

Lauer (Hrsg.)

# **Praktikerhandbuch Gewerbliche Immobilienfinanzierung**

**4. Auflage**

Zitiervorschlag:

*Autor* in: Lauer (Hrsg.), Praktikerhandbuch Gewerbliche Immobilienfinanzierung, 4. Auflage 2021, RdNr. XX.

ISBN: 978-3-95725-976-9  
© 2021 Finanz Colloquium Heidelberg GmbH  
Im Bosseldorn 30, 69126 Heidelberg  
[www.FCH-Gruppe.de](http://www.FCH-Gruppe.de)  
[info@FCH-Gruppe.de](mailto:info@FCH-Gruppe.de)  
Satz: Finanz Colloquium Heidelberg GmbH  
Druck: VDS-VERLAGSDRUCKEREI SCHMIDT,  
Neustadt an der Aisch

Lauer (Hrsg.)

# Praktikerhandbuch Gewerbliche Immobilienfinanzierung

4. Auflage

**Christoph Beth**

Bereichsleiter Revision  
SÜDWESTBANK AG

**Dr. Stefan Bruinier**

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Lehrbeauftragter für Immobilienrecht  
ISM International School of Management, Hamburg  
Partner bei Kapellmann und Partner

**Martin Erbe**

Leiter internationale Immobilienfinanzierung für Kontinentaleuropa  
Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale  
Frankfurt/M.

**Maximilian Frings**

Geschäftsführer  
Helaba Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH  
Frankfurt/M.

**Claus Grünberger**

Bereichsleiter Structured Finance Solutions  
LHI Leasing GmbH

**Ralf Josten, LL.M. oec.**

CCO, Rechtsanwalt

Certified Compliance Officer, Chefjustitiar und  
Chief Compliance Officer der Kreissparkasse Köln  
Direktor des Zentralbereichs Compliance und Recht

**Dr. Stefan M. Krohnsnest**

Leiter Risikocontrolling

DZ HYP AG

**Dr. Jörg Lauer (Hrsg.)**

Rechtsanwalt, langjährige Geschäftsverantwortung im  
Immobilienfinanzierungsgeschäft im Landesbankenbereich

**Anna Ruth Leo**

Dipl.-Verwaltungswirtin, Rechtsanwältin

Kapellmann und Partner

**Dr. Christian Lührmann**

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Honorarprofessor für Bau- und Architektenrecht an der  
Hochschule RheinMain, Wiesbaden  
Partner bei Kapellmann und Partner

**Dipl.-Ing. Ulrich Peters**

Immobiliengutachter CIS HypZert (F/M),

Immobilienökonom (ebs)

Helaba Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH  
Frankfurt/M.

**Dr. Guido Schulz**

Rechtsanwalt, Notar und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Partner bei Kapellmann und Partner

**Johannes Tauber**  
Justiziar Rechtsbereich  
DZ BANK AG  
Frankfurt/M.

**Torsten Tempel**  
Leiter Reporting, Analysen und Datenqualität, Marktfolge Firmenkunden  
DZ HYP AG

**Prof. Dr. Günter Vornholz**  
Professur für Immobilienökonomie  
EBZ Business School GmbH  
Bochum

**Dipl.-Ing. Matthias Westhoff, MRICS**  
Immobiliengutachter  
CIS HypZert (F)  
Helaba Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH

**Dr. Ingo Wörner**  
Unternehmensbeteiligung, Immobilien und Projektcontrolling  
AFM Holding GmbH



## Inhaltsübersicht

Vorwort zur 4. Auflage	1
Vorwort zur 1. Auflage	7
A. Das gewerbliche Immobiliengeschäft und seine Grundlagen	15
B. Ausgangsüberlegungen zum Immobilien-Investmentmarkt	67
C. Rechtliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei Immobilien- und Bauinvestitionen	137
D. Ausgangsüberlegungen zur Immobilienfinanzierung	239
E. Vom Immobilien-Cashflow zur Kreditstruktur	315
F. Die Strukturierung von Immobilienportfolien aus Sicht der finanzierenden Bank	433
G. Besonderheiten bei Sozialimmobilien	487
H. Hotelfinanzierungen	549
J. Die Strukturierung von Projektfinanzierungen	649
K. Rechtsgrundlagen der gewerblichen Immobilienfinanzierung	747
L. Immobilienleasing als Finanzierungsalternative unter Berücksichtigung nationaler und internationaler Rechnungslegungsstandards	845
M. Finanzierung von Öffentlich-Privaten Partnerschaften	931
N. Konsortialkredite und Intercreditor-Vereinbarungen	983
O. Immobilienbewertung	1021

## INHALTSÜBERSICHT

---

<b>P. Die Immobilienfinanzierung zwischen Krise und Abwicklung</b>	<b>1121</b>
<b>Q. Risikomanagement und Risikoprophylaxe</b>	<b>1235</b>
<b>R. Prüfungsansätze und Sichtweise der Internen Revision zur Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten</b>	<b>1277</b>
<b>Autorenverzeichnis</b>	<b>1331</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>1339</b>

## Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort zur 4. Auflage</b> ( <i>Lauer</i> )	<b>1</b>
<b>Vorwort zur 1. Auflage</b> ( <i>Lauer</i> )	<b>7</b>
<b>A. Das gewerbliche Immobiliengeschäft und seine Grundlagen</b> ( <i>Lauer</i> )	<b>15</b>
I. Einführung	17
II. Cashflow-Orientierung	21
III. Rendite-Orientierung	25
1. Rendite und Rentabilität	26
2. Die Bestimmung der Zielrendite	33
3. Risiko-Kategorien	34
3.1. Investitionsstrategie	34
3.2. Risikostufe innerhalb einer Transaktion	35
3.3. Nutzungsart	36
3.4. Immobilien-spezifische Kriterien	37
3.5. Zyklus-Risiko	40
3.6. Portfolio-Risiken	40
4. Risikomanagement und Asset-Management	41
IV. Haftungsbegrenzung	43
V. Due Diligence	44
1. Definition	44
2. Die Verkäufer-Due Diligence	46
3. Die wesentlichen Arbeitsfelder bei der Due Diligence für Bestandsobjekte	47
3.1. Die wirtschaftliche Due Diligence	47
3.2. Die rechtliche Due Diligence	48
3.3. Die finanzielle Due Diligence	49
3.4. Die bauliche Due Diligence	51
3.5. Die technische Due Diligence	52
3.6. Die steuerrechtliche Due Diligence	53

4.	Entwicklungsobjekt	54
5.	Share-Deal	55
6.	Zusammenfassung der Due-Diligence-Ergebnisse	55
VI.	Immobilienwerb und Inflationsschutz	56
1.	Die Entwicklung ab Mitte der 90er Jahre bis 2009	56
2.	Die Phase ab 2010 bis März 2020	57
3.	Inflations- und Wertentwicklung nach Corona?	58
4.	Inflation und Blasenentwicklung	62
5.	Schutz vor dem Erwerb überteuerter Immobilien	64
<b>B.</b>	<b>Ausgangsüberlegungen zum Immobilien-Investmentmarkt</b>	
	<i>(Vornholz)</i>	<b>67</b>
I.	Einleitung	69
II.	Der Immobilien-Investmentmarkt	70
1.	Immobilien und Immobilienmärkte	70
1.1.	Eigenschaften von Immobilien	70
1.2.	Abgrenzung der verschiedenen Märkte	73
2.	Investmentmarkt für Immobilien	74
3.	Entwicklung des Immobilien-Investmentmarktes in Deutschland	76
3.1.	Ursachen der Marktentwicklung	76
3.2.	Entwicklung des Transaktionsvolumens in Deutschland	79
3.3.	Preisentwicklung	82
3.4.	Renditen	84
3.5.	Faktor	86
III.	Investoren am Immobilienmarkt	86
1.	Investorentypen	86
1.1.	Gruppen der Marktteilnehmer	87
1.2.	Abgrenzung nach Fristigkeit	98
1.3.	Ziele der Marktteilnehmer	98
2.	Investitionsstrategien	101
2.1.	Direkte oder indirekte Immobilieninvestments	101

2.2.	Unterschiedliche Länder und Standorte	101
2.3.	Unterschiedliche Nutzungsarten	101
2.4.	Risikoneigung/Strategieklassen	101
2.5.	Beurteilung	103
3.	Asset- vs. Share-Deal	104
IV.	Gehandelte Objekte	106
1.	Büroimmobilien	106
2.	Handelsimmobilien	109
2.1.	Kleinflächiger Einzelhandel	110
2.2.	Fachmärkte/Fachmarktzentren	110
2.3.	Weitere wichtige Betriebsformen	111
2.4.	Shopping-Center	111
3.	Wohnimmobilien	112
4.	Weitere Objektarten	115
4.1.	Logistikimmobilien	115
4.2.	Beherbergung und Gastronomie	116
4.3.	Gesundheit und Soziales	118
V.	Werttreiber eines nachhaltigen, erfolgreichen Immobilieninvestments	120
1.	Rahmenbedingungen für Wertentwicklung	120
2.	Werttreiber aus dem Investmentbereich	121
2.1.	Portfolio-Management und Asset-Management	122
2.2.	Investmentzyklus	124
2.3.	Werttreiber aus dem Vermietungsmarkt	125
2.4.	Objektbezogene Erfolgsfaktoren	125
VI.	Perspektiven des Immobilien-Investmentmarktes	127
1.	Globalisierung	128
2.	Wirtschafts- und Einkommensentwicklung	129
3.	Demografie	130
4.	Finanzmärkte	131
5.	Digitalisierung	132
5.1.	Auswirkungen auf Geschäftsmodelle	132
5.2.	Auswirkungen auf Geschäftsprozesse	134

