen und später abgewickelt werden. Eine solche Situation ist aktuell nicht in Sicht. Dennoch belastet die Pandemie die Fonds. So sank die Vermietungsquote, die als eine der wichtigsten Kennzahlen bei der Bewertung der Fonds gilt, nach einer Analyse der Ratingagentur Scope 2020 im Zuge der Coronakrise spürbar. Die durchschnittliche nach Verkehrswertvolumen gewichtete Vermietungsquote der 20 untersuchten OIF fiel gegenüber dem Vorjahr mit 94,3 % rund 1,7 Prozentpunkte (PP) niedriger aus. Das Spektrum der Vermietungsquoten reichte Ende 2020 von 89,8 % bis 100 %. Lediglich fünf Immobilienfonds konnten im vergangenen Jahr ihre Vermietungsquote steigern. Auffällig: Drei dieser Fonds fokussieren sich auf Wohnimmobilien. Die größten Rückgänge verzeichneten vor allem global ausgerichtete bzw. stark in den USA investierende Fonds mit Fokus auf Büro- und Hotelimmobilien. Der Rückgang der durchschnittlichen Vermietungsquote setzt sich auch im ersten Quartal dieses Jahres fort. Zum 31.3.2021 waren die betrachteten Fonds nur noch zu 93,9 % vermietet – eine weitere Reduktion um 0,4 PP. Trotz des spürbaren Rückgangs liegen die Vermie-

tungsquoten weiterhin auf einem soliden Niveau. Zum Vergleich: 2011, als die Fonds noch den Auswirkungen der Finanzkrise ausgesetzt waren, betrug die durchschnittliche Vermietungsquote lediglich 91,8 %. Mittelfristig erwartet Scope weiter sinkende Quoten.

Die Auswirkungen der Corona-Krise belasten auch die Performance der offenen Immobilienpublikumsfonds. Im Jahr 2020 betrug die Wertentwicklung der Fonds laut Scope durchschnittlich 2,3 %. Ein Jahr zuvor waren es noch 2,9 %. Seit 2013 wurde die Performance der OIF insbesondere durch Aufwertungen der Bestandsobjekte getrieben. Dieser stabile Aufwärtstrend endete im Jahr 2020, da Gewerbeimmobilien – allen voran Hotel- und Einzelhandelsimmobilien – besonders stark unter der Corona-Krise leiden. Scope erwartet, dass das Renditeniveau der Offenen Immobilienfonds weiter absinken wird. Aufgrund der Corona-Krise seien zahlreiche Gewerbeimmobilienmieter bzw. -pächter finanziell angeschlagen und verhandelten deshalb Mietpreissenkungen. Hinzu komme eine steigende Anzahl an Mietern, die gänzlich ausfielen. Diese Entwicklung habe nachhaltige Auswirkung auf die Bewertung der Objekte. Scope rechnet mit sinkenden Wertänderungsrenditen – vor allem auch aufgrund der umfangreichen Objektankäufe der vergangenen Jahre, die auf einem historisch hohen Preisniveau erfolgten.

Offene Immobilienfonds in der Praxis

Das Immobilienvermögen der Offenen Immobilienfonds (OIF) der **Deka Immobilien** legte 2020 um 3 Mrd. € auf 42,5 Mrd. € zu. Bei den OIF der Deka betrug 2020 der Büroanteil rd. 60 %, der Einzelhandelsanteil rd. 20 % und der Hotelanteil rd. 10 % an der gesamten Jahresvertragsmiete. Der Rest entfällt im Wesentlichen auf Logistikimmobilien. „Unsere Offenen Immobilienfonds waren angesichts der Kursschwankungen im letzten Jahr ein stabilisierender Faktor in den Depots. Auch deshalb setzen viele Privatanleger weiter auf Immobilien“, sagte Dr. Matthias Danne,

Asset Management-Vorstand der DekaBank, bei der Vorstellung der Zahlen. Das Transaktionsvolumen für die Offenen Immobilienfonds und Spezialfonds lag bei insgesamt 5,7 Mrd. €. Davon entfielen 4,8 Mrd. € auf Ankäufe und 900 Mio. € auf Verkäufe. Die OIF für Privatanleger entwickelten sich stabil. Dennoch ging auch an ihnen die Schließung von Einzelhandelsgeschäften und Hotels nicht spurlos vorbei: Vor Corona lag die Wertentwicklung der OIF für Privatkunden bei rd. 2 bis 3,5 %, 2020 sank diese auf etwa 1,5 bis 2,5 %. „Die Pandemie verursacht zudem eine Menge Arbeit. Seit ihrem Beginn gab es bei rund 3.000 von insgesamt 9.000 Mietverhältnissen in unserem Immobilienportfolio dazu Gesprächsbedarf“, erläuterte Esteban de Lope Fend, Geschäftsführer der Deka Immobilien. Im institutionellen Bereich lag die Nettovertriebsleistung bei 900 Mio. €. „Profianleger haben sich weitgehend unbeeindruckt von den Verwerfungen durch die Corona-Krise gezeigt. Unsere Fonds haben daher kaum Mittelabflüsse verzeichnet. Institutionelle Investoren setzen weiter auf Immobilien, da diese im Niedrigzinsumfeld berechenbare Erträge generieren“, so de Lope Fend.

Der Immobilien-Investmentmanager **Union Investment** platzierte 2020 rd. 4,1 Mrd. € auf den europäischen Gewerbeimmobilienmärkten und sicherte sich für seine Immobilienfonds durch Einzel- und Portfoliodeals insgesamt 62 Objekte bzw. Projekte. Die Offenen Immobilienfonds des Unternehmens sammelten im vergangenen Jahr per Saldo rd. 2,9 Mrd. € an neuen Mitteln ein. „Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld blieben die Anforderungen an ein professionelles Risikomanagement besonders hoch“, so Michael Bütter, CEO und Leiter des Segments Immobilien bei Union Investment. Daher soll die Diversifizierung der Asset-Klassen noch breiter aufgestellt werden. „Die Nutzungsarten Logistik und Wohnen haben sich in der Krise als besonders robust erwiesen“, so Martin J. Brühl, Chief Investment Officer und Mitglied der Geschäftsführung. Die Performance der Offenen Immobilien-Publikumsfonds für Privatkunden und institutionelle Anleger lag bei durchschnittlich 2,0 %.

