



Real Estate Insights

*Aktuelle Branchen-
informationen aus
Deutschland, Österreich
und der Schweiz*

Februar 2012





Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

wird das Jahr 2012 ein weiteres Krisenjahr oder eher die neue Normalität? Diese Frage nehmen wir in den hier versammelten Beiträgen immer wieder auf – und sie hat uns schon auch auf unserer großen europäischen Mandantenkonferenz im vergangenen November beschäftigt. Ungefähr zeitgleich mit der hier vorliegenden ersten Ausgabe der *Real Estate Insights* in diesem Jahr wird die Studie *Emerging Trends in Real Estate® Europe 2012* erscheinen, auf die wir Sie an dieser Stelle aufmerksam machen möchten. Die großen Trends der Wirtschafts- und Finanzkrise überlagern zwar die Aussicht auf die Märkte; fest steht aber, dass Deutschland, Österreich und die Schweiz – allen Finanzierungsproblemen zum Trotz – Stabilitätsanker in Europa sind und bleiben. Ungeachtet der derzeit nicht einfachen Lage müssen die Marktteilnehmer viele aktuelle Entwicklungen im Bereich der Regulierung, der

Besteuerung und des Rechts beachten und befolgen, vielleicht mehr denn je. In gewohnter Weise wollen wir hier einige dieser Entwicklungen beleuchten. Von Fall zu Fall wird sicherlich über den Beitrag hinaus eine inhaltliche Vertiefung empfehlenswert sein. Weitere wichtige Themen werden wir in den folgenden Ausgaben vorstellen und diskutieren. Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und natürlich ein erfolgreiches Jahr 2012 – ob es nun ein weiteres Krisenjahr wird oder nicht.

Jochen Brücken

Country Leader Real Estate Germany

Uwe Stoschek

Global Real Estate Tax Leader,
Real Estate Industry Leader EMEA

Inhalt

Vorwort.....	2
Solvency II verändert Produkte und Berichtsprozesse in der Immobilienbranche	3
Der European cities hotel forecast 2011 & 2012 von PwC untersucht	
17 Hotelmärkte in Europa	5
AIFMD – Die Einführung eines Investmentdreiecks führt zu mehr Kontrolle und Haftung	7
Änderung der Anti-Treaty-Shopping-Regelung des § 50d Abs. 3 des Einkommensteuergesetzes.....	9
Neueste Entwicklungen in der Verrechnung von Betriebsverlusten mit Liegenschaftsgewinnen in der Schweiz	11
Mythos österreichisches Mietrecht – Was steckt wirklich dahinter?	13
Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft messbar machen.....	15
Neuerungen bei der Qualifikation von Private-Equity-Investitionen	17
Umsatzrealisierung – Der zweite Versuch einer Neuregelung.....	19
Veröffentlichungen/Veranstaltungen	21
Ihre Ansprechpartner.....	22
Bestellung und Abbestellung.....	22

Real Estate Insights erscheint alle vier Monate. Ältere Ausgaben unseres Newsletters können Sie aus unserem Archiv über diesen Link herunterladen: www.pwc.de

Solvency II verändert Produkte und Berichtsprozesse in der Immobilienbranche



Die Anforderungen von Versicherungsunternehmen an Real-Estate-Assetmanager werden steigen.

Versicherungsunternehmen gehören zu den großen Immobilieninvestoren. Real-Estate-Assetmanager gehen davon aus, dass die Solvency II-Richtlinie, mit der die Versicherungsbranche neu reguliert wird, zu Veränderungen in ihrer Produktlandschaft und in ihrem Berichtswesen führen wird. Jedoch können die Manager noch nicht genau abschätzen, wie sich Solvency II im Einzelnen auf ihr Geschäft auswirken wird. Das ist eines der Ergebnisse einer Kurzumfrage von PwC, die ein aktuelles Stimmungsbild der Branche zeigt.