6.	Nachhaltigkeit	134
<b>C.</b>	<b>Rechtliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei Immobilien- und Bauinvestitionen</b>	<b>137</b>
I.	Einleitung ( <i>Lübbrmann/Schulz/Leo</i> )	139
II.	Verträge bei Erwerb einer Immobilie ( <i>Schulz</i> )	141
1.	Eigentumserwerb an Grundstücken	141
2.	Grundstückskaufvertrag	143
3.	Vertragsparteien	143
4.	Kaufgegenstand	146
5.	Kaufpreis	147
6.	Sicherung des Käufers	148
7.	Sicherung des Verkäufers	149
8.	Besitzübergabe	149
9.	Löschung von Grundpfandrechten	150
10.	Mängelhaftung	150
10.1.	Sachmangel	150
10.2.	Rechtsmangel	151
11.	Mängelansprüche des Käufers	151
12.	Verjährung	153
13.	Kaufpreisfinanzierung	153
14.	Bauträgervertrag	154
14.1.	Vertragstyp	154
14.2.	Inhaltliche Gestaltung des Bauträgervertrages	155
15.	Abnahme und Haftung für Mängel	157
16.	Altlasten	158
17.	Share Deal	160
18.	Die Legal Immobilien Due Diligence	162
III.	Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen ( <i>Leo</i> )	166
1.	Feststellung der öffentlich-rechtlichen Rahmenbedingungen	167

1.1.	Raum- und Bauplanungsrecht	167
1.2.	Bauordnungsrechtliche Vorschriften	173
1.3.	Weitere öffentlich-rechtliche Vorschriften	174
2.	Schaffung des Planungsrechts	176
3.	Schaffung des Baurechts	178
4.	Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen bei Durchführung des Bauvorhabens	181
IV.	Wesentliches zu Planerverträgen ( <i>Lübmann</i> )	184
1.	Allgemeines	184
2.	Vertragsabschluss	186
3.	Vertragsinhalt	188
3.1.	Leistung des Architekten	188
3.2.	Honorar des Architekten	190
3.3.	Termine und Fristen für die Architektenleistungen	192
4.	Projektmanagement	194
V.	Wesentliches zu Bauverträgen ( <i>Lübmann</i> )	196
1.	Allgemeine Grundlagen	196
1.1.	Werkvertragsrecht des BGB	196
1.2.	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/B)	196
1.3.	Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)	197
2.	Parteien des Bauvertrages/Organisationsformen	200
2.1.	Totalunternehmer	202
2.2.	Generalunternehmer	203
2.3.	Einzelvergabe	204
2.4.	Arbeitsgemeinschaften (ARGE)	204
3.	Vertragstypen	205
3.1.	In Bezug auf Leistungsinhalt	206
3.2.	In Bezug auf Vergütung	206
3.3.	Alternative/Kooperative Vertragsmodelle	213
4.	Vertragsschluss	213
5.	Wesentliche Regelungsgegenstände in Bauverträgen	218

5.1.	Leistungsinhalt	219
5.2.	Vergütung	220
5.3.	Geänderte/Zusätzliche Leistungen	222
5.4.	Bauzeit	225
5.5.	Behinderungen im Bauablauf	228
5.6.	Bauabnahme als Hauptpflicht des Auftraggebers	230
5.7.	Mängelansprüche	232
5.8.	Risikobegrenzung	234
<b>D. Ausgangsüberlegungen zur Immobilienfinanzierung (Lauer)</b>		<b>239</b>
I.	Rahmenbedingungen der finanzierenden Bank	241
1.	Vertriebsstrategie	242
2.	Details zu den Strategieansätzen bei Investment-Finanzierungen	246
2.1.	Detaillierte Anforderungen an die Zielkunden	246
2.2.	Generelle Anforderungen an die Immobilie	247
2.3.	Voraussetzungen zur Finanzierungsstruktur	248
2.4.	Anforderungen an das Rating	252
2.5.	Anforderungen an die Sicherheiten-Struktur	253
2.6.	Sonstige Anforderungen	253
2.7.	Anforderungen an die Rentabilität des Einzelgeschäftes	254
3.	Besondere Anforderungen an Projektentwicklungen	254
4.	Verknüpfung mit dem Vertriebscontrolling und mit der Portfolio-Steuerung	257
5.	Anhang: Vertriebssteuerung	257
6.	Anhang: Vertriebscontrolling	259
6.1.	Volumen des Neugeschäftes	260
6.2.	Analyse des Neugeschäftes	260
6.3.	Erlössituation	261
6.4.	Margen- und Gebührenentwicklung	262
6.5.	Risikogewicht	262
6.6.	Abweichungsanalysen	263
6.7.	Vertriebsaktivitäten	263
6.8.	Risikoentwicklung im Neugeschäft	263

6.9.	Kennzahlen	264
6.10.	Einzelgeschäfte	265
6.11.	Angebaute Geschäfte und Realisierungswahrscheinlichkeit	266
6.12.	Maßnahmen	266
II.	Die Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit	267
1.	EBA-Guideline: Kredit-Beurteilungskriterien	268
2.	Vorzulegende Kunden-Unterlagen	274
2.1.	Unterlagen zum Kreditnehmer	275
2.2.	Unterlagen zur Wirtschaftlichkeit der Immobilie	282
2.3.	Unterlagen zur Immobilie	283
3.	Prüfung der Partnerqualität	284
III.	Bankenhaftung bei Immobilienfinanzierungen	288
1.	Einleitung	288
2.	Rechtsprechung und Gesetz als Grundlagen für die Haftung des nur finanzierenden Instituts	289
2.1.	Pflicht zur Bonitätsprüfung	290
2.2.	Pflichten aufgrund bankinterner Regelungen	291
2.3.	Pflichten bezüglich der Verwendung der Fremdmittel	292
2.4.	Informations- und Beratungspflichten zur Zweckmäßigkeit der Kreditart	293
2.5.	Angemessenheit der Kosten des Kreditnehmers für das Investment	294
2.6.	Fremdwährungsdarlehen	296
2.7.	Koppelungsgeschäfte	297
2.8.	Besondere laufende Informationspflichten gegenüber Verbrauchern	298
2.9.	Sonstige Nebenpflichten	298
3.	Finanzierungsberatungsvertrag und andere Verträge als Haftungsgrundlage	299
4.	Ausnahmsweise bestehende Aufklärungs- und Hinweispflichten	301
4.1.	Überschreiten der Kreditgeberrolle	302

4.2.	Schaffung oder Begünstigung eines Gefährdungstatbestands	304
4.3.	Konkreter Wissensvorsprung	305
4.4.	Schwerwiegender Interessenkonflikt	309
5.	Haftungsumfang	310
6.	Resümee	312
<b>E.</b>	<b>Vom Immobilien-Cashflow zur Kreditstruktur</b> ( <i>Lauer</i> )	<b>315</b>
I.	Erstellung und Aufbereitung des Cashflows	318
II.	Plausibilisierung und Analyse der Kundenangaben	329
1.	Die Einnahmen aus der Immobilie	329
1.1.	Fläche	330
1.2.	Miet-/Pachteinnahmen	332
1.3.	Miethöhe	334
1.4.	Laufzeit des Miet-/Pachtvertrages	336
1.5.	Mehrere Mieter	338
1.6.	Künftige Mieterwartungen/Mietentwicklungen	340
2.	Die Kostenseite	342
2.1.	Kosten der Bewirtschaftung im weiteren Sinn	342
2.2.	Finanzierungskosten	351
III.	Erstellung des Bankszenarios	352
IV.	Die weiteren Analyse-Schritte	358
1.	Die nachhaltige Tragfähigkeit für Zins und Tilgung	358
2.	Stresstests	361
3.	Der freie Cashflow	363
4.	Konsequenzen aus der Analyse	364
V.	Exit-Betrachtung	367
VI.	Das anfängliche Eigenkapital	373
VII.	Weitere Prüfkriterien	375
1.	Objekt	375
2.	Erreichbare Renditeziele	380
3.	Zweck der Finanzierung	381

4.	Der Cashflow aus der Finanzierung	382
4.1.	Variable Zinsen mit Zinssicherungsinstrumenten	382
4.2.	Fremdwährungsdarlehen	393
4.3.	Tilgungsfreie Perioden	394
4.4.	Rekapitalisierungen	394
4.5.	Höhervalutierungen	394
5.	Partnerqualität	395
VIII.	Covenants als Strukturelemente	395
1.	Wertbezogene Kennzahlen	398
2.	Ertragsbezogene Kennzahlen	399
3.	Einsatzmöglichkeiten der Kennzahlen	402
4.	Inhaltliche Gestaltung der Rechtsfolgen	404
5.	Fehlerquellen bei der Gestaltung der Covenants	409
6.	Non-financial Covenants	411
7.	Bilanzbezogene Covenants	413
8.	Tests und Kontrolle	415
IX.	Zugriff auf den Cashflow und auf die Sicherheiten	416
1.	Non-recourse-Sicherheitenpaket	416
2.	Limited- und Full-recourse-Struktur	419
3.	Sicherheitenverbund	419
X.	Kreditangebot	421
XI.	Besonderheiten beim Cashflow aus Einzelhandels- Immobilien	427
XII.	Fazit	429
<b>F. Die Strukturierung von Immobilienportfolien aus Sicht der finanzierenden Bank (<i>Erbe</i>)</b>		
I.	Einleitung	435
II.	Die moderne Portfoliotheorie	437
III.	Welche Risiken können diversifiziert werden?	442
1.	Das systematische Risiko	442