Fazit

Immobilienmärkte reagieren in der Regel verzögert auf externe Schocks und Entwicklungen in der Realwirtschaft. So lässt sich, auch aufgrund der Unsicherheiten hinsichtlich des weiteren Verlaufs der Pandemie und der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, noch nicht endgültig abschätzen, wie sich das Einkaufs- und Arbeitsverhalten sowie die Wohnpräferenzen der Menschen und damit die Nachfrage auf den Immobilienmärkten verändern. Auch im Segment Logistik können die Rückverlagerung von Vorproduktion in die Nähe der Endproduktionsstätten und Verbraucher (Re-Shoring), die Ansiedlung von Lagerstätten in der Nähe des eigenen Standorts, um eine Just-in-Time-/Just-in-Sequenz-Lieferung gewährleisten zu können (Near-Shoring), eine höhere Vorratshaltung (Pufferlager) bei essenziellen Produkten mit Versorgungscharakter sowie die Erhöhung der Anzahl von Zulieferern (Multisourcing) zu Veränderungen beim Bedarf und den Standort-Präferenzen

von Logistikflächen führen. Last but not least würden sich weiterhin eingeschränkte Zuwanderungen sowohl auf den Arbeitsmarkt als auch auf den demografischen Wandel auswirken.

Die Pandemie vergrößerte die Heterogenität der Immobilienmärkte, und zwar nicht nur zwischen, sondern auch innerhalb der Nutzungsarten. Während Wohn- oder Logistikimmobilien aufgrund einer hohen Nachfrage und steigender Preise zu den Gewinnern der Krise zählen können, gehören Hotel- und Freizeitimmobilien wegen der langen Lockdown-Phasen und den damit verbundenen Einnahme- und Mietausfällen tendenziell zu den Verlierern. Innerhalb des Einzelhandelssegmentes punkten lebensmittelgeankerte Objekte sowie Fachmärkte, während Investoren Shoppingcenter und den Modeeinzelhandel zurückhaltend beurteilen.

Im Gegensatz zur Situation nach der globalen Finanzkrise zeigen die Investmentmärkte zwar eine geringere Dynamik als in den Vorjahren, sind aber nicht zum Erliegen gekommen.

Die Geschäftsberichte der Immobilien-AG weisen bei nach IFRS bilanzierenden Unternehmen deutliche Einflüsse der Pandemie auf die Immobilienwerte sowie die Risikovorsorge auf und spiegeln sich in den Ergebnissen. Auch die Performance der OIF ist infolge der Pandemie gesunken. In der Wertermittlung stellen die Prognoseunsicherheit hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Cashflows aufgrund der unsicheren wirtschaftlichen Perspektive zahlreicher Nutzergruppen, die Verwendung von Daten aus der Vergangenheit bei den Gutachterausschüssen und dem Unterschied zwischen dem langfristig orientierten Beleihungswert und den aktuellen Verkehrswerten Herausforderungen dar, auf die in Gutachten dezidiert eingegangen werden muss. Vergleichsdaten sind noch stärker als bisher auf ihre Repräsentativität für den gewöhnlichen Geschäftsverkehr hin zu prüfen, bestehende Marktrisiken zu diskutieren und einzupreisen sowie grundstücksindividuelle Chancen und Risiken im Lichte der Pandemie detailliert darzulegen.

(jeweils 43,4 Jahre), Stuttgart (43,5 Jahre) und Köln (43,6 Jahre). Auf Ebene der Kreise und Kreisfreien Städte hatte Heidelberg mit 40,4 Jahren die jüngste Bevölkerung und das thüringische Suhl mit 50,8 Jahren die älteste. Diese und weitere Informationen zu mehr als 160 Indikatoren aus 20 Themenbereichen bietet die Neuauflage des Regionalatlas Deutschland (<https://www.statistikportal.de/de/karten/regionalatlas-deutschland>). Durch die Kartenform sind überregionale Vergleiche schnell möglich und das für verschiedene Regionalebene – Bundesländer, Regierungsbezirke, kreisfreie Städte und Landkreise sowie neuerdings bei vielen Indikatoren auch für die Ebene der Gemeinden/Verbandsgemeinden.

■ **Baufertigstellungen von Wohnungen im Jahr 2020: +4,6 % gegenüber Vorjahr**

Im Jahr 2020 wurden in Deutschland 306.376 Wohnungen fertiggestellt. Wie Destatis weiter mitteilt, waren das 4,6 % mehr als im Vorjahr. Der im Jahr 2011 begonnene Anstieg setzte sich somit weiter fort. Eine höhere Zahl an fertiggestellten Wohnungen hatte es zuletzt im Jahr 2001 gegeben (326.187).

Die Zahl der Baugenehmigungen ist im Jahr 2020 mit 368.589 um 2,2 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen und war damit weiter deutlich höher als die Zahl der Baufertigstellungen. Dies führte nunmehr zu einem Überhang von genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen von insgesamt 779.432 Wohnungen. Der seit 2008 anhaltende Anstieg des Bauüberhangs setzte sich damit im Jahr 2020 weiter fort und erreichte den höchsten Stand seit 1998 (771.409).

Von den im Jahr 2020 fertiggestellten Wohnungen waren 268.774 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+5,0 % gegenüber 2019). Auf Mehrfamilienhäuser entfielen davon 153.377 Wohnungen, was einer Steigerung um 7,2 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Einfamilienhäuser verzeichneten mit 87.275 Neubauten einen Zuwachs um 4,1 % und Zweifamilienhäuser einen Anstieg von 6,0 % auf 20.472 Fertigstellungen. Nur in Wohnheimen ging die Anzahl

fertiggestellter Wohnungen weiter zurück auf 7 650. Dies ist der niedrigste Wert seit 2013 (7.241).

Bei den im Jahr 2020 fertiggestellten Nichtwohngebäuden verringerte sich der umbaute Raum gegenüber dem Jahr 2019 um 1,4 % auf 185,1 Mio. m³. Diese Abnahme ist auf einen Rückgang bei den nicht öffentlichen Bauherren (-1,8 %) zurückzuführen.