Hintergrund

Solvency II ist eines der zentralen Projekte im Bereich Finanzdienstleistungsaufsicht auf EU-Ebene. Das Regelwerk wird voraussichtlich zum 1. Januar 2013 in Kraft treten. Sein Ziel ist es, die heutigen Eigenmittelanforderungen für Versicherungsunternehmen zu einem risikoorientierten System der Finanzaufsicht weiterzuentwickeln. Die Versicherer werden animiert, ihr Risikomanagement zu verbessern. Einer Kurzumfrage von PwC unter 24 großen deutschen Unternehmen im Bereich Real-Estate-Assetmanagement zufolge hat dies deutliche Auswirkungen auf die Immobilienbranche.

Informationslücken bei Real-Estate-Assetmanagern

Die Umfrage zeigt, dass innerhalb der Immobilienbranche noch erheblicher Informationsbedarf besteht. Dabei könnten sich Real-Estate-Assetmanager, die ihr Geschäft früh an die neuen Vorgaben anpassen, durchaus Wettbewerbsvorteile im Vertrieb und der

operativen Abwicklung verschaffen. Jedoch hat sich erst jedes fünfte Unternehmen (21 Prozent) mit den Anforderungen von Solvency II detailliert vertraut gemacht und erste strategische Maßnahmen definiert. Drei Viertel der Befragten haben die Evaluierung der möglichen Reaktionen noch nicht abgeschlossen oder sind sich über die Implikationen von Solvency II noch nicht im Klaren.

Keine starken Schwankungen bei der Immobilienquote

Die Einschätzungen zur Entwicklung der Immobilienquote bei Versicherungsunternehmen sind geteilt: Die eine Hälfte (50 Prozent) der Befragten geht von einer Abnahme der Immobilienquote aus, die andere von einer Zunahme. Von den 21 Prozent, die sich bereits intensiv mit den Implikationen des Regelwerks auseinandergesetzt haben, gehen sogar rund 80 Prozent von einer Zunahme der Immobilienquote aus. An starke Quotenschwankungen glaubt jedoch keines der befragten Unternehmen.

Immobilienprodukte werden sich verändern

Die Richtlinie legt unter anderem fest, dass die Versicherer ihre Immobilieninvestitionen mit Eigenkapital unterlegen müssen. Der Stressfaktor zur Unterlegung von Immobilienrisiken beträgt derzeit 25 Prozent. In der Folge erwarten zwei Fünftel (42 Prozent) der befragten Real-Estate-Assetmanager, dass die Branche ihren Fokus verstärkt auf Immobilienanleihen und -finanzierung legen wird. 21 Prozent der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass sich Assetmanager stärker auf das Geschäftsmodell der Versicherer einstellen, etwa durch Differenzierung nach Risikoclustern, und 17 Prozent glauben, dass die Versicherungsbranche zum Ausgleich der Kapitalkosten mehr auf Performance achten wird (siehe Abbildung 1).

Anforderungen an das Reporting steigen

Bei der Frage nach den Auswirkungen von Solvency II auf die Berichtsprozesse der Unternehmen im Bereich Real-Estate-Assetmanagement herrscht ein homogenes Bild (siehe Abbildung 2): Alle Befragten sind der Auffassung, dass von einer Veränderung der Prozesslandschaft über das Reporting von Marktwerten und Vermögensgegenständen hinaus auszugehen ist. Ein Drittel ist sogar der Meinung, dass zusätzlich geforderte Informationen und versicherungsindividuelle Berichtsanforderungen ohne Investitionen in die eigenen IT- und Reporting-Systeme sowie in Personal nicht bewältigt werden können.