2.	Das unsystematische Risiko	443
2.1.	Leerstands- oder Vermietungsrisiko	443
2.2.	Mietpreisrisiko	443
2.3.	Standortrisiko	443
2.4.	Mietausfallrisiko	444
2.5.	Wertverlustrisiko	444
2.6.	Verkauf- oder Exitrisiko	444
2.7.	Fertigstellungsrisiko bei Immobilien im Bau	445
2.8.	Kostenrisiko	445
2.9.	Länderisiko	445
2.10.	Währungsrisiko	446
3.	Risikominderung durch die Qualität der Immobilie	447
3.1.	Vermietung	447
3.2.	Kosten	448
3.3.	Verkauf	448
IV.	Die Diversifizierung	449
1.	Die Objektart	449
1.1.	Wohnimmobilien	449
1.2.	Büroimmobilien	450
1.3.	Einzelhandelsimmobilien	450
1.4.	Logistikimmobilien	451
1.5.	Hotels	452
2.	Die Objektlage	453
2.1.	Mikrolage	453
2.2.	Makrolage	454
3.	Weitere Diversifikationskriterien	454
V.	Die Strukturierung der Finanzierung eines Immobilienportfolios	456
1.	Quantitative Kreditauflagen	457
1.1.	Der Beleihungsauslauf	457
1.2.	Der Zins- bzw. Kapitaldienstdeckungsgrad	461
1.3.	Verstoß gegen bestehende quantitative Covenants	465
2.	Qualitative Kreditauflagen	467

3.	Der zugeordnete Kreditbetrag und Szenarien im Verkaufsfall	468
4.	Der Aufbau eines Portfolios	473
5.	Der Abverkauf eines Portfolios	474
6.	Viele Kombinationsmöglichkeiten und viele Fragen	474
6.1.	Das Release Pricing wird an das LTV des verbleibenden Portfolios gekoppelt	475
6.2.	Das Release Pricing wird an das DSCR des verbleibenden Portfolios gekoppelt	476
7.	Kombinationen bestimmter Objekte	478
8.	Strukturierung eines sehr großen Immobilienportfolios	479
VI.	Die Gesellschafterstrukturen	481
1.	Alle Objektgesellschaften unterliegen demselben Länderrecht	482
2.	Grenzüberschreitende Finanzierungen	483
VII.	Checkliste für eine schnelle Übersicht: Grenzüberschreitende Finanzierungen	485
VIII.	Schlusswort	486
<b>G.</b>	<b>Besonderheiten bei Sozialimmobilien</b> ( <i>Westhoff</i> )	<b>487</b>
I.	Pflegeimmobilien	489
1.	Einleitung	489
2.	Begriffsbestimmungen	490
3.	Der Investmentmarkt	493
4.	Demografie und Angebot	496
5.	Gesetzliche Grundlagen	500
6.	Anforderungen an Konzeption und Gebäude	504
6.1.	Lagekriterien	504
6.2.	Konzeption	506
6.3.	Gebäudeanforderungen	507
6.4.	Benchmarks im Pflegeheimbau	511
7.	Die Erlös- und Umsatzstruktur einer Pflegeeinrichtung	512

8.	Betriebswirtschaftliche Eckdaten	516
8.1.	Auslastung	516
8.2.	Umsatz	517
8.3.	Personalkosten	518
8.4.	Sachkosten	518
8.5.	Miete/Pacht	518
8.6.	Betriebswirtschaftliche Kenngrößen	519
8.7.	Gewinn	521
9.	Finanzierungsaspekte	521
9.1.	Erforderliche Unterlagen	521
9.2.	Betreiber	522
9.3.	Konkurrenzanalyse	524
9.4.	Analyse der Miet-/Pachtverträge:	525
10.	Allgemeine Risiken bei der Finanzierung von Sozialimmobilien	528
11.	Besonderheiten bei der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung von Pflegeimmobilien	531
II.	Betreute Wohnformen	535
1.	Einleitung	535
2.	Betreutes Wohnen/Service-Wohnen	535
2.1.	Definitionen	535
2.2.	Lage- und bauliche Anforderungen an Betreutes Wohnen	537
2.3.	Probleme im Bereich des Betreuten Wohnens	538
2.4.	Angebot und Nachfrage	539
3.	Seniorenresidenzen und Stifte	541
4.	Ambulant betreute Wohngemeinschaften	542
5.	Weiterentwicklung neuer Wohnformen	544
6.	Finanzierungsaspekte im Bereich der betreuten Wohnformen	545
<b>H.</b>	<b>Hotelfinanzierungen</b>	<b>549</b>
I	Bewertung von Hotelimmobilien – Grundlagen und Methodik ( <i>Peters</i> )	551

1.	Einleitung, Entwicklung des Hotelmarktes und Hotel- immobilienmarktes	551
2.	Betriebstypen, Arten von Hotels	553
2.1.	Allgemeines	553
2.2.	Hotel (Full-Service-Hotel)	554
2.3.	Hotel garni	554
2.4.	Hotelpension/Pension	554
2.5.	Tagungs-, Konferenzhotel	554
2.6.	Ferienhotel	555
2.7.	Wellnesshotel	555
2.8.	Gasthof	555
2.9.	Hostel	555
2.10.	Serviced Apartments	556
2.11.	Betreiberform	556
3.	Hotelklassifizierung	557
3.1.	Deutsche Hotelklassifizierung	557
3.2.	Internationale Hotelklassifizierung	559
3.3.	Klassifizierung über Hotelportale, Bewertungsportale, Hotelveranstalter	561
4.	Vertragsarten, Betriebsformen	562
4.1.	Eigenbetrieb	563
4.2.	Pacht-/Mietverträge	563
4.3.	Managementverträge	566
4.4.	Gegenüberstellung Pacht-, Mietvertrag - Managementvertrag	568
4.5.	Franchisevertrag	569
4.6.	Leasingverträge	569
4.7.	Hybridverträge	569
4.8.	Aktuelle Entwicklungen infolge der Pandemie	570
5.	Investitionskosten	571
6.	Flächenansprüche, Konzeption	572
7.	Hotelbetriebswirtschaftliche Kennzahlen, Ergebnisrechnungen	574
7.1.	Hotelbetriebswirtschaftliche Kennzahlen	574
7.2.	Ergebnisrechnungen	574

8.	Bewertung von Hotelimmobilien	579
8.1.	Allgemeiner Überblick zu den Verfahren	579
8.2.	Besonderheiten bei der Bewertung	580
8.3.	Faustformeln, Kenndaten	583
9.	Bewertungsbeispiel (Marktwertermittlung)	584
9.1.	Eckdaten	584
9.2.	Bewertung	584
10.	Besonderheiten bei der Bewertung von Hotelimmobilien im Rahmen von Corona	589
II	Die Cashflow-Analyse bei Hotelfinanzierungen ( <i>Lauer</i> )	592
1.	Einleitung	592
2.	Besonderheiten bei der Cashflow-Ermittlung	594
2.1.	Die Vertragskonzepte	595
2.2.	Direkte und indirekte Cashflow-Ermittlung	602
2.3.	Die Einnahmen und ihre wesentlichen Kriterien	606
2.4.	Die Kosten und die Kostenstruktur	608
2.5.	Die komprimierte Darstellung der Analyseergebnisse	613
2.6.	Die hotelspezifischen Kennzahlen	619
2.7.	Exkurs: Der Hotelbetrieb in einem sich abkühlenden konjunkturellen Umfeld	622
2.8.	Hotel-Portfolios	628
3.	Die Exit-Betrachtung zum Ende der Finanzierungslaufzeit	630
4.	Weitere Prüfkriterien	632
4.1.	»Objekt«	632
4.2.	Erforderliche Marktinformationen	635
4.3.	Partner- und Betreiberqualität	636
5.	Besonderheiten bei den Covenants	637
5.1.	Inhaltliche Gestaltung der Financial Covenants	637
5.2.	Spezielle Non-financial Covenants	639
6.	Besonderheiten zu rechtlichen Themen	640
7.	Aufbau und Inhalt eines Kreditvertrages/ Term Sheets zu einem Hotel-Bestandsobjekt	642

8. Fazit	646
<b>J. Die Strukturierung von Projektfinanzierungen (<i>Lauer</i>)</b>	<b>649</b>
I. Einleitung	651
II. Die Pre-Development-Phase als Erfolgsfaktor	657
III. Eigenkapital, Eigenmittel und vergleichbare Nachrangmittel	659
1. Grundsätzliches	659
2. Vorrang-Nachrang-Konstruktionen	661
3. Eigenkapital-Partner im Gleichrang	666
IV. Fremdkapital	672
1. Grundstrukturen	673
2. Bankbetriebswirtschaftliche Aspekte	678
3. Analyse der Gesamtinvestitionskosten	679
4. Risiken einer Projektfinanzierung und deren Beherrschung	682
5. Finanz-Controlling und Abwicklung der Finanzierung	692
6. Projekt-Controlling	698
7. Rückzahlung der Projektfinanzierung	701
7.1. Überleitung in eine Investment-Finanzierung	702
7.2. Rückzahlung bei besonderen Ereignissen	704
7.3. Veräußerung während der Errichtungsphase	705
7.4. Rückzahlung durch Verkaufserlöse	706
8. Sicherheiten-Paket	711
8.1. Standard-Sicherheiten	711
8.2. Limited-recourse-Elemente	713
9. Vertragsinhalt (Term Sheet und Kreditvertrag)	716
V. Bauträgerfinanzierung	728
1. Bauzwischenfinanzierung	728
2. Endfinanzierung	731
3. Besonderheit: Wohnungen anstelle Grundstückskaufpreis	736
4. Spezielle Haftungsfragen	738