■ **Bundesrats-Stellungnahme zu Grundsteuerreformgesetz**

Die Bundesregierung hat dem Bundestag die Stellungnahme des Bundesrates (19/29637) zu ihrem Gesetzesentwurf zur erleichterten Umsetzung der Reform der Grundsteuer und Änderung weiterer steuerrechtlicher Vorschriften (19/28902) zugeleitet. Der Gesetzesentwurf soll nach Angaben der Bundesregierung die fristgerechte Umsetzung der Grundsteuerreform gewährleisten, die nach einem Urteil des BVerfG von 2018 erforderlich ist. Die Stellungnahme der Länderkammer enthält einige Änderungswünsche zur Grundsteuer, denen die Bundesregierung in ihrer Gegenäußerung zustimmt. Einer Prüfbite des Bundesrats, ob die vorgesehene Grundsteuerermäßigung für Sozialwohnungen, die nach dem Wohnraumförderungsgesetz gefördert wurden, auf alle Sozialwohnungen, also auch die auf anderer Grundlage geförderten, ausgeweitet werden kann, will die Bundesregierung nachkommen.

■ **Grunderwerbssteuer bei Share Deals**

Die so genannten Share Deals, mit denen Immobilieninvestoren bislang die Grunderwerbsteuer umgehen konnten, werden erschwert: Nach dem Bundestag hat am 7.5.2021 auch der Bundesrat einem entsprechenden Gesetz zugestimmt.

Im Fokus stehen missbräuchliche Steuergestaltungen insbesondere im Bereich hochpreisiger Immobilientransaktionen, bei denen bewusst nur bestimmte prozentuale Geschäftsanteile veräußert werden, um die Grundsteuer zu umgehen: Investoren kaufen nicht direkt ein Grund-

stück einschließlich Gebäude, sondern die Anteilsmehrheit eines Unternehmens, die kleiner als 95 % sein muss. Häufig werden zu diesem Zweck eigens Unternehmen gegründet. Um solche Share Deals einzudämmen, senkt der Bundestag die bisherige 95%-Grenze in den Ergänzungstatbeständen des Grundsteuergesetzes auf 90 % ab. Zudem führt er einen neuen Ergänzungstatbestand zur Erfassung von Anteilseigner-Wechseln von mindestens 90 % bei Kapitalgesellschaften ein und verlängert die Haltefristen von fünf auf zehn Jahre. Die Ersatzbemessungsgrundlage auf Grundstücksverkäufe wird auch im Rückwirkungszeitraum von Umwandlungsfällen angewendet. Die sogenannte Vorbehaltsfrist wird auf 15 Jahre verlängert. Das Gesetz soll am 1.7.2021 in Kraft treten.

■ **Löhne in der Pflege**

Die durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste für vollzeitbeschäftigte Fachkräfte in Krankenhäusern und Heimen, zu denen auch Pflegefachkräfte zählen, sind in den vergangenen zehn Jahren um rund ein Drittel gestiegen. Wie Destatis mitteilt, verdienten etwa vollzeitbeschäftigte Fachkräfte in Krankenhäusern, wie Gesundheits- und Krankenpfleger, im Jahr 2020 brutto 32,9 % mehr als noch 2010. Die Bruttomonatsverdienste von Fachkräften in Altenheimen stiegen im selben Zeitraum im gleichen Umfang (+32,8 %), bei Fachkräften in Pflegeheimen fiel der Anstieg mit 38,6 % noch etwas höher aus. Gesundheits- und Krankenpfleger verdienten im Jahr 2020 im Durchschnitt 3.578 € brutto im Monat. Fachkräfte in Pflegeheimen kamen auf durchschnittlich 3.363 €, jene in Altenheimen auf 3.291 €. Insgesamt verdienten alle drei Gruppen im vergangenen Jahr erstmals mehr als Beschäftigte mit vergleichbarer Qualifikation in der Gesamtwirtschaft (Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen), die durchschnittlich 3.286 € im Monat bekamen. Allerdings war die gesamtwirtschaftliche Lohnentwicklung 2020 stark durch den vermehrten Einsatz von Kurzarbeit im Zuge der Corona-Krise beeinflusst.

RECHT AKTUELL

■ Sachverständigengutachten trotz vorliegendem Mietspiegel

Die Gerichte sind grundsätzlich auch dann berechtigt, zur Bestimmung der ortsüblichen Vergleichsmiete ein von der beweisschwerbelasteten Partei angebotenes Sachverständigengutachten einzuholen, wenn ein Mietspiegel vorliegt, der tabellarisch Mietspannen ausweist und zusätzlich eine Orientierungshilfe für die Spanneneinordnung enthält.

Die Beklagten sind Mieter einer 80,85 m² großen Vierzimmerwohnung der Klägerin in Berlin. Die zuletzt zu entrichtende Nettokaltmiete belief sich auf 587,78 €. Mit Schreiben vom 20.7.2017 forderte die Klägerin die Beklagten unter Hinweis auf den Mietspiegel Berlin 2017 auf, einer Erhöhung der Nettokaltmiete ab dem 1.10.2017 um 66,86 € auf 654,64 € zuzustimmen. Das entspricht einer Erhöhung der Nettokaltmiete auf 8,10 €/m². Die Wohnung ist bei Heranziehung des Mietspiegels 2017 nach Alter, Wohnlage, Ausstattung und Wohnfläche in das Feld I 2 der Mietspiegeltabelle einzuordnen. Diese weist eine Nettokaltmietenspanne von 5,52 €/m² bis 9,20 €/m² aus. Die Beklagten stimmten der Mieterhöhung nicht zu. Die Klägerin nimmt die Beklagten auf Zustimmung zu einer Mieterhöhung von bislang 587,78 € auf 654,64 € monatlich ab dem 1.10.2017 in Anspruch. Das AG hat die Klage abgewiesen. Es hat den Berliner Mietspiegel 2017 herangezogen und ist anhand der dortigen „Orientierungshilfe für die Spanneneinordnung“ zu dem Ergebnis gelangt, die ortsübliche Vergleichsmiete liege unterhalb der bereits entrichteten Nettokaltmiete (7,27 €/m²). Auf die Berufung hat das LG der Klage nach Einholung eines Sachverständigengutachtens zur Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete stattgegeben. Mit

der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision begehren die Beklagten die Wiederherstellung des amtsgerichtlichen Urteils. Die Revision hatte Erfolg.