Fazit

Die Befragten sind sich weitestgehend einig, dass es zu deutlichen Veränderungen sowohl in der Immobilienproduktlandschaft als auch bei den Berichtsprozessen von Assetmanagern kommen wird. Die meisten von ihnen wissen jedoch noch nicht genau, wie sie auf Solvency II reagieren werden. Eine frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema könnte jedoch – durch optimierte Produktgestaltung, kundenorientierte Berichtsprozesse und einen abgestimmten Vertrieb – mittelfristig zu Wettbewerbsvorteilen und erhöhten Marktanteil führen.

Dr. Gunnar Gombert ist Manager im Bereich Asset Management Real Estate Consulting bei PwC in München.

Annett Anschütz ist Senior Consultant im Bereich Asset Management Real Estate Consulting bei PwC in Frankfurt am Main.

Abb. 1 Welche wesentlichen Veränderungen bei der Gestaltung von Immobilienprodukten für Versicherer erwarten Sie durch Solvency II unter Berücksichtigung der neuen Kapitalanforderungen?

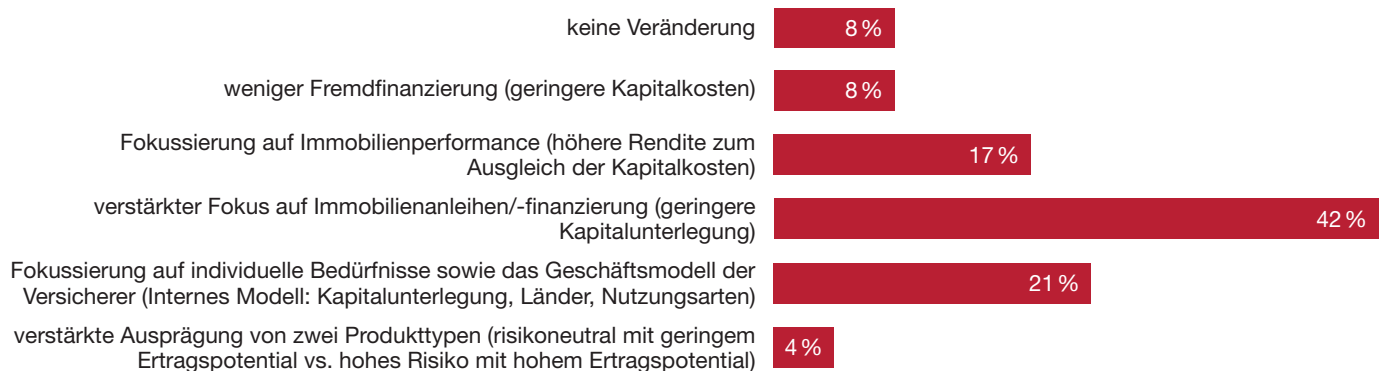
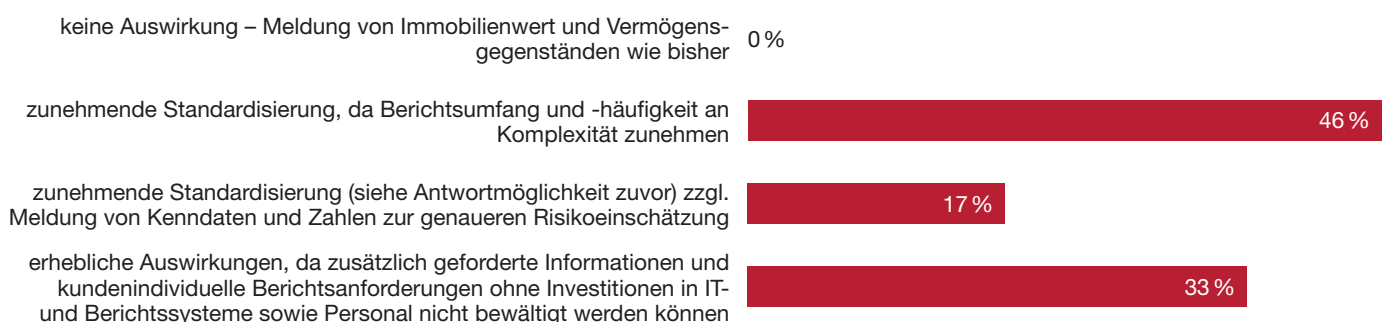


Abb. 2 Wie wird sich Solvency II auf die Berichtsprozesse von Real-Estate-Assetmanagern auswirken?