4.1.	Bauzwischen- und Endfinanzierer	738
4.2.	Fremdkapital- und Eigenkapitalgeber	739
VI.	Besonderheiten bei der Hotel-Projektentwicklung	741
VII.	Fazit	744
<b>K.</b>	<b>Rechtsgrundlagen der gewerblichen Immobilienfinanzierung</b>	
	<i>(Bruinier)</i>	<b>747</b>
I.	Einleitung	749
II.	Formen der Finanzierung und ihre rechtliche Abgrenzung	751
1.	Der Darlehensvertrag	751
2.	Partiarisches Darlehen	752
3.	Genussrecht	754
4.	Stille Beteiligung und atypisch stille Beteiligung	754
5.	Gesellschaftsrechtliche Beteiligung (Joint Venture)	755
III.	Darlehensvertrag	755
1.	Aufklärungs- und Beratungspflichten des Darlehensgebers	756
1.1.	Keine Aufklärungspflicht des Darlehensgebers über Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers	756
1.2.	Verwendungsrisiko beim Darlehensnehmer	757
1.3.	Ausnahmen	757
2.	Zustandekommen des Darlehensvertrages	758
2.1.	Rechtsbindungswille der Parteien	758
2.2.	Mindestinhalt des Darlehensvertrages (Essentialia Negotii)	761
2.3.	Vertragsschluss	761
2.4.	Form	761
2.5.	Gesetzliche Verbote, Sittenwidrigkeit	762
3.	Inhalt des Darlehensvertrages	768
3.1.	Allgemeines	768
3.2.	Festlegung der Parteien	773
3.3.	Festlegungen zum Finanzierungszweck und zur Kreditart	774

3.4.	Verpflichtungen des Darlehensgebers	775
3.5.	Verpflichtungen des Darlehensnehmers	777
3.6.	Auszahlung/Auszahlungsvoraussetzungen	788
3.7.	Sicherheiten	793
3.8.	Auflagen (covenants) und Rechtsfolgen ihrer Verletzung	794
3.9.	Zusicherungen (representations and warranties)	802
3.10.	Kündigungsrechte	803
4.	Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Kreditverträge	809
4.1.	Vertragliche Bestimmungen	809
4.2.	Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB	810
4.3.	Kündigungsrechte	811
4.4.	Insolvenzrechtliche Regelungen	812
IV.	Kreditsicherheiten	812
1.	Überblick	813
1.1.	Arten von Sicherheiten	813
1.2.	Bedeutung der Sicherungsabrede/ Zweckvereinbarung	815
1.3.	Grundlage für die Einräumung von Kreditsicherheiten	815
2.	Grundschild	817
2.1.	Bestellung der Grundschild	817
2.2.	Brief- und Buchgrundschild	819
2.3.	Haftungsumfang der Grundschild	819
2.4.	Sicherungsabrede	821
2.5.	Verwertung der Grundschild	821
2.6.	Übertragung der Grundschild	822
2.7.	Rückgewähr der Grundschild	823
3.	Sicherungsabtretung	824
3.1.	Allgemeines/Abtretungsvereinbarung	824
3.2.	Bedeutung von Abtretungsverboten	826
3.3.	Verwertung der abgetretenen Forderung	826
4.	Pfandrechte	827
4.1.	Verpfändung von Konten	828
4.2.	Verpfändung von Gesellschaftsanteilen	829

5.	Sicherungsübereignung	830
6.	Personalsicherheiten	831
6.1.	Bürgschaft	831
6.2.	Schuldbeitritt	835
6.3.	Garantien	835
V.	Verhältnis mehrerer Darlehensgeber untereinander	837
1.	Erscheinungsformen	837
2.	Konsortialkredit	838
3.	Mezzanine-Finanzierung/Intercreditor-Vereinbarung	840
<b>L.</b>	<b>Immobilienleasing als Finanzierungsalternative unter Berücksichtigung nationaler und internationaler Rechnungslegungsstandards (Wörner/Grünberger)</b>	<b>843</b>
I.	Einleitung	845
II.	Grundlagen Immobilienleasing	849
1.	Begriffsdefinition	849
2.	Abgrenzung des Leasingvertrags	850
2.1.	Abgrenzung aus rechtlicher Sicht	851
2.2.	Abgrenzung aus steuerlicher Sicht	854
2.3.	Abgrenzung aus bilanzieller Sicht	857
2.4.	Fazit: Wesentliche Kennzeichen eines Immobilienleasinggeschäfts	858
3.	Vertragsformen des Immobilienleasings in der Praxis	859
3.1.	Vertrag ohne Mieterdarlehen	859
3.2.	Vertrag mit Mieterdarlehen	860
3.3.	Vertrag mit zweiter Mietperiode	861
4.	Spezifische Formen des Immobilienleasings: Sale and lease back, buy and lease, build and lease	862
5.	Leasingmotive	863
III.	Ausgestaltung und Wirkungsweise des Immobilienleasings	865
1.	Praxisbeispiel – Ausgangslage	865
2.	Vertragsabwicklung	866
2.1.	Objektgesellschaft/Leasinggeber	867

2.2.	Kaufvertrag	870
2.3.	Generalübernehmervertrag/Bauvertrag	872
2.4.	Leasing- oder Mietvertrag	873
2.5.	Finanzierungsvertrag	882
2.6.	Ankaufsrechte	890
3.	Wirkungen	894
3.1.	Standortsicherung	894
3.2.	Bilanzielle Wirkung/off balance-Motiv	895
3.3.	Steuerwirkungen/Steuermotiv	900
3.4.	Finanzielle Wirkungen/Motive	906
3.5.	Risikotransfer	909
3.6.	Service Motiv	910
4.	Optimierungsmöglichkeiten einer Leasinggestaltung	911
4.1.	Optimierung durch individuelle Ausgestaltung der Mietleistungen	912
4.2.	Beteiligung des Leasingnehmers an der Objektgesellschaft	913
4.3.	Beteiligung eines Investors an der Objektgesellschaft	916
4.4.	Optimierung der Ankaufsoption	917
IV.	Immobilienleasing und internationale Rechnungslegung IFRS	918
1.	Entwicklung im IFRS: IFRS 16 Standard »right of use« Bilanzierung	918
2.	Bilanzielle Behandlung beim Nutzer: Erstbewertung	920
3.	Auswirkungen des »right of use« Ansatzes für den Leasingnehmer dargestellt am Praxisbeispiel	921
4.	Besondere Behandlung von »sale and lease back« Transaktion nach IFRS beim Leasingnehmer	922
5.	Fazit zur Behandlung von Leasinggeschäften nach IFRS 16/15	923
V.	Fazit und Ansatzpunkte für Immobilienleasing in der betrieblichen Praxis	924
	Literaturverzeichnis	926

<b>M. Finanzierung von Öffentlich-Privaten Partnerschaften (<i>Josten</i>)</b>	<b>931</b>
I. Begriff und Grundsätze der Öffentlich-Privaten Partnerschaften	935
1. Definition	935
2. Wirtschaftliche Zielsetzung: Effizienzgewinne	937
3. Abgrenzung zur konventionellen Eigenrealisierung	938
4. Abgrenzung gegenüber Privatisierung	940
5. Wesensmerkmale von Öffentlich-Privaten Partnerschaften	940
5.1. Lebenszyklusansatz	941
5.2. Risikoallokation	942
5.3. Outputspezifikation	942
5.4. Leistungsorientierte Vergütungsmechanismen	942
6. »ÖPP-Light«	943
II. ÖPP-Finanzierung als Leistungselement der Auftragsvergabe	943
1. Finanzierungsvolumen	943
2. Relevanz der Zinshöhe	944
3. Kapitalarten	944
4. Einbindung öffentlicher Fördermittel	945
5. Zwischenfinanzierung und Endfinanzierung – Finanzierungsstrukturen	946
6. Kommunal- und haushaltsrechtliche Voraussetzungen	947
III. Forfaitierung mit Einredeverzicht	949
1. Finanzierung bei konventioneller Eigenrealisierung	949
2. Grundstruktur einer Forfaitierung	949
3. Einredeverzicht	951
4. Abstraktes Schuldversprechen	952
5. Kapitalstruktur	953
6. Risiken der finanzierenden Bank	954
7. Risiken des öffentlichen Auftraggebers	954
IV. Projektfinanzierung	955