Aus den Gründen

Das Berufungsgericht habe den für die Bildung der ortsüblichen Vergleichsmiete maßgeblichen Stichtag rechtsfehlerhaft bestimmt, indem es insoweit auf den Zeitpunkt abgestellt habe, ab dem die Beklagten die erhöhte Miete gegebenenfalls schuldeten (1.10.2017), anstatt auf denjenigen, an dem den Beklagten das Mieterhöhungsverlangen vom 20.7.2017 zugegangen sei. Das habe zur Folge, dass sich anhand der bisher getroffenen Feststellungen des Berufungsgerichts durch den Senat nicht abschließend beurteilen lasse, ob die von der Klägerin ab dem 1.10.2017 verlangte Miete die ortsübliche Vergleichsmiete nicht übersteige. Maßgebend für die Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete sei der Zeitpunkt, zu dem das Erhöhungsverlangen dem Mieter zugehe und nicht der – hier vom Berufungsgericht zugrunde gelegte – Zeitpunkt, ab dem der Mieter die erhöhte Miete gegebenenfalls schulde. Die nach § 558 Abs. 2 BGB aF maßgebliche Vierjahresfrist erstrecke sich demnach vom Zugang des Erhöhungsverlangens an vier Jahre zurück.

Entgegen der Auffassung der Revision liege allerdings nicht schon deshalb ein revisionsrechtlich beachtlicher Rechtsfehler vor, weil das Berufungsgericht die ortsübliche Vergleichsmiete aufgrund eines – von der Klägerin beantragten – gerichtlichen Sachverständigengutachtens und nicht unter Heranziehung des als Tabellenspiegel ausgestalteten und mit einer Orientierungshilfe für die Spanneneinordnung versehenen Berliner Mietspiegels 2017 bestimmt habe. Gerichte seien grundsätzlich auch dann berechtigt, zur Bestimmung der ortsüblichen Vergleichsmiete ein von der beweisschwerbelasteten Partei angebotenes Sachverständigen-

gutachten einzuholen, wenn ein Mietspiegel vorliege, der tabellarisch Mietspannen ausweise und zusätzlich eine Orientierungshilfe für die Spanneneinordnung enthalte. Das gelte bei solchen Mietspiegeln nicht nur in den Fällen, in denen zwischen den Parteien Streit über die Voraussetzungen für das Eingreifen bzw. die Reichweite einer dem Mietspiegel gegebenenfalls zukommenden Vermutungs- oder Indizwirkung herrsche, sondern unabhängig davon in der Regel auch dann, wenn die ortsübliche Vergleichsmiete unstreitig innerhalb der für das einschlägige Mietspiegelfeld ausgewiesenen Spanne liege und deshalb lediglich die Einordnung der konkreten Einzelvergleichsmiete in diese Spanne einer Klärung bedürfe. Dem sachverständig beratenen Tatrichter stünden, wenn sich nach der – stets erforderlichen – Berücksichtigung von Qualitätsunterschieden in den Wohnwertmerkmalen der zum Vergleich herangezogenen Wohnungen noch eine breite Marktstreuung der Vergleichsmieten ergebe, verschiedene Ansätze für die Ermittlung der Einzelvergleichsmiete zur Verfügung, deren Auswahl in seinem – revisionsrechtlich nur eingeschränkt überprüfbar – Ermessen stehe. Ließen sich Besonderheiten bei der Verteilung der Vergleichsmieten – etwa in Form einer auffälligen Häufung der Vergleichsmieten um einen kleinen Wert herum – nicht feststellen, könne es angemessen sein, auf den arithmetischen Mittelwert abzustellen. Der BGH verwies die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurück.

BGH, Urteil vom 18.4.2021 – VIII ZR 22/20

■ Abschneiden überhängender Äste bei Gefahr für Standfestigkeit des Baumes

Ein Grundstücksnachbar darf – vorbehaltlich naturschutzrechtlicher Beschränkungen – von seinem Selbsthilferecht aus

§ 910 BGB auch dann Gebrauch machen, wenn durch das Abschneiden überhängender Äste das Absterben des Baums oder der Verlust seiner Standfestigkeit droht.

Die Parteien sind Nachbarn. Auf dem Grundstück der Kläger steht unmittelbar an der gemeinsamen Grenze seit rund 40 Jahren eine inzwischen etwa 15 Meter hohe Schwarzkiefer. Ihre Äste, von denen Nadeln und Zapfen herabfallen, ragen seit mindestens 20 Jahren auf das Grundstück des Beklagten hinüber. Nachdem dieser die Kläger erfolglos aufgefordert hatte, die Äste der Kiefer zurückzuschneiden, schnitt er überhängende Zweige selbst ab. Mit der Klage verlangen die Kläger von dem Beklagten, es zu unterlassen, von der Kiefer oberhalb von fünf Metern überhängende Zweige abzuschneiden. Sie machen geltend, dass das Abschneiden der Äste die Standfestigkeit des Baums gefährde. Die Klage war in den Vorinstanzen erfolgreich. Der BGH hob das Berufungsurteil auf und verwies die Sache an das Berufungsgericht zurück.

Aus den Gründen

Die von dem Berufungsgericht gegebene Begründung, die Kläger müssten das Abschneiden der Zweige nicht nach § 910 BGB dulden, weil diese Vorschrift nur unmittelbar von den überhängenden Ästen ausgehende Beeinträchtigungen erfasse, nicht aber mittelbaren Folgen, wie den Abfall von Nadeln und Zapfen, sei durch die Entscheidung des BGH vom 14.6.2019 (V ZR 102/18) überholt. Schon aus diesem Grunde sei das Berufungsurteil aufzuheben gewesen. Das Berufungsgericht werde nunmehr zu klären haben, ob die Nutzung des Grundstücks des Beklagten durch den Überhang beeinträchtigt wird. Sei dies der Fall, dann sei die Entfernung des Überhangs durch den Beklagten für die Kläger auch dann nicht unzumutbar, wenn dadurch das Absterben des Baums oder der Verlust seiner Standfestigkeit drohe. Das Selbsthilferecht aus § 910 Abs. 1 BGB sollte nach der Vorstellung des Gesetzgebers einfach und allgemein verständlich ausgestaltet sein, es unterliege daher ins-

besondere keiner Verhältnismäßigkeits- oder Zumutbarkeitsprüfung. Zudem liege die Verantwortung dafür, dass Äste und Zweige nicht über die Grenzen des Grundstücks hinauswachsen, bei dem Eigentümer des Grundstücks, auf dem der Baum stehe; er sei hierzu im Rahmen der ordnungsgemäßen Bewirtschaftung seines Grundstücks gehalten. Komme er dieser Verpflichtung – wie hier die Kläger – nicht nach und lasse er die Zweige des Baumes über die Grundstücksgrenze wachsen, dann könne er nicht unter Verweis darauf, dass der Baum (nunmehr) drohe, durch das Abschneiden der Zweige an der Grundstücksgrenze seine Standfestigkeit zu verlieren oder abzusterben, von seinem Nachbarn verlangen, das Abschneiden zu unterlassen und die Beeinträchtigung seines Grundstücks hinzunehmen. Das Selbsthilferecht könne aber durch naturschutzrechtliche Regelungen, etwa durch Baumschutzsatzungen oder -verordnungen, eingeschränkt sein. Ob dies hier der Fall sei, werde das Berufungsgericht noch zu prüfen haben.

