

# Gewerbemietverträge als Renditehebel - wirtschaftlich denken, verhandeln und steuern

Mietvertragsmanagement für Fortgeschrittene

Datum: Donnerstag, 12.11.2026, 09:30 Uhr - Freitag, 13.11.2026, 13:45 Uhr

Online-Seminar

Preis: 799,- Euro zzgl. 19% MwSt.



**Justina Jeziorek**

startete ihre berufliche Laufbahn in der Immobilienbranche im Jahr 2006 mit einer abgeschlossenen Ausbildung zur Immobilienkauffrau. Im Anschluss absolvierte sie ein Betriebswirtschaftsstudium an der Universität zu Köln, das sie 2011 mit dem Bachelor of Science abschloss. Von 2011 bis 2012 vertiefte sie ihr Fachwissen und erwarb an der University of Greenwich (London) den Master of Science in Real Estate Development & Investment. Nach ihrem Studium sammelte Frau Jeziorek über zehn Jahre Berufserfahrung als Asset Managerin. Als Eigentümervertreterin großvolumiger Gewerbeimmobilien verantwortete sie die wirtschaftliche Steuerung, Vertragsoptimierung und strategische Mieterbetreuung. Ihre Kenntnisse im Bereich Gewerbemietverträge, Vermietungsmanagement und wirtschaftliches Immobiliencontrolling bildet heute die Grundlage ihrer Tätigkeit als Beraterin. Frau Jeziorek vermittelt praxisnah, mit Schwerpunkt auf das Segment Büroimmobilien, wie sich wirtschaftlich und strategisch verhandelte Mietverträge gezielt als Rendite- und Steuerungsinstrument einsetzen lassen.

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus der Immobilienwirtschaft, die bereits über wirtschaftliche Grundkenntnisse verfügen und ihre Kompetenz im wirtschaftlichen Mietvertragsmanagement gezielt ausbauen möchten. Angesprochen sind insbesondere Asset Manager:innen, Property Manager:innen, Vermieter:innen sowie Mitarbeitende aus Rechts-, Finanz- oder Controlling-Abteilungen, die bestehende Mietverträge strategisch analysieren und wirtschaftlich optimieren wollen.

## Ziel

Dieses Fachseminar vertieft das Verständnis für die wirtschaftliche Steuerung, Analyse und Optimierung von Gewerbemietverträgen mit besonderem Fokus auf das Segment Büroimmobilien. Die Teilnehmenden lernen, Mietverträge gezielt als strategisches Steuerungsinstrument einzusetzen und zu verstehen, wie wirtschaftlich nachhaltige Vertragsabschlüsse zu Stande kommen. Im Mittelpunkt stehen die Vertiefung zentraler wirtschaftlicher Kennzahlen, die Analyse von Mietstrukturen, die Bewertung von Incentives und Vertragslaufzeiten sowie das Erkennen verdeckter Stellschrauben in der Vertragsgestaltung. Anhand praxisorientierter Fallbeispiele wird aufgezeigt, wie sich Verhandlungsergebnisse wirtschaftlich tragfähig und renditeorientiert gestalten lassen.

Darüber hinaus stärkt das Seminar die Fähigkeit, ökonomische Argumentationen strategisch in Verhandlungen einzubringen und Vertragsmodelle fundiert zu bewerten. So gewinnen die Teilnehmenden ein vertieftes Verständnis für professionell verhandelte Mietverträge und deren gezielten Einsatz im eigenen Arbeitsumfeld.

## Themen

### 1. Vertiefung wirtschaftlicher Kennzahlen im Mietvertragsmanagement

- Verständnis über grundlegende Kriterien für das Zustandekommen von Gewerbemietverträgen: Mietmodelle, Laufzeiten; Incentives
- Wirtschaftliche Kennzahlen aus Vermieter und Mieterperspektive

### 2. Ökonomische Hebel in Mietstruktur und Kostensteuerung

- Cashflow Sichtweise auf Mieterträge und Kosten
- Bewertung von Risiken wie Leerständen und Opportunitätsverlusten

### 3. Verhandlungsspielräume und strategische Vertragsgestaltung

- Klassische und verdeckte Stellschrauben im Mietvertrag (Cap-, Step-in/out-, Incentive-Regelungen) praxisnah verhandeln
- Nebenkostenstrukturen als wirtschaftlicher Steuerungsfaktor
- Verhandelbare Vertragsinhalte mit wirtschaftlicher Wirkung: Instandhaltung und Instandsetzung, Rückbau, Renovierung, Zusatzpflichten
- Wirtschaftliche Argumentation und Benchmarking zur Bestimmung von Verhandlungsspielräumen

### 4. Praxisrelevante Kennzahlen für wirtschaftliche Mietentscheidungen

- Renditekennzahlen mit Einfluss auf den Vertragsabschluss
- Praxisnahe Einblicke in die Effektivmiete und Incentivequote
- Balance zwischen Vertragsstabilität, Flexibilität und Renditeoptimierung als Win-Win-Strategien für Mieter sowie Vermieter

### 5. Praxismodul: Wirtschaftliche Vertragsanalyse und Fallstudien

- Fallstudie 1: Nachverhandlung eines Bestandsmietvertrages und Wirtschaftsvergleich unterschiedlicher Incentive-Modelle
- Fallstudie 2: Umgang mit einer vorzeitigen Vertragsaufhebung

### 6. Simulation & Diskussion

- Simulation einer Verhandlungssituation (Mieter- vs. Vermieterperspektive)
- Ableitung wirtschaftlicher Handlungsempfehlungen aus den Ergebnissen

### 7. Zusammenfassung & Takeaways

- Transfer der Seminarinhalte in die eigene Unternehmenspraxis
- Fazit mit strategischem Blickwinkel auf Mietverträge und Fokus auf

## Rendite- und Steuerungsinstrumente

- Ausblick: Einfluss künftiger Markttrends auf Vertragsverhandlungen