1.	Grundstruktur einer Projektfinanzierung	956
2.	Ausgestaltung der Projektgesellschaft	958
3.	Due Diligence/Projektvertrag	959
4.	Kapitalstruktur	960
	4.1. Eigenkapital	961
	4.2. Mezzanine-Kapital	962
	4.3. Fremdkapital	963
5.	Risiken der finanzierenden Bank	963
6.	Risiken des öffentlichen Auftraggebers	964
V.	Gegenüberstellung Forfaitierungsmodell vs. Projektfinanzierung	965
VI.	Finanzierungsaspekte in Einzelphasen des ÖPP-Beschaffungsprozesses	967
1.	Phase I – Bedarfsfeststellung/ÖPP-Eignungstest	968
	1.1. Bedarf, Struktur der Finanzierung und Haushaltsverträglichkeit	968
	1.2. Finanzierung als Bestandteil des ÖPP-Projekts	969
	1.3. ÖPP-Eignungstest	969
2.	Phase II – Konzeptentwicklung/vorläufige Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	970
	2.1. Konzeptentwicklung	970
	2.2. Finanzierungsmodell	971
	2.3. Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	972
3.	Phase III – Ausschreibung und Vergabe	972
	3.1. Markterkundungsphase	973
	3.2. Vorphase und Präqualifikationsphase	973
	3.3. Verhandlungsphase	974
	3.4. Zuschlagsphase	975
4.	Phase IV – Projektcontrolling	976
VII.	Organisations- und Vertragsstrukturen	976
1.	Erwerbermodell	977
2.	Inhabermodell	978
3.	Leasingmodell	978

4.	Mietmodell	979
5.	Contractingmodell	980
6.	Gesellschaftsmodell	980
7.	Konzessionsmodell	980
VIII.	Schlussbemerkung	981
<b>N.</b>	<b>Konsortialkredite und Intercreditor-Vereinbarungen</b> ( <i>Tauber</i> )	<b>983</b>
I.	Grundlagen	985
1.	Formen des Konsortialkredites	985
2.	Motive für einen Konsortialkredit	986
3.	Das Kreditkonsortium	988
4.	Die Arrangierung des Konsortialkredites	989
4.1.	Eckpunkte der Arrangierung	990
4.2.	Club Deal	996
II.	Konsortialbestimmungen	996
1.	Kreditbeteiligung	997
2.	Zahlungsflüsse	999
3.	Eigenverantwortliche Prüfungen	1001
4.	Konsortialführung	1002
5.	Beschlüsse des Konsortiums	1005
6.	Informationen und Mitteilungen	1008
7.	Kosten und Haftungsfreistellung	1009
III.	Intercreditor-Vereinbarung	1010
1.	Einleitung/Vertragsparteien	1010
2.	Schuldrechtliche Ausgestaltung des Nachrangs	1012
3.	Durchsetzungsmaßnahmen	1015
4.	Die Sicherheiten	1016
5.	Nachrang und Insolvenz	1018
6.	Exkurs: Strukturelle Nachrangigkeit	1018

<b>O. Immobilienbewertung (<i>Frings</i>)</b>	<b>1021</b>
Vorwort	1023
I. Markt- und Beleihungswert	1025
1. Allgemeines	1025
2. Marktwertdefinition	1026
2.1. Kriterien der Marktwertdefinitionen	1029
2.2. Volatilität des Marktwertes	1029
2.3. Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse	1032
3. Marktwernermittlung	1034
4. Beleihungswert	1035
II. Bewertungsverfahren	1035
1. Allgemeines	1035
2. Ertragswertverfahren nach ImmoWertV und der Ertragswertrichtlinie	1037
2.1. Ertragsdefinition	1037
2.2. Bewirtschaftungskosten	1037
2.3. Liegenschaftszinssatz und Restnutzungsdauer	1039
2.4. Berechnungsverfahren	1040
2.5. Exkurs	1045
3. Ertragsfaktor	1046
4. Investmentmethode	1048
4.1. Grundlage	1048
4.2. Reinertrag	1048
4.3. Nettoanfangsrendite	1049
4.4. Gesamtinvestitionskosten	1051
4.5. Bewertungsschema	1052
4.6. Bodenwert	1052
5. Discounted Cashflow-Verfahren	1052
6. Beispielberechnungen	1056
6.1. Allgemeines	1056
6.2. Ertragswertverfahren nach ImmoWertV	1058
6.3. Investmentmethode	1061
6.4. Discounted Cashflow-Verfahren	1063

6.5.	Beispiel aus der Bewertungspraxis	1065
6.6.	Fazit	1070
7.	Sonstige Besonderheiten	1070
7.1.	Mieterdienstbarkeiten	1070
7.2.	Vacant Possession Value	1075
III.	III. Anforderungen an die Pfandbriefdeckung und Auswirkungen	1076
1.	Allgemeines	1076
1.1.	Deckungsstockfähigkeit	1077
1.2.	Gutachter	1078
1.3.	Gutachten	1078
2.	Definition	1078
3.	Verfahrenswahl	1080
3.1.	Ertragswertverfahren	1081
3.2.	Besonderheiten im Ertragswertverfahren nach § 13 BelWertV	1083
4.	Einfluss des Gutachters auf Märkte	1085
IV.	IV. EU-Verordnung 575/2013	1087
V.	V. Besonderheiten des Erbbaurechts	1093
1.	Allgemeines	1093
2.	Marktwertermittlung eines Erbbaurechts	1095
3.	Beleihungswert eines Erbbaurechts	1097
3.1.	Münchener Verfahren	1097
3.2.	Erbbauzinsfreies Erbbaurecht	1101
3.3.	Sonderfall Erbbauzinsvereinbarung	1102
3.4.	Sonderfall Eigentümererbbaurecht	1102
3.5.	Sonderfall Nachbarerbbaurecht	1103
3.6.	Allgemeiner Hinweis	1108
4.	Beispielberechnungen Erbbaurecht	1109
4.1.	Allgemeine Angaben analog Beispielberechnung Abschnitt II. 6.	1109
4.2.	Marktwert Erbbaurecht	1109
4.3.	Beleihungswert Erbbaurecht	1110
VI.	VI. Logistik als spezielle Nutzungsart	1113

<b>P. Die Immobilienfinanzierung zwischen Krise und Abwicklung (Lauer)</b>	<b>1121</b>
I. Einleitung	1123
1. Überblick über die aufsichtsrechtlichen Regelungen	1123
2. Definitionen	1125
3. Schwerpunkte des Prozesses bei risikobehafteten Engagements	1129
II. Bestandsaufnahme	1132
1. Risiko-Früherkennung	1132
2. Aktualisierung und Verdichtung der Informationslage	1135
3. Rechtliche Bestandsaufnahme	1138
4. Wirtschaftliche Bestandsaufnahme	1144
5. Weitere vorbereitende interne Maßnahmen	1149
III. Einbeziehung des Kunden und Dritter	1150
1. Verhandlungen mit dem Kunden	1150
2. Einbeziehung nachrangiger Gläubiger	1153
IV. Finanzwirtschaftliche Sanierung	1155
1. Zahlungsstockung oder Zahlungsunfähigkeit?	1157
2. Sicherstellung des Cashflows bzw. der kurzfristigen Liquidität	1160
3. Bankseitige Überbrückungsmaßnahmen	1162
4. Stillhalten	1165
5. Die Restrukturierung der Finanzierung	1169
5.1. Ziele und Maßnahmen	1169
5.2. Handlungsmöglichkeiten vor und bei Covenant- Verletzungen	1174
5.3. Weitere Verhandlungsgegenstände	1177
6. Maßnahmen bei drohender Überschuldung	1190
6.1. (Teil-) Erlass von Forderungen	1191
6.2. Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	1193
6.3. Rangrücktritt und Umwandlung von Fremd- in Nachrangmittel	1197

7.	Sanierung außerhalb des Insolvenzverfahrens	1202
V.	Verkauf der Darlehensforderung	1204
VI.	Außerordentliche Kündigung	1209
VII.	Sicherheitenverwertung	1216
1.	Verwertung im Rahmen gerichtlicher Verfahren	1217
2.	Verwertungsansätze außerhalb gerichtlicher Verfahren	1221
VIII.	Besonderheiten bei Portfolien	1226
IX.	Besonderheiten bei Immobilienunternehmen	1229
X.	Fazit	1233
<b>Q.</b>	<b>Risikomanagement und Risikoprohylaxe</b> ( <i>Krohnsnest/Tempel</i> )	<b>1235</b>
I.	Strategie als Erfolgsfaktor für die Gewerbliche Immobilienfinanzierung	1237
1.	Bedeutung und Notwendigkeit einer Strategie	1237
2.	Festlegung und Ausgestaltung einer Strategie	1238
2.1.	Risikomanagement als wesentlicher Erfolgsfaktor	1239
2.2.	Geeignete Kriterien für eine Strategie	1241
2.3.	Festlegung einer Strategie	1242
3.	Anreizstrukturen als Erfolgsfaktor	1243
II.	Risikoanalyse im Rahmen der Akquise von Neugeschäft	1244
1.	Risikoidentifikation und Erstprüfung	1244
1.1.	Wesentliche Kriterien einer Erstprüfung	1245
1.2.	Entscheidung über die Fortführung der Akquise	1247
2.	Risikomessung als Kernstück des Risikomanagements	1247
2.1.	Rating und PD	1248
2.2.	Sicherheiten und LGD	1250
2.3.	Forderungen und EAD	1251
2.4.	Portfolioaspekte	1251
3.	Kreditentscheidung, Pricing und Risikoübernahme	1252
III.	Risikosteuerung	1254
1.	Kreditüberwachung und Risikofrüherkennung	1254