BGH, Urteil vom 11.6.2021 – V ZR 234/19

■ Einheitsbewertung eines Supermarkts (Altbundesgebiet)

Bei der Ermittlung des Gebäudenormalherstellungswerts eines Flachdachgebäudes im Altbundesgebiet ist das von den Außenwänden des Gebäudes gänzlich umschlossene Raumvolumen voll anzurechnen. Befinden sich unterhalb des Dachs Versorgungsleitungen, die mittels einer abgehängten Decke der Sicht entzogen sind, steht dies der Vollarrechnung nicht entgegen.

Die Klägerin und Revisionsklägerin (Klägerin) ist Erbbauberechtigte an einem Grundstück, auf dem im Jahre 2016 ein Gebäude zum Betrieb eines Supermarkts errichtet worden war. Es handelt sich um einen Flachdachbau mit einem Erd- und einem Obergeschoss, das sich über eine Teilfläche des Erdgeschosses erstreckt. Im gesamten Gebäude sind unterhalb

des Flachdachs bzw. der Erdgeschossdecke zum Zwecke des Sichtschutzes abgehängte Decken eingezogen. Darüber verlaufen die Versorgungsleitungen.

In ihrer Erklärung zur Feststellung des Einheitswerts für das bebaute Grundstück auf den 1.1.2017 gab die Klägerin zur Ermittlung des Gebäudesachwerts nach § 85 BewG den umbauten Raum mit 6.107 m³ an. Sie berechnete den Zwischenraum zwischen der abgehängten Decke und dem Dach in dem Teil des Gebäudes, über den sich das Obergeschoss nicht erstreckt, nur mit einem Drittel des Rauminhalts.

Mit Einheitswertbescheid (Wertfortschreibung) vom 13.3.2017 stellte der Beklagte und Revisionsbeklagte (FA) den Einheitswert auf Grundlage eines umbauten Raums von 6.547 m³ fest. Die Drittel-Berechnung für nicht ausgebauten Dachraum sei für ein Flachdachgebäude nicht anzuwenden. In der Einspruchsentscheidung vom 15.9.2017 setzte der FA den Gebäudewert aus nicht streitgegenständlichen Gründen herab.

Mit der Klage beanspruchte die Klägerin die entsprechende Anwendung des Abschn. 37 Abs. 1 Satz 4 der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift über die Richtlinien zur Bewertung des Grundvermögens (BewRGr). Flachbauten seien bei Entstehung der DIN 277 (Ausgabe von November 1950), die ihrerseits Vorlage der BewRGr sei, noch weitgehend unüblich gewesen. Das FG hat die Klage abgewiesen. Die BewRGr i.V.m. der DIN 277 (1950) differenzierten nach ausgebautem und nicht ausgebautem Dachraum. Prägender Unterschied sei die Nutzbarkeit. Der umbaute Raum zwischen einer abgehängten Decke und einem Flachdach sei kein – nicht ausgebautes – Dachgeschoss. Die die DIN 277 (1950) interpretierenden Zeichnungen in der Anlage 12 zu Abschn. 37 BewRGr (Anhang 18 BewRGr) sähen für Gebäude mit Pultdach die Möglichkeit eines – nicht ausgebauten – Dachgeschosses vor, nicht aber für ein Flachdachgebäude. Diese Zeichnungen seien abschließend. Zudem sei darin definitionsgemäß der umbaute Raum des nicht ausgebauten Dachraums nach unten

begrenzt durch die Oberflächen der Fußböden über den obersten Vollgeschoss. Dann könne das Dachgeschoss nicht Vollgeschoss sein, sondern müsse ein Dachraum mindestens eine geneigte Dachfläche haben, so dass ein Flachdachgebäude nicht über einen Dachraum verfüge. Das sei insofern folgerichtig, als die Einziehung einer abgehängten Decke Wert und Nutzbarkeit eines Vollgeschosses nicht mindere. Unzweifelhaft beeinflusse die Einziehung einer abgehängten Decke in das nicht oberste Vollgeschoss eines mehrgeschossigen Gebäudes die Bewertung nicht. Es gebe keinen Grund, dies für das einzige oder oberste Geschoss eines Flachdachbaus anders zu beurteilen.

Mit der Revision rügt die Klägerin eine Verletzung von § 85 BewG sowie von Abschn. 37 Abs. 1 Sätze 1, 3 und 4 BewRGr i.V.m. Tz. 1.2 der Anlage 12 zu Abschn. 37 BewRGr. Das Kriterium „Neigung“ des Dachs finde sich in der DIN 277 (1950) nicht. In den pauschalierenden Zeichnungen zu Abschn. 37 BewRGr gebe es keine Flachdächer, da solche damals weitgehend unbekannt gewesen seien, und auch keine abgehängten Decken. Eine minimale Neigung (2 %) weise im Übrigen auch ein sog. Flachdach auf, da andernfalls Regenwasser nicht abfließen könne. Umgekehrt liege bei Pult- und Satteldächern geringerer Neigung ebenso wie bei Flachdächern ein Teil der Dachkonstruktion und damit deren Auflagepunkt im Außenmauerwerk unterhalb des Schnittpunkts zwischen Außenwand und Dach. Der durch die Dachkonstruktion gebildete Raum müsse aber Teil des Dachgeschosses sein. Wäre allein die Umfassung durch die Außenmauern Ausschlusskriterium, könnten Pultdächer mit trapezförmigem Querschnitt keinen Dachraum bilden. Eine abgehängte Decke müsse notwendig unter der Dachkonstruktion und weiter unter den Versorgungsleitungen liegen, da diese nicht durch die Dachkonstruktion geführt werden könnten. Läge die Untergrenze des Dachraums auf Höhe des Schnittpunkts zwischen Dach und Außenwand, liefe Abschn. 37 Abs. 1 Satz 4 BewRGr leer. Hinsichtlich des fehlenden Ausbaus unterscheidet sich der durch abgehängte

