



## **Comeback des Erbbaurechts – Ist dieses Instrument zeitgemäß?**

Strategien für Grundstückseigentümer zur Optimierung von Erbbaurechtsverträgen

# Ausgangssituation

## Die Idee des Erbbaurechts

### Warum werden Erbbaurechte vergeben?

- Ermöglichung einer baulichen Nutzung von Grundstücken, die aus strategischen Gründen im Eigentum gehalten werden sollen
- Generierung regelmäßiger Einnahmen aus Grundstücken ohne Risiko von Immobilienbau u. -betrieb
- Gemeinnütziges Handeln als Unternehmensziel, z.B. Bekämpfung der Wohnungsnot
- Langfristige politische / strategische Ziele der Bodenordnung, Einfluss auf die bauliche Nutzung der Grundstücke; u.a. Verhinderung von Bodenspekulationen (Ziel der Kommunen), Gefahrengebiete oder Ausschluss ungewünschter Nutzung

### Welche Vorteile ergeben sich hieraus für die Vertragspartner?

- **Erbbaurechtsgeber:**
  - Regelmäßige Einnahmen aus Erbbauzinsen, insbesondere bei (nachhaltiger) Wertsicherungsklausel
  - Vermögenserhalt und mögliches Abschöpfen der Wertsteigerungspotenziale beim Grundstück
  - Zeitlich befristete Weitergabe der Grundstücke; geringere Grundstückskosten ermöglichen später wirtschaftlichere Eigennutzung
  - Kostenneutralität bei unwirtschaftlichen Immobilien, Weitergabe der Versorgungspflichten an Dritte
- **Erbbaurechtsnehmer:**
  - Deutliche Reduzierung der Anfangsinvestition (Grundstückskauf)
  - U.U. Reduzierung der laufenden Kosten bei Nutzung der Immobilie
  - Grundstücksgleiches Recht, vererb- und veräußerbar, i.d.R. auch beleihbar

# Vergangenheit versus Zukunft

## Erbbaurechtsverträge neu denken?

### „Altverträge“ als Risiken?

- Dominieren die Immobilienportfolien kommunaler und kirchlicher Träger, auch aufgrund langer Laufzeiten bzw. regelmäßiger Verlängerungen
- Erbbauzins hinkt der Marktentwicklung hinterher, Anpassung aufgrund vergleichsweise hoher Ansätze im aktuellen Marktumfeld vielfach nicht durchsetzbar
- Unsicherheit der Eigentümer bzgl. des aktuell marktgerechten Erbbauzinses
- Vertragliche Bürden bzgl. Heimfallregelung (Entschädigung zum Marktwert)
- Kurze Vertragslaufzeiten können zu kurzfristig anstehenden Entschädigungsansprüchen der Erbbaurechtsnehmer führen (Erfordernis von Rückstellungen)



### Neue Verträge – neue Chancen?

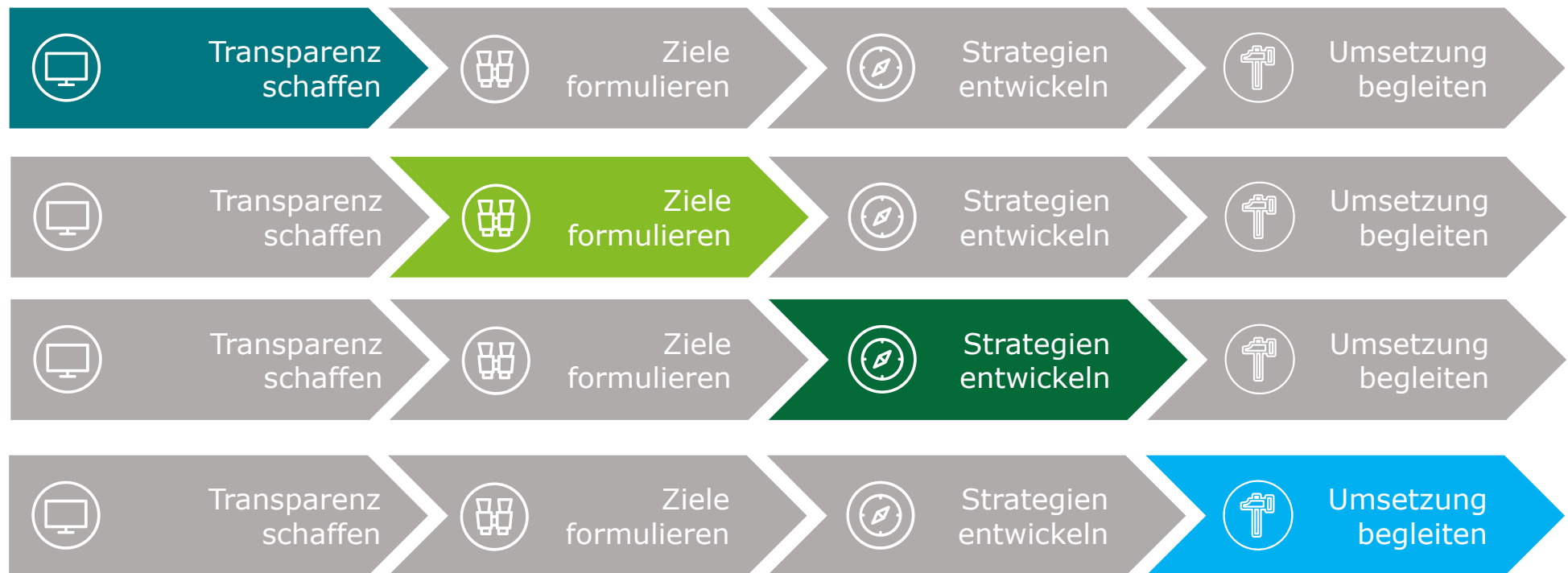
- Chance der Vertragsoptimierung unter Berücksichtigung der Marktentwicklung (gestiegene Grundstückspreise)
- Längere Vertragslaufzeiten, dadurch Risikominimierung u. Planbarkeit im Bestandsportfolio
- Impulse für Grundstücksmarkt u. städtebauliche Entwicklung an schlechteren Standorten, Quartiersaufwertung z.B. im Umfeld besonderer Standorte (Kirchen, historische Altstädte)
- Berücksichtigung aktueller strategischer Unternehmensziele