2.	Maßnahmen der Kreditüberwachung	1255
2.1.	Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse gemäß § 18 KWG	1256
2.2.	Ratingaktualisierung gemäß CRR und MaRisk	1256
2.3.	Sicherheitenüberwachung und Überprüfung von Realsicherheiten	1258
2.4.	Überwachung vereinbarter Covenants	1260
2.5.	Überwachung von Single-Tenant-Engagements	1262
2.6.	Überwachung auf Frühwarnsignale zur Überleitung in die Intensivbetreuung	1264
3.	Technische Unterstützung der Kreditüberwachung	1267
IV.	Reporting	1268
1.	Reporting des Gesamtportfolios	1268
2.	Reporting problembehafteter Engagements	1272
3.	Maßnahmen zur Portfoliosteuerung und Risikostrategie	1274
V.	Zusammenfassung	1275
<b>R. Prüfungsansätze und Sichtweise der Internen Revision</b>		
<b>zur Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten (<i>Beth</i>)</b>		<b>1277</b>
I.	Einleitung	1279
II.	Zielführende Prüfungsvorbereitung und -durchführung	1282
1.	Der risikoorientierte Prüfungsansatz	1283
2.	Prüfung der Ratingeinstufung	1284
III.	Prüfung des Immobilienkreditgeschäfts	1286
1.	Spezielle Prüfungserfordernisse	1286
2.	Einzelfallprüfungen im Immobilienkreditgeschäft	1286
3.	Besonderheiten bei Sicherheiten	1290
4.	Berücksichtigung des aktuellen Marktumfeldes bei Prüfungen im Immobilienkreditgeschäft	1291
5.	Exkurs: Sondersituation nicht vermieteter Immobilien	1293
6.	Kontinuierliche interne Steuerung und Kontrolle von Kreditrisiken	1293

## INHALTSVERZEICHNIS

---

7.	Zusatzvereinbarungen (Covenants)	1294
8.	Spezialimmobilien als Prüfungsgegenstand	1296
9.	Investitionsrisiko bei Hotels	1298
IV.	Cashflow-orientierte Prüfungsansätze	1299
V.	Bewertung von Immobilien	1303
1.	Rechtliche Aspekte der Immobilienbewertung	1303
2.	Entwicklungen im Gewerbeinvestmentmarkt	1303
3.	Verfahren der Immobilienbewertung in ausgewählten Märkten	1307
VI.	Exemplarische Schwerpunkte bei Abschluss- oder § 44-KWG-Prüfungen	1309
VII.	Projektcontrolling und Baurevision	1313
VIII.	Due-Diligence Real Estate als Prüfungsansatz am Beispiel einer Hotelfinanzierung	1316
IX.	Geldwäschebekämpfung im Immobiliensektor in Deutschland	1319
1.	Erkenntnisse aus externen Quellen wie FATF und FIU	1319
2.	Geldwäscherichtlinie und Verordnung für die Immobilienbranche	1323
3.	Erwerb von Immobilien als Fallbeispiel – Strohmanneschäfte und Firmengeflecht aus dem FIU Deutschland Jahresbericht 2019	1324
X.	Zusammenfassung: Was der Prüfer wissen sollte	1325
XI.	Literaturhinweise	1327
	<b>Autorenverzeichnis</b>	<b>1331</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>1339</b>

## Vorwort zur 4. Auflage

Bei Goethe finden sich auch Textstellen zu Immobilien. So heißt es in seinen *Wahlverwandtschaften*: »Drei Dinge sind bei einem Gebäude zu beachten: Dass es am rechten Fleck stehe, dass es wohl gegründet, dass es vollkommen ausgeführt sei«. Damit umreißt er drei unabdingbare Voraussetzungen für eine »gute« Immobilie. Im gewerblichen Immobiliengeschäft müssen allerdings weitere Kriterien erfüllt sein, damit ein Investment erfolgreich sein kann. Daran sind der Investor und die finanzierende Bank gleichermaßen interessiert. Denn: Handlungs- und Beurteilungsspielräume bestehen nur auf der Grundlage sorgfältig erhobener, geprüfter und analysierter Zahlen, Daten und Fakten – und: Beide Seiten stellen ganz entscheidend auf nachhaltige Cashflows ab.

Was muss der Investor über die Denk- und Handlungsweisen einer Bank und was muss die Bank von ihrem Geschäftspartner im gewerblichen Immobiliengeschäft wissen? Das vorliegende Fachbuch beantwortet diese Fragen, indem es sich praxisorientiert allen wesentlichen Facetten der gewerblichen Immobilienfinanzierung widmet.

Vor 10 Jahren erschien die erste Auflage dieses Praktikerhandbuches. Seit dem Frühsommer 2011 entwickelten sich Deutschlands Immobilienmärkte ganz überwiegend positiv, in manchen Regionen Boom-artig. Im gewerblichen Immobiliengeschäft löste die Suche nach Rendite hohe Nachfrageüberhänge mit der Folge einer Renditekompression aus. Ausgehend von Core-Büro-Immobilien erfasste sie nach und nach nicht nur Gebäude in anderen Strategie-Klassen, sondern auch alle weiteren Nutzungsarten und somit auch solche, die in der Gunst der Investoren zuvor ein Nischendasein führten.

Noch Anfang 2020 wurde für Bürogebäude ein weiteres Wachstum, gerade für A- und B-Lagen, ebenso prognostiziert wie für die weiteren Nutzungsarten, ausgenommen der Handel. Aufgrund internationaler Handelskonflikte, der Diskussionen um umweltrelevante Technologien und der Unsicherheiten über die Folgen eines unregelmäßigen Brexits stellten sich die Marktteilnehmer auf eine sanfte Abschwung-Phase im Handelssegment ein. Zudem litten einzelne Branchen unter strukturellen Problemen: Zunehmende Online-Konkurrenz einerseits und Billigangebote andererseits führten zu Umsatzrückgängen. Die Hotelbranche spürte erste Auswirkungen der vorausgegangenen starken Kapazitätserweiterung.

Ab Mitte März 2020 sorgte dann die Corona-Pandemie für eine plötzliche Zäsur des im Wesentlichen andauernden ununterbrochenen Wachstums. Teile der

gewerblichen Immobilienwirtschaft wurden infolge stark reduzierter oder gar entfallener Objekteinnahmen schnell und unmittelbar hart getroffen: Hotels und Gastronomie sind an erster Stelle zu nennen, gefolgt von Teilen des Einzelhandels, verschiedener Dienstleistungs-Unternehmen und Branchen. Behördliche oder betriebliche Anordnungen und ein verändertes Verbraucherverhalten lösten die Umsatzeinbrüche aus. Auf bereits zuvor angeschlagene Branchen und Unternehmen wirkte die Krise beschleunigend. Allerdings erfasste sie mit Wucht auch gut und solide aufgestellte Unternehmen wie z. B. diejenigen der Luftfahrt- oder Tourismusindustrie.

Diese Neuauflage trifft somit auf ein verändertes Wirtschafts- und Marktumfeld, wobei die Auswirkungen der Pandemie vielfach derzeit noch immer nicht seriös einzuschätzen sind. Geschäftsaufgaben, Umstrukturierungen, veränderter Personal- und Flächenbedarf, Veränderungen im Verhalten der Kunden, Störungen in Lieferketten, Umfang und Dauer weiterer Einschränkungen – all das wird Spuren mit unterschiedlicher Intensität in der Wirtschaft und folglich in den gewerblichen Immobilienmärkten hinterlassen.

Der Wunsch, das Vor-Krisenniveau der Wirtschaftsleistung möglichst schnell wieder zu erreichen, wird oft formuliert. Um aber die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie aufzufangen – einschließlich derjenigen der infolge nationaler und EU-weiter Hilfs- und Überbrückungsmaßnahmen enorm gestiegenen Staatsverschuldung –, bedarf es eines nachhaltigen, kräftigen, vor allem eines selbsttragenden Wirtschaftswachstums.

An den Kapitalmärkten, die seit der Finanzkrise ab 2008 »nicht gesünder geworden sind«, hat Covid-19 ebenfalls tiefe Spuren hinterlassen: Die Volumina für Ankäufe von Anleihen durch die Europäische Zentralbank wurden infolge der Krise nicht nur erhöht, sondern die Qualitätsstandards zusätzlich gelockert. Die relevante Geldmenge  $M_3$  wird weiter über das Ziel der monetären Unterlegung des (gesunkenen) Bruttoinlandsprodukts hinaus ausgeweitet. Das Niedrigzinsniveau wird weiter erforderlich sein, um die Kosten für die alten und neuen Schulden tragfähig bleiben zu lassen und um Spekulationen auf künftige Zahlungsschwierigkeiten einzelner EU-Staaten entgegenzuwirken. Damit bleiben aber auch die Nebenwirkungen der Liquiditätsflut bestehen: Das Zinsumfeld begünstigt das Anlageverhalten der Investoren; verbreitet fehlende Anlagealternativen verstärken den Fokus auf Sachwerte, insbesondere Immobilien – mit der Folge anhaltender Inflation der Vermögenspreise aufgrund des fortbestehenden Nachfrageüberhangs.