Decken unter Flachdächern einerseits sowie Pult- und Satteldächern andererseits definierte Dachraum nicht, so dass eine unterschiedliche Bewertung zu nicht zu rechtfertigenden Belastungsdifferenzen führe. Immerhin habe der BFH in seinem Urteil vom 4.2.2010 – II R 1/09 eine Konstellation wie die vorliegende bereits entschieden. Wenn das FA meine, ein Dachgeschoss mit geneigten Flächen weise typischerweise geringere Herstellungskosten auf, sei das in der Sache unzutreffend. Umgekehrt hätte ein Ausbau des Dachraums zwecks Abschirmung der Versorgungsleitungen höhere Kosten verursacht. Im Übrigen habe die Finanzverwaltung seit Jahrzehnten die Drittelregelung für die mittlerweile weit verbreiteten Flachdächer mit abgehängten Decken akzeptiert, so dass sich die Verwaltung selbst gebunden habe. Die Klägerin beantragt, unter Aufhebung der Vorentscheidung den Bescheid vom 13.3.2017 über den Einheitswert (Wertfortschreibung) auf den 1.1.2017 in Gestalt der Einspruchsentscheidung vom 15.9.2017 dahin zu ändern, dass das Raumvolumen mit 6.107 m³ statt mit 6.547 m³ angesetzt wird. Das FA beantragt, die Revision zurückzuweisen. Der BFH wies die Revision als unbegründet zurück.

Aus den Gründen

Das FG habe zu Recht erkannt, dass bei der Berechnung des Gebäudewerts nach § 85 BewG i.V.m. Abschn. 36 bis 38 BewRGr das Raumvolumen zwischen der abgehängten Decke, den Außenwänden und der Dachhaut voll anzurechnen sei. Die Vorschriften über die Einheitsbewertung dürfen nach dem Urteil des BVerfG vom 10.4.2018 – 1 BvL 11/14 u.a. weiter angewandt werden. Für die Bewertung des Erbaurechts sei nach § 92 BewG i.V.m. § 76 Abs. 3 Nr. 2 BewG das Sachwertverfahren nach §§ 83 ff. BewG anzuwenden. Für die Ermittlung des Gebäudewerts nach § 85 BewG sei zunächst ein Wert auf der Grundlage von durchschnittlichen Herstellungskosten nach den Baupreisverhältnissen des Jahres 1958 zu errechnen (§ 85 Satz 1 BewG), der sodann nach den Baupreisverhältnissen im Hauptfeststellungszeitpunkt (1.1.1964) auf den Gebäudenormalherstellungswert

umzurechnen sei (§ 85 Satz 2 BewG). Weitere Vorgaben zur Ermittlung des Gebäudewerts enthalte das BewG nicht.

Nach Abschn. 37 Abs. 1 Satz 1 BewRGr sei der umbaute Raum nach DIN 277 (November 1950x) zu berechnen. Nach Abschn. 37 Abs. 1 Satz 2 BewRGr würden u.a. ausgebaute Dachgeschosse mit dem vollen Rauminhalt angesetzt, während nach Abschn. 37 Abs. 1 Satz 3 BewRGr nicht ausgebaute Dachräume mit einem Drittel ihres Rauminhalts berücksichtigt würden. Letzteres gelte nach Abschn. 37 Abs. 1 Satz 4 BewRGr auch dann, wenn die Decke über dem obersten Vollgeschoss nicht begehbar sei (z.B. unterhalb des Dachs aufgehängte Staubdecke). Abschn. 37 Abs. 1 Sätze 1 und 5 BewRGr verwiesen zudem auf die Anlage 12 zu den BewRGr. Anlage 12 zu den BewRGr schreibe die Berechnung des umbauten Raums nach DIN 277 (1950) vor. Sie enthalte Zeichnungen, die u.a. durch unterschiedliche Schraffuren den voll anzurechnenden umbauten Raum sowie den mit einem Drittel anzurechnenden Raum auswiesen. Neben die Zeichnungen seien Berechnungsanweisungen in Textform gestellt. Ein Rangverhältnis zwischen Beschreibungen und Zeichnungen sei dem nicht zu entnehmen.

Die beigelegten Zeichnungen zeigten Querschnitte mit verschiedenen Dachformen, die ausnahmslos geneigte Dächer aufwiesen. Der Rauminhalt, der sich unterhalb des jeweils tiefsten Schnittpunkts zwischen (geneigtem) Dach und Gebäudewand befinde, sei durchgehend voll anzurechnen. Das gelte auch dort, wo er durch eine Dachkonstruktion durchzogen sei. Der darüber befindliche Rauminhalt sei in den Fällen insoweit anzurechnen, als das Dachgeschoss ausgebaut worden sei. Fehlten Zwischendecken, sei der Raum bis zur Dachhaut ungeachtet der Dachform voll anzurechnen. Dasselbe gelte, wenn unterhalb minimal geneigter Dächer eine horizontale Abtrennung im Ansatzpunkt der Dachneigung eingezogen sei. Weder Text noch Zeichnungen äußerten sich dazu, ob die jeweiligen Zwischendecken in statischer Hinsicht begehbar seien oder sein müssten.

Der Raum oberhalb einer nicht begehbaren Decke sei kein Dachgeschoss, auch wenn er in den Dachraum hineinrage. Soweit sich im Umkehrschluss aus Abschn. 37 Abs. 1 Satz 2 BewRGr sowie aus Text und Zeichnung zu Tz. 1.131 der Anlage 12 zu den BewRGr entnehmen lasse, dass das nichtausgebaute Dachgeschoss der Drittelregelung unterliege, sei aus diesem Grunde daraus für den Raum oberhalb einer abgehängten und nicht begehbaren Decke nichts herzuleiten.