# Unsere Strategie zur Problemlösung

Deloitte setzt bei der Umsetzung auf mehreren Ebenen an

Deloitte unterstützt Grundstückseigentümer bei der Optimierung von neu abzuschließenden und bestehenden Erbbaurechtsverträgen aus immobilienökonomischer Sicht. Unsere Immobilienexperten verfügen über langjährige Erfahrung aus Beratungs- und Bewertungsprojekten für die Kirche, die öffentliche Hand und private Grundstückseigentümer.

Wir visualisieren, strukturieren und zeigen Ihnen Handlungsmöglichkeiten für Ihre Erbbaurechtsverträge auf. Wir helfen Ihnen bei der Entwicklung u. Umsetzung einer Erbbaurechtsstrategie im Einklang mit Ihrer Unternehmensstrategie. Dazu setzen wir mit unserem Toolset auf folgenden Ebenen an:



# Wie unterstützen wir Sie?

## Wir visualisieren, strukturieren und optimieren Ihre Erbbaurechtsverträge



### Transparenz schaffen

- Datenerfassung, Datenaufbereitung, ggf. Digitalisierung von Verträgen, Definition der Vertragsgruppen zur Ableitung der Handlungsstrategien
- Bedeutung Datentransparenz bei Grundstücken u. grundstücksgleichen Rechten mit Blick auf
  - Rechnungslegung -> nötige Positionsabgrenzung für Doppik
  - Prüfungssicherheit, Risikominimierung: Laufende (ggf. bilanzwirksame!) Bemessung von Rückstellungen für evtl. Entschädigungen Erbbauberechtigter (bei Vertragsende, Heimfall etc.)
  - Imagevorteil bei entsprechender Transparenz nach außen
  - Professionalisierung im Bestandsdatenmanagement
- Laufender Überblick über wirtschaftliche Chancen u. Risiken gemäß bestehender Vertragsgestaltung
- Frühwarnsystem im Fall von "Events" (Vertragsende, Anpassungsmöglichkeiten); dadurch frühzeitige Risikosteuerung möglich



### Ziele formulieren

- Grobanalyse der Situation und Auswirkungen
- Zielableitung für Erbbaurechte unter Berücksichtigung der Unternehmens- u. Standortstrategie
- Definition der Standortziele aus der Marktperspektive unter Einbringen von Immobilienmarkt-Know-how
- Hilfe bei Potenzialerkennung und -hebung

# Wie unterstützen wir Sie?

Wir helfen bei Entwicklung u. Umsetzung Ihrer Erbbaurechtsstrategie und zeigen Ihnen Handlungsmöglichkeiten auf



## Strategien prüfen und entwickeln

- Prüfung der Strategie bei Altverträgen: Aufzeigen der Handlungsoptionen vor Vertragsabschluss unter Beachtung des rechtl. Rahmens; Vertragsanpassung unter Berücksichtigung aktueller Handlungserfordernisse
- Prüfung der Strategie bei Neuverträgen: Beratung bei der zu Ihrer Unternehmensstrategie passenden, idealtypischen Vertragsgestaltung aus Grundstückseigentümersicht; Finden der individuell wirtschaftlichsten Lösung
- Prüfung von Alternativen zu Erbbaurechtsverträgen im Einklang mit der Unternehmensstrategie u. weiteren übergeordneten Zielen (Vertragsaufhebung rechtlich möglich u. wirtschaftlich sinnvoll? Verkauf des Grundstücks?)



## Umsetzung begleiten

- Bemessung des marktgerechten, für beide Parteien tragbaren Erbbauzinses mittels des hierfür konzipierten Deloitte-Modells
- Unterstützung bei marktgerechter Verkehrswertermittlung: Verknüpfung Erbbaurechtsdaten mit Verkehrswertermittlung über Deloitte-Modell: regelmäßige Prüfung + Aktualisierung von Bodenwertentwicklung, marktüblichem Erbbauzins, mögliche Vertragsanpassungen (EBR-Zins, Laufzeit)
- Benchmarking weiterer vertraglicher Eckdaten hinsichtlich Marktüblichkeit (Wertsicherungsklauseln, Entschädigungsvereinbarungen, Regelungen der Kostenübernahme aus dem Grundstück heraus etc.)

# Ihre Ansprechpartner

**Deloitte.**



**Nina Schrader**  
Director  
Real Estate Consulting

**Deloitte Consulting GmbH**

Franklinstrasse 46-48  
60486 Frankfurt, Germany

Phone: +49 69 97137345  
Mobile: +49 173 2585554

[nschrader@deloitte.de](mailto:nschrader@deloitte.de)

**Deloitte.**



**Thomas Berger MRICS**  
Senior Manager  
Real Estate Consulting

**Deloitte Consulting GmbH**

Franklinstrasse 46-48  
60486 Frankfurt, Germany

Phone: +49 69 97137 416  
Mobile: +49 151 58005 315

[tberger@deloitte.de](mailto:tberger@deloitte.de)