Und die allgemeine, am Verbraucherindex gemessene Inflation? Die Einschätzungen der Notenbanken sind keineswegs einheitlich; die Gefahr einer nicht nur interimistisch höheren Inflation über die 2%-Zielmarke hinaus wird aber angesichts sowohl der ultralockeren Geldpolitik in unvorstellbarem Ausmaß, als auch der in diesem Jahr bereits gestiegenen Teuerungsrate im EURO-Raum von keinem Vertreter, trotz anhaltender Konjunkturschwäche, überzeugend verneint. Die Renditen der deutschen 10-Jahres-Benchmark-Anleihen haben sich jedenfalls seit Jahresbeginn immerhin um rund 0,3 %-Punkte erhöht; die steigenden Anleiherenditen werden mit der Sorge vor wachsender Inflation begründet. Die Nachhaltigkeit dieser Entwicklung verdient hohe Aufmerksamkeit.

Was bedeutet dies für die Kreditwirtschaft im gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft? An billigem Geld für neue Finanzierungen wird es nicht fehlen, so dass Investoren sich bietende Chancen in den Marktsegmenten wahrnehmen können. Für das Neugeschäft besteht somit grundsätzlich eine gute Ausgangsbasis; es kann mit konservativen Kreditstrukturen und dem besonderen Blick auf Mieterbranchen und -bonitäten erfolgreich weitergeführt, sogar ausgebaut werden. In den Kreditbeständen allerdings wird es vielfach erforderlich sein, die Kreditstrukturen an verminderte Cashflows anzupassen. Doch sowohl im Neu-, als auch im Bestandsgeschäft werden sich die Marktteilnehmer bei anhaltender Renditeerholung der Benchmarks auf tendenziell höhere Finanzierungskosten einzustellen haben.

Die sich aus dieser Entwicklung ergebenden Konsequenzen für die Kreditwirtschaft werden in den einzelnen Kapiteln vielfach reflektiert.

Als Praktikerhandbuch ist sein Inhalt auf die Praxis ausgerichtet. Dabei wird aber die Wechselbeziehung zwischen Wissenschaft und Praxis nicht vernachlässigt: Viele Ausführungen werden im Kontext mit kurz erläuterten wissenschaftlichen Fundamenten dargestellt, oder erforderliches Detailwissen wird mit Bezug auf systemtragende Grundgedanken vermittelt.

Mit dieser bewährten Konzeption bietet das Buch aktuelle Anleitungen und Anregungen für die tägliche Arbeit, vielfältige direkt umsetzbare Gestaltungshinweise, es enthält methodische Ausführungen und zeigt rechtliche Handlungsrahmen auf. Kurz gesagt: Es beinhaltet einen »Instrumentenkasten« mit systematischen Bausteinen für die Lösung individueller Problemstellungen.

Dargestellte Strukturelemente lassen sich nicht nur in Einzelengagements gezielt einsetzen; vielmehr bilden sie – übergeordnet – im Internen Kontrollsystem einer Bank mit Revision, Controlling und Risikomanagement wesentliche

Kriterien, an denen sich die Banksteuerung für ein wichtiges Geschäftsfeld ausrichtet. Auch unter diesen Perspektiven zeigt das Buch Zusammenhänge auf und erklärt diese.

Sämtlichen Autoren ist die risikoorientierte Betrachtungsweise ein wichtiges Anliegen: Ihre Ausführungen sind darauf ausgerichtet, Risiken zu (er-)kennen, um diesen gestaltend begegnen und sie zielgerichtet steuern zu können. Damit leisten sie einen wesentlichen Beitrag zum Risikomanagement sowohl in der Kunden- als auch in der Banksphäre.

Ein weiterer übergreifender Leitgedanke liegt im vertieften Aufzeigen von Zusammenhängen der Denkweisen der Investoren mit denen der Finanzierer und anderer Beteiligter an einer Transaktion, so insbesondere der Bewerber. Das Ziel besteht darin, erfolgreiche Investments einzugehen und zu begleiten, die Sichtweisen sind dahingehend vielfach gleichgerichtet. Dies gilt gleichermaßen auch für – systemseitig und aufsichtsrechtlich gewollte – Einzelfall- und Portfolio-bezogene Diskussionen zwischen Vertretern verschiedener Organisationseinheiten einer Bank.

Engagierte, motivierte, leistungsfähige Beschäftigte sind zentraler Erfolgsfaktor jedes Unternehmens, auch und gerade im Bereich der Finanzdienstleistungen. Eine im Wettbewerb entscheidende gute Produkt- und Servicequalität setzt voraus, das Denken und Handeln des Kunden und seine Strategie zu verstehen, fundiert nachzuvollziehen, und ihn kritisch-konstruktiv, aber risikoorientiert zu begleiten. In Verbindung mit fundiertem Fachwissen können damit maßgeschneiderte Finanzprodukte und individuelle Dienstleistungen kunden- und bedarfsorientiert konzipiert werden.

Als weiteres Ziel verfolgt das Handbuch, dass sich interessierte Leser anhand der einzelnen, jeweils in sich abgeschlossenen Kapitel zuverlässig und systematisch über Materien informieren können sollen, die nicht Gegenstand ihrer täglichen Arbeit sind, in die sie sich aber zur Abrundung ihres Wissens gezielt einarbeiten möchten. Zahlreiche Hinweise in Fußnoten ermöglichen es, die jeweilige Materie zu vertiefen.

Mit dem umfassenden Themenangebot rund um die gewerbliche Immobilie wendet sich das Werk an Investoren, einschließlich derjenigen der Öffentlichen Hand, an Angehörige prüfender und beratender Berufsgruppen, an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterschiedlicher Fachrichtungen, mit unterschiedlichen Ausbildungsgängen und Funktionen innerhalb der Kreditwirtschaft – gleichgültig, ob sie in der Akquisition, in Marktfolge, in Intensiv- und in Bewertungsabteilungen, in der Revision, im Controlling, im Risikomanagement,

in Rechts- oder in Spezialbereichen eingesetzt sind – und nicht zuletzt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Immobilienbranche. Sie alle bilden die Zielgruppen.

Seit der Erstauflage hat sich in der zurückliegenden Dekade auch der Autorenkreis verändert. Zum einen konnte nun erstmals eine Autorin für dieses Buchprojekt gewonnen werden. Zum anderen haben sich weitere Fachleute – wie bei allen Voraufgaben – neu aufgenommenen Themenkomplexen gewidmet und zusätzliche Kapitel beigesteuert. Auch die Teambildung bei der Bearbeitung einzelner Kapitel hat sich verstärkt. Und: Bei dieser Auflage sind nun auch »Männer der ersten Stunde« nicht mehr vertreten; neu akquirierte Kollegen haben sich profunde der jeweiligen Themen angenommen.

Allen Autoren gemeinsam ist die ausgewiesene, breite Expertise in ihrem jeweiligen Metier, die sie auszeichnet und die sie in ihrer langjährigen Beschäftigung mit der jeweiligen Thematik in ihrer täglichen Arbeit erlangt haben. So ist der Hinweis nicht verfehlt, dass das Buch auf mehr als 300 Jahren beruflicher Erfahrung beruht.

Konzeptionell greift jeder *Professional* sein Thema unter seinem speziellen Blickwinkel auf – dies bildet die Grundlage für die in sich geschlossenen Darstellungen, die weitestgehend ohne Verweise auf andere Kapitel des Buches auskommen. Langjährige Tätigkeiten der Autoren als Dozenten, Referenten oder als Fach-Schriftsteller spiegeln sich in den allesamt gut strukturierten Ausführungen und in den klar verständlichen Darstellungen auch komplizierter Sachverhalte wider.

Aufgrund der systematischen Beiträge und dem interdisziplinären Themenangebot zum gewerblichen Immobiliengeschäft wird das Werk auch weiterhin als Lehrbuch in der beruflichen Einarbeitung, in der Ausbildung und nicht zuletzt im Rahmen immobilienwirtschaftlicher Studien- und Ausbildungsgänge gut eingesetzt werden können. Mit dem gegenüber der Voraufgabe detaillierteren Stichwortregister verbessert sich seine Funktion auch als Nachschlagewerk.

Wir danken dem Leserkreis für die überaus positive Aufnahme des Werkes in der Vergangenheit und im Voraus für das zukünftige Interesse an dieser aktualisierten und erweiterten Neuauflage.

Wir Autoren sind dem Verlag dankbar, dass er uns mit dem 2011 in erster Auflage erschienenen Buch die Chance eröffnet hat, eine Literaturlücke zu füllen – was, wie sich gezeigt hat, nachhaltig gelungen ist.

Mein herzliches Dankeschön gilt abschließend wiederum allen sehr geschätzten Autorenkollegen, einschließlich den nun nicht mehr vertretenen. Nur mit ihrer Expertise, ihrem hohen Qualitätsanspruch und einem erheblichen zeitlichen Engagement neben ihren beruflichen Tätigkeiten kann es gelingen, ein solches Werk zu erstellen. So danke ich vielmals für ihre engagierte Unterstützung dieses Gemeinschaftsprojektes, für ihre äußerst zuverlässige, kollegiale Zusammenarbeit und für ihre Bereitschaft, ihr Wissen und ihre Erfahrung auf diesem Wege an den interessierten Leserkreis weiterzugeben. Last but not least danke ich herzlich unserem Verlagsteam für das in uns gesetzte Vertrauen, für konstruktive Diskussionen, für die uns eingeräumte Freiheit individueller inhaltlicher Gestaltung und für die wiederum reibungslose technische Herstellung des Buches.

März 2021

Dr. Jörg Lauer

P.S.: Die Ausführungen dieses Buches richten sich gleichberechtigt an alle Menschen. Die Verwendung männlicher Artikel und Bezeichnungen für Personen, Funktionen etc. dient allein dem Ziel, den Lesefluss zu erleichtern und zu verbessern.