Ein Flachdach verfüge über nahezu keinen Dachraum. Ein auf allen Seiten von den Außenflächen der Umfassungen des Gebäudes umschlossener Raum, der sich baulich nicht von den Außenwänden des Gebäudekorpers abhebe, sei nicht „Dachraum“ und demnach auch kein der Drittelregelung unterliegender „nicht ausgebauter Dachraum“ i.S. des Abschn. 37 Abs. 1 Satz 3 BewRGr i.V.m. Tz. 1.2 der Anlage 12 zu den BewRGr. Er sei ungeachtet der Existenz abgehängter Zwischendecken voll anzurechnen. Das Begriffsverständnis von „Dachraum“ ergebe sich aus den Zusammenhängen des Regelwerks. Die von den Beteiligten aufgeworfene Frage der Analogiefähigkeit der in Anlage 12 zu Abschn. 37 BewRGr enthaltenen Zeichnungen stelle sich daher nicht.

Die bewertungsrechtliche Behandlung eines Raums als Dachraum setze voraus, dass zwischen dem Dachraum und dem voll anzurechnenden Raum eine bauliche Abgrenzung vorhanden sei. Die untere Umschließung des Dachraums müsse nicht begehrbar, aber vorhanden sein. Alle Zeichnungen der Anlage 12 zu Abschn. 37 BewRGr folgten dieser Grundvorstellung. Eine allein imaginäre Abtrennung genüge nicht.

Die untere Umschließung des Dachraums müsse sich mindestens auf Höhe des tiefsten Schnittpunkts zwischen Gebäudewand und Dach, den tiefsten Traufpunkt, befinden. Rauminhalt, dessen seitliche Umschließung rundum durch Gebäudeaußenwände gebildet werde, sei kein Dachraum i.S. des Abschn. 37 Abs. 1 Satz 3 BewRGr und werde damit auch nicht von Abschn. 37 Abs. 1 Satz 4

BewRGr erfasst. Es sei nicht möglich, durch eine beliebige Verlagerung der entsprechenden Decke nach unten den der Drittelregelung zu unterwerfenden Dachraum beliebig zu vergrößern.

Im Falle des Flachdachs falle die Ebene durch den Traufpunkt nahezu mit dem Dach zusammen. Das Volumen des denkbaren Dachraums sei nahezu Null. Soweit, worauf die Klägerin zu Recht hinweist, auch ein Flachdach aus bautechnischen Gründen stets eine geringe Neigung aufweisen müsse, könne allenfalls das entsprechend kleine Raumvolumen der Drittelregelung unterfallen, wenn im Traufpunkt eine ggf. auch leichte Decke vorhanden wäre.

Dieses Ergebnis sei schließlich auch mit Blick darauf systemgerecht, dass Ausgangsgröße des Sachwertverfahrens nach § 85 Satz 1 BewG die durchschnittlichen Herstellungskosten seien. Zum einen spielten die tatsächlichen Herstellungskosten keine Rolle, so dass ein Kostenvergleich zwischen Flach- und Schrägdächern ins Leere gehe. Zum anderen seien die Herstellungskosten des umbauten Raums nicht deshalb niedriger, weil zusätzlich eine abgehängte Decke eingezogen worden sei, um technische Installationen zu verbergen. Die Klägerin vergleiche zu Unrecht die Herstellungskosten einer abgehängten Decke mit denen einer begehbaren Geschossdecke. Nach diesen Maßstäben habe das FG zu Recht entschieden, dass der Raum zwischen den abgehängten Decken und dem Dach des Flachdachgebäudes voll anzurechnen sei.

BFH, Urteil vom 14.10.2020 – II R 27/18

■ Musterfeststellungsklage zur Ankündigung einer Modernisierungsmaßnahme

Die Vermieterin kann für Modernisierungsmaßnahmen, die sie im Dezember 2018 ankündigte, ab Dezember 2019 eine Mieterhöhung nach den bis Ende 2018 geltenden Vorschriften berechnen. Eines engen zeitlichen Zusammenhangs zwischen der

Modernisierungskündigung und dem voraussichtlichen Beginn der Arbeiten bedarf es nicht.

Der Musterkläger ist ein Mieterverein. Die Musterbeklagte ist Eigentümerin einer großen Wohnanlage mit Mietwohnungen in München. Ende Dezember 2018 kündigte die Musterbeklagte den Mietern Modernisierungsmaßnahmen an, die im Zeitraum von Dezember 2019 bis Juni 2023 durchgeführt werden sollten, u.a. die Anbringung einer Wärmedämmung, den Austausch der Fenster, die Anbringung von Rollläden sowie den Anbau von Balkonen. Der Musterkläger hält die Ankündigung wegen eines fehlenden engen zeitlichen Zusammenhangs zur Durchführung der geplanten Maßnahmen für unwirksam, zumindest sei eine Mieterhöhung nach Abschluss der Modernisierungsmaßnahmen nur nach dem seit 1. Januar 2019 geltenden Recht möglich.

Hintergrund des Verfahrens ist die Änderung der gesetzlichen Vorschriften über die Mieterhöhung nach einer Modernisierung. Während die bis zum 31. Dezember 2018 geltende gesetzliche Regelung die Erhöhung der jährlichen Miete um 11 % der für die Modernisierung aufgewendeten Kosten zuließ, erlaubt das neue Recht lediglich eine Mieterhöhung von höchstens 8 % und sieht zudem eine Kappungsgrenze vor.

Das im Musterfeststellungsverfahren erstinstanzlich zur Entscheidung berufene OLG hat festgestellt, dass die den Mietern der Musterbeklagten Ende 2018 angekündigte Mieterhöhung nicht nach dem bis zum 31. Dezember 2018 geltenden Recht erfolgen könne. Die Modernisierungsankündigung genüge zwar grundsätzlich den Erfordernissen des § 555c Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 bis 3 BGB. Die Musterbeklagte habe die von ihr angekündigten Modernisierungsmaßnahmen auch tatsächlich geplant und mittlerweile mit deren Umsetzung begonnen. Die Ankündigung etwa ein Jahr vor Baubeginn führe aber dazu, dass diese nicht ordnungsgemäß im Sinne von Art. 229 § 49 Abs. 1 Satz 2 EGBGB sei. Es fehle an dem erforderlichen engen zeitlichen Zusammenhang zwischen der Modernisierungs-

ankündigung und dem geplanten Ausführungsbeginn. Der BGH hob das Urteil des OLG auf und wies die Klage ab.