Der European cities hotel forecast 2011 & 2012 von PwC untersucht 17 Hotelmärkte in Europa

Berlin wird dieses Jahr zu den europäischen Hotelmärkten mit der größten Wachstumsrate beim Erlös pro Zimmer zählen. Der sogenannte Revenue per Available Room (RevPAR) soll nach Prognosen von PwC in der deutschen Hauptstadt um fünf Prozent im Jahr 2012 steigen. Das zeigt die Studie „Best placed to grow. European cities hotel forecast 2011 & 2012“, die 17 europäische Hotelmärkte vergleicht. Insgesamt ist für die untersuchten Hotelmärkte im deutschsprachigen Raum eine moderate bis deutliche RevPAR-Steigerung zu erwarten.

Zuwächse erwartet – trotz angespannter Wirtschaft

Die Hotelmärkte in Europa haben die schlimmsten Zeiten der Rezession hinter sich, so das Fazit der Hotelexperten von PwC aus verschiedenen europäischen Ländern. Die Einbrüche der Jahre 2008 und 2009, in denen die durchschnittlichen Erlöse pro verfügbarem Zimmer in manchen Metropolen um 20 Prozent oder mehr zurückgingen, gehören der Vergangenheit an. Auch wenn die gesamtwirtschaftliche Lage als eher schwierig einzuschätzen ist, wird die Zukunft der Hotelbranche dennoch insgesamt positiv bewertet.

Berlin liegt als Reiseziel weiter im Trend

Berlin liegt mit einem prognostizierten Wachstum von fünf Prozent beim RevPAR auf dem siebten Platz der europäischen Städte, die von PwC untersucht wurden. Die Hotelzimmer werden hier den Prognosen zufolge im Jahr 2012 im Schnitt zu 72 Prozent ausgelastet sein. Damit wäre die

Auslastung noch einmal höher als im Vorjahr, was in erster Linie auf die wachsende Bedeutung des Tourismus in der Metropole Berlin zurückzuführen ist. Im Jahr 2012 und auch in den Folgejahren könnten sich noch einmal positive Effekte für Tourismus und Hotelindustrie ergeben, wenn der internationale Flughafen in Berlin den Betrieb aufnimmt und die Erreichbarkeit der Stadt dadurch weiter verbessert wird. Davon kann die Hotellerie in diversen Segmenten profitieren – vom Airport- bis zum Kongresshotel. Aufgrund der guten Nachfrage kann auch beim durchschnittlichen Nettopreis pro Zimmer, der sogenannten Average Daily Rate, mit einem Anstieg von 3,6 Prozent auf bis zu 90 Euro gerechnet werden.

Frankfurt am Main bleibt stabil

In Frankfurt am Main wird der RevPAR im Jahr 2012 bei stabilen 76 Euro liegen und damit rund einen Euro höher ausfallen als im Vorjahr. Die Mainmetropole ist durch eine relativ moderate durch-



In Berlin wird 2012 ein kräftiger Anstieg beim Erlös pro verfügbarem Hotelzimmer erwartet; Frankfurt am Main bleibt stabil.



schnittliche Zimmerauslastung – prognostizierte 66 Prozent im Jahr 2012 – geprägt, da der Frankfurter Hotelmarkt durch Geschäftsreisende sowie auslastungsschwache Wochenenden und Ferienzeiten geprägt ist. Die Geschäfts- und Messegäste und die internationalen Gäste in Frankfurt sorgen jedoch dafür, dass der durchschnittliche Zimmerpreis bei rund 115 Euro – und damit 25 Euro über dem Preis in Berlin – liegen kann.

Moderate Zuwächse in Wien, Genf und Zürich

Weitere Hotelmärkte im deutschsprachigen Raum, die in der Studie untersucht werden, sind Wien, Genf und Zürich. Die Hotels in Wien können laut PwC 2012 eine stabile RevPAR-Entwicklung mit einem Plus von 2,1 Prozent erwarten. Die Hotelmärkte in Genf und Zürich bewegen sich in einer ähnlichen Größenordnung: In Zürich liegt das Wachstum bei 1,2 und in Genf bei 3,3 Prozent. Diese moderaten Zuwächse sollen jedoch keineswegs darüber hinwegtäuschen, dass Genf 2012 den höchsten Nettozimmerpreis und den höchsten RevPAR der untersuchten Märkte erzielen wird, während Zürich in diesen Kategorien jeweils – nach Paris und vor London – auf den dritten Platz kommt. Rund 209 Euro werden die Hoteliers in Genf pro Zimmer Erlösen, während der RevPAR in Zürich bei 183 Euro liegen wird.

Überblick

Die folgende Aufstellung (siehe Abbildung 3) zeigt die Prognose für die Hotelmärkte in Europa, die 2012 die höchsten Steigerungsraten zu erwarten haben (Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in Prozent und aufgeführt nach Erlös pro verfügbarem Zimmer):

Abb. 3 Erwartete Wachstumsraten für die durchschnittliche Zimmerauslastung, den durchschnittlichen Nettozimmerpreis und den RevPAR in den wachstumsstärksten europäischen Hotelmärkten im Jahr 2012 (im Vergleich zum Vorjahr)

	durchschnittliche Zimmerauslastung	durchschnittlicher Netto-Zimmerpreis	durchschnittlicher Erlös pro verfügbarem Zimmer (RevPAR)
Stockholm	8,6 %	9,5 %	17,3 %
London	1,7 %	5,7 %	8,3 %
Amsterdam	2,0 %	4,4 %	6,5 %
Madrid	3,2 %	2,3 %	5,6 %
Moskau	2,5 %	3,0 %	5,6 %
Dublin	2,8 %	2,6 %	5,5 %
Berlin	1,4 %	3,6 %	5,0 %
Genf	2,4 %	0,9 %	3,3 %
Paris	0,6 %	1,9 %	2,6 %
Barcelona	1,1 %	1,3 %	2,4 %

Die Analysen für die Hotelstudie wurden in der zweiten Jahreshälfte 2011 vom europäischen Hospitality- & Leisure-Research-Team in London und von Branchenkennern in den jeweiligen Ländern durchgeführt. Die Prognosen basieren auf einem ökonometrischen Modell, in das auch die aktuellen Entwicklungen auf den Hotelmärkten eingeflossen sind. Die Studie wird in Zukunft regelmäßig erscheinen.

Dirk Hennig ist Partner im Bereich Real Estate Valuation bei PwC in Berlin.

Markus Hauk ist Manager im Bereich Real Estate Hospitality & Leisure bei PwC in Frankfurt am Main.

AIFMD – Die Einführung eines Investmentdreiecks führt zu mehr Kontrolle und Haftung



Die AIFM-Regulierung betrifft alle Akteure im Investmentmarkt.

Am 16. November 2011 hat die europäische Wertpapier- und Finanzmarktaufsichtsbehörde ESMA (European Securities and Markets Authority) im Anschluss an ihre Konsultationen einen finalen Abschlussbericht veröffentlicht, in dem sie mögliche Implementierungsmaßnahmen hinsichtlich der AIFMD (Alternative Investment Fund Managers Directive) empfiehlt. Der Bericht ist die endgültige Antwort auf die Anfrage der Europäischen Kommission an die ESMA-Vorgängerin CESR (Committee of European Securities Regulators) vom 2. Dezember 2010.

Durch die Richtlinie rückt die Harmonisierung des Marktes für alternative Assets nunmehr ein gutes Stück näher an die Regulierung im traditionellen Asset Management (Richtlinie betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren, OGAW-Richtlinie) heran.

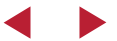
Insofern ermöglicht die AIFMD sowohl Fondsmanagern und Vermögensverwaltern als auch Dienstleistern, durch frühzeitige Umstrukturierung ihrer Produktstrategien und Geschäftsmodelle Wettbewerbsvorteile auszu-schöpfen.

Verwahrstellen überwachen die AIFs und haften gegenüber dem Anleger

Für jeden alternativen Investmentfonds (AIF) ist eine Verwahrstelle mit Sitz im

EU-Mitgliedsstaat des Fonds zu bestellen. Bei Fonds aus Drittstaaten kann der Sitz der Verwahrstelle im Herkunftsland des Fonds oder im Sitzstaat des Managers liegen. Dies stellt besonders die Anbieter geschlossener Fonds vor eine neue Herausforderung: Sie müssen in den Verwaltungsprozessen einen zuverlässigen Partner als Verwahrstelle finden.

Die Neuregelungen werden die künftigen Verwahrstellen einerseits fordern, gleichzeitig eröffnen sie aber auch neue Geschäftschancen für das Depotbankgeschäft. Depotbanken werden künftig eine umfassende Überwachungsfunktion bezüglich der Manager haben, die darauf zielt, dass diese die selbst gesetzte Richtlinien und technische Anlagegrundsätze der Fonds einhalten. Die wesentlichen Aufgaben



der Depotbank sind laut AIFMD:

- Kontrolle der Fondszahlungsströme
- Verwahren von Finanzinstrumenten
- bei anderen Vermögensgegenständen: Prüfen der Eigentumserlangung des AIF, Ausgabe, Verkauf und Rücknahme von AIF-Anteilen laut geltendem Recht und Fondsbestimmungen
- Sicherstellen einer ordnungsgemäßen Bewertung und Berechnung des Anteilwerts nach Maßgabe des geltenden Rechts und der Fondsbestimmungen

Der Verwahrstelle ist lediglich und unter gewissen Voraussetzungen eine Auslagerung der Verwahrung der Vermögensgegenstände gestattet. Hierdurch vermindert sich jedoch in der Regel nicht die Haftung gegenüber dem AIF oder den Anlegern.

Wer darf bewerten – und was darf dies kosten?

Analog zum Investmentgesetz ist gemäß der AIFMD mindestens einmal im Jahr – bzw. in einem den Mittelbewegungen angemessenen Turnus – eine Bewertung der Objekte anhand der nationalen Bewertungsvorschriften vorzunehmen und dem Anleger offenzulegen.

Losgelöst von der Frage des Bewertungsverfahrens hat der Manager einen geeigneten Prozess zur Bewertung der in seinen Portfolios gehaltenen Immobilien einzurichten und zu überwachen. Der AIFM hat die Wahl: Bewertet er seine Assets unter Kontrolle der Abschlussprüfer oder eines unabhängigen Gutachters selbst, spart er – zumindest auf den ersten Blick – Kosten. Lässt er sie durch einen Sachverständigen bewerten, können die direkten Kosten aufgrund eines zusätzlichen Haftungszuschlags steigen.

Eine verlässliche und unabhängige Bewertung der Vermögensgegenstände ist unerlässlich für den Anlegerschutz und muss deshalb unabhängig von der Portfolioverwaltung und der Vergütungspolitik erfolgen. Da in

Deutschland die Integration der AIFMD in das Investmentgesetz immer wahrscheinlicher wird, ist fraglich, inwiefern eine eigene Bewertung im Interesse des Anlegerschutzes zugelassen wird.

Die AIFMD fordert eine Vergütungspolitik, die gut überlegt sein will