## Vorwort zur 1. Auflage

Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise mit ihren branchentypisch verspäteten Auswirkungen insbesondere auf volatile Immobilienmärkte trat im Jahre 2010, erst recht aber in 2011, weitgehend eine Normalisierung ein. Gewerbeimmobilien sämtlicher Nutzungsarten an attraktiven Standorten finden wieder verstärkt das Interesse der Investoren. Dies trifft insbesondere auf die deutschen Immobilienmärkte zu, die im Gegensatz zu den volatilere Märkten nicht die gleichen Wachstumsraten versprechen, die sich aber in Zeiten der Krise als relativ stabil erwiesen haben und nun wieder einem moderaten Wachstum entgegen sehen. Daher suchen neben inländischen auch ausländische Investoren (wieder) den Zugang zu deutschen Immobilien; die Transaktionsvolumina konnten insgesamt gegenüber dem Vorjahr bereits kräftig gesteigert werden. Derzeit konzentriert sich das Investitionsinteresse europaweit überwiegend auf erstklassige Objekte.

Damit einher geht eine wieder verstärkte Nachfrage nach gewerblichen Immobilienfinanzierungen.

Zeitgleich mit diesem Aufwärtstrend wird das neue Praktikerhandbuch »Gewerbliche Immobilienfinanzierungen« vorgelegt. Dabei handelt es sich, soweit ersichtlich, um die erste Publikation, die umfassend alle relevanten Themen, angefangen bei den ersten Überlegungen des Investors vor seiner Investitions- und Finanzierungsentscheidung über wesentliche rechtliche Vorfragen, grundlegende Erwägungen der Bank sowohl bei Einzel- als auch bei Portfoliofinanzierungen – und dies auch bezogen auf die einzelnen Nutzungsarten der Immobilie – bis hin zu Bewertungskriterien, Sicherheitenfragen und Themen des notleidenden Kredites behandelt. Ferner werden Öffentlich-Private Partnerschaften als spezielle Finanzierungsform ebenso aufgegriffen wie Fonds- sowie Projekt- und Joint-Venture- Finanzierungen. Ein Kapitel zum Risikomanagement im Rahmen der Immobilienfinanzierung rundet den Themenbogen ab. Zusätzlich fließen vielfach Erkenntnisse und Erfahrungen aus der Krise, selbst aus dem Blickwinkel konservativer Institute, in die einzelnen Darstellungen mit ein.

Inhaltlich liegen die Schwerpunkte darin, einerseits Kriterien und Überlegungen aufzuzeigen, die ein Immobilieninvestment einschließlich seiner Finanzierung nachhaltig erfolgreich sein lassen und andererseits die Risiken zu beschreiben, welche diesem Ziel entgegenwirken. Dabei läßt sich durchgängig aufzeigen,

dass sich die Denkrichtung der Investoren einerseits und diejenige der konservativ agierenden Finanzierer sowie anderer an einer Transaktion Beteiligter keinesfalls grundsätzlich unterscheidet: Investor und Bank sind gleichermaßen an der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit des Investments und damit an der Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers interessiert wie alle Beteiligten ihr Augenmerk auf das frühzeitige Erkennen von Schwächen und Risiken sowie deren schnelles und wirkungsvolles Management richten.

Ein Praktikerhandbuch soll sich dadurch auszeichnen, dass der Themenkomplex systematisch dargestellt wird und die Ausführungen vielfältige sowohl aktuelle als auch praktisch direkt verwert- und umsetzbare Hinweise für die tägliche Arbeit in der Finanzierungspraxis enthalten. Dies war einer der Leitgedanken für die Projektrealisierung. Um dies zu erreichen, hat sich ein Autorenteam zusammen gefunden, in welchem jeder Einzelne mit der von ihm behandelten Materie in der täglichen Arbeit befasst und damit mehr als vertraut ist. Praktiker, die über diese Kernkompetenz verfügen, schreiben also für Praktiker. Die Mehrzahl der Autoren hält darüber hinaus Referate und Vorlesungen zu den jeweiligen Themenschwerpunkten.

Ein weiterer Leitgedanke bestand darin, den Stoff so darzustellen, dass sich beispielsweise Berufsanfänger oder Studierende in der Immobilienwirtschaft zuverlässig in die Einzelthemen einarbeiten oder aber, dass zum Beispiel Spezialisten einer Fachrichtung ihr Wissen um Zusammenhänge in diesem gesamten Themengebiet zielgerichtet erweitern können. Dies wird dadurch erreicht, dass in den Beiträgen systematische Grundlagen, die Methodik der Fallbearbeitung, Zusammenhänge und übergreifende Grundgedanken herausgearbeitet sind, die vielfach in den einzelnen Kapiteln wieder kehren und welche der jeweilige Autor unter den jeweils beschriebenen speziellen Aspekten aufgreift.

Damit ist gleichzeitig die Grundlage dafür gelegt, dass Mitarbeiter verschiedener Fachrichtungen und Ausbildungsgänge innerhalb der Immobilien- und Finanzbranche sowie der beratenden und prüfenden Berufsgruppen Nutzen aus der Lektüre dieses Praktikerhandbuches ziehen können.

Entsprechend diesem dritten Leitgedanken sind die Kapitel so angelegt, dass sie jeweils eine Einheit bilden und daher ohne umfangreiche Vor- und Zurückverweisungen auskommen. Einzelne thematische Wiederholungen werden daher zu Gunsten der zusammenhängenden Verständlichkeit bewußt in Kauf genommen. Im Interesse der Verständlichkeit werden auch die in der Fachwelt weit verbreiteten Anglizismen stets mit deutschen Begriffen erklärt und ersetzt.

Mit diesem Praktikerhandbuch zur Gewerblichen Immobilienfinanzierung schließt der u. a. auf die Themenkomplexe »Immobilien und Finanzierung« spezialisierte Verlag eine Literaturlücke. Es bleibt zu wünschen, dass auch dieses neue Praktikerhandbuch wiederum eine positive Aufnahme in der Fachwelt und im Interessentenkreis findet und dass die vorbeschriebenen Ziele erreicht werden. Die Autoren, der Verlag und der Herausgeber freuen sich auf weiterführende Hinweise und Anregungen aus dem Leserkreis und nehmen diese jederzeit dankbar entgegen.

Abschließend gebührt den Autoren für ihr Engagement, für ihre fundierten Beiträge und für die Unterstützung dieses Projektes sowie dem Verlagsteam unser aufrichtiger Dank.

Dr. Jörg Lauer



**A.**

**Das gewerbliche Immobiliengeschäft und  
seine Grundlagen**



## A. Das gewerbliche Immobiliengeschäft und seine Grundlagen

### I. Einführung

Wie definiert sich das »gewerbliche Immobiliengeschäft«? Die Begriffsbestimmung setzt an drei Kriterien an. 1

- Zuerst die Investoren: Es sind professionelle, private wie auch institutionelle Investoren, Kapitalsammelstellen wie offene und geschlossene Immobilienfonds, Spezialfonds, Immobilien-, Versicherungs- und Wohnungsunternehmen sowie Projektentwickler.
- Das zweite Kriterium bilden die Immobilien, in die investiert wird: Hier stehen die Vermietung, teilweise auch ihr Betreiben, und ihre Vermarktung im Vordergrund; die Nutzungsarten reichen vom Büro-, Einzelhandels-, Logistik-, Wohn- bis zum Hotelsegment und beinhalten natürlich auch Gebäude mit mehreren Nutzungsarten (*mixed use properties*)<sup>1</sup>.
- Damit ist auch das dritte Kriterium angesprochen: Die Immobilien dienen dazu, Einnahmen zu erwirtschaften, eben durch Vermietung, Betreiben oder Vermarktung.

Bei den gewerblichen Investments handeln Unternehmer. Nach § 14 Abs. 1 BGB 2 ist Unternehmer eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft (Abs. 2), die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt.

Den Gegensatz zu gewerblichen Investoren bilden die Verbraucher (§ 13 3 BGB), die Rechtsgeschäfte zu Zwecken abschließen, die überwiegend gerade weder gewerblichen noch selbständigen Tätigkeiten zugerechnet werden können. Diese Unterscheidung hat weitreichende Konsequenzen im Darlehensvertragsrecht. Das Recht der Verbraucherdarlehen (§§ 491 ff. BGB) steht nicht im Fokus dieses Praktikerhandbuchs.

Im gewerblichen Immobiliengeschäft ist die unternehmerische Tätigkeit der 4 Investoren in Bezug auf die Immobilien ebenso unterschiedlich wie die Wege,

---

1 Die EBA-Richtlinien zur Kreditvergabe und -überwachung (engl.: *Guidelines on loan origination and monitoring*) (EBA/GL/2020/06) vom 29.05.2020 definieren unter Teil 2 in Ziff. 17 (S.16) unter Verweisung auf die dort genannte Quelle Corporate Real Estate als bestehende oder in der Entwicklung befindliche einkommensproduzierende Immobilien oder als Immobilien, die von ihren professionellen Eigentümern zu geschäftlichen Zwecken verwendet werden. Einkommensproduzierend bedeutet, Einkommen durch Mieten oder durch Verkauf zu erzielen. Mit »Professionellen« werden Verbraucher ausgeschlossen. Diese Guidelines gelten ab 30.06.2021.