Aus den Gründen

Die Musterfeststellungsklage sei nach § 606 ZPO zulässig, insbesondere verfolge Musterkläger mit ihr zulässige Feststellungsziele. Die Klage sei jedoch unbegründet. Die Modernisierungsankündigung vom 27.12.2018 erfülle die gesetzlichen Voraussetzungen des § 555c Abs. 1 BGB. Sie sei auch nicht deshalb zu beanstanden, weil sie mehr als elf Monate vor dem voraussichtlichen Ausführungsbeginn erfolgt sei. Eine Modernisierungsankündigung nach § 555c Abs. 1 BGB sei in zeitlicher Hinsicht dann zulässig, wenn die Planungen so weit fortgeschritten seien, dass die inhaltlichen Anforderungen des § 555c Abs. 1 Satz 2 BGB eingehalten werden könnten. Eines engen zeitlichen Zusammenhangs zwischen der Modernisierungsankündigung und dem voraussichtlichen Beginn der Modernisierungsmaßnahmen im Sinne einer Höchstfrist oder eines fortgeschrittenen Planungsstandes bedürfe es hingegen nicht. Die Beklagte könne nach Abschluss der Modernisierungsmaßnahmen die Mieten auf Grundlage des bis zum 31.12.2018 geltenden Rechts erhöhen. Die Voraussetzungen des Art. 229 § 49 Abs. 1 Satz 1 und Satz 2 EGBGB hierfür lägen vor. Diese Vorschrift stelle an eine ordnungsgemäße Modernisierungsankündigung keine weitergehenden Anforderungen als § 555c Abs. 1 BGB und setze das Vorliegen eines engen zeitlichen Zusammenhangs zwischen einer Modernisierungsankündigung und dem Ausführungsbeginn ebenfalls nicht voraus. Ein rechtsmissbräuchliches Verhalten falle der Musterbeklagten auch dann nicht zur Last, wenn der Beweggrund für die Wahl des Zeitpunkts der Modernisierungsankündigungen – kurz vor dem Jahresende 2018 – in der Nutzung der Übergangsvorschrift und der Sicherung der Anwendbarkeit des bis zum 31.12.2018 geltenden, für die Musterbeklagte deutlich günstigeren Rechts gelegen haben sollte. Der Gesetzgeber habe mit der Übergangsregelung eine Abwägung der beiderseitigen Interessen dahingehend

getroffen, dass entscheidend für die Frage des anwendbaren Rechts der Zugang einer ordnungsgemäßen Ankündigung sei. Sei es dem Vermieter – wie hier – möglich, noch vor dem 31.12.2018 eine den Anforderungen des § 555c Abs. 1 BGB entsprechende Ankündigung zu erstellen und den Mietern zuzuleiten, setze er sich grundsätzlich nicht dem Vorwurf treuwidrigen Verhaltens aus, wenn er sich die mit der Gesetzesänderung verbundenen und zulässigen Stichtagsregelung zu Nutze mache.

BGH, Urteil vom 18.3.2021 – VIII ZR 305/19

■ Fristlose Kündigung des Mietverhältnisses bei Verdacht der Tötung des Vermieters

Besteht gegen den Geschäftsführer des Mieters der dringende Tatverdacht, den Vermieter getötet zu haben, rechtfertigt dies eine fristlose Kündigung des Mietverhältnisses über Gewerberäume. Die Grundsätze der Verdachtskündigung können auf das gewerbliche Mietrecht übertragen werden, so dass es hier nicht des Beweises einer schweren Pflichtverletzung bedarf.

Die Kläger, ein Ehepaar, hatten seit 2011 eine Gewerbefläche und Räume zum Betrieb eines Kfz-Handels an den Geschäftsführer der Beklagten vermietet. Nach 2015 aufgetretenen Unstimmigkeiten schlossen die Parteien einen Vergleich, wonach das Objekt nunmehr von der Beklagten gegen Übernahme zahlreicher Verpflichtungen genutzt werden durfte. Weil verschiedene Verpflichtungen von der Beklagten nicht eingehalten wurden, sprachen die Kläger mehrere fristlose Kündigungen des Mietverhältnisses aus. Das LG hatte die Räumungsklage abgewiesen. Während des Berufungsverfahrens, Anfang dieses Jahres, wurde der Kläger vermisst gemeldet. Gegen den Geschäftsführer der Beklagten

wird wegen des Verdachts des Totschlags des Klägers ermittelt. Der Geschäftsführer befindet sich gegenwärtig in Untersuchungshaft. Wegen dieses Verdachts kündigte die Vermieterseite das Mietverhältnis erneut fristlos. Die Berufung der Kläger hatte vor dem OLG Erfolg.

Aus den Gründen

Die Kläger könnten Räumung und Herausgabe verlangen, da das Mietverhältnis wirksam durch die fristlose Kündigung beendet worden sei. Gegen den Geschäftsführer der Beklagten bestehe der Verdacht, den Kläger getötet zu haben, nachdem dieser Ende Januar 2021 spurlos verschwunden und nur sein Auto und Telefon gefunden worden seien. Die Grundsätze einer Verdachtskündigung aus dem Arbeitsrecht seien insoweit auf das gewerbliche Mietrecht übertragbar. Grundsätzlich könnten Tötlichkeiten des Mieters gegenüber dem Vermieter auch ohne Abmahnung zu einer fristlosen Kündigung des Mietverhältnisses führen. Sie müssten allerdings grundsätzlich bewiesen sein. Handele es sich aber um eine besonders schwere Pflichtverletzung, wie etwa den Verdacht, dass der Mieter den Vermieter vorsätzlich getötet oder ermordet habe, so reiche eine überwiegende Wahrscheinlichkeit für die Begehung der Tat aus, falls wegen dieser gegen den Mieter Untersuchungshaft angeordnet worden sei. Es sei für die Vermieterseite nicht zumutbar, zunächst die rechtskräftige Verurteilung des Mieters abzuwarten. Dies könne bei anderweitigen Verfehlungen und Straftaten anders sein, etwa bei Sachbeschädigung, Diebstahl oder Beeinträchtigung der Vermögensinteressen des Vermieters, nicht jedoch bei Mord oder Totschlag, stellt das OLG heraus.

Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Die Beklagte kann mit der Nichtzulassungsbeschwerde die Zulassung der Revision begehren.

OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 31.3.2021 – 2 U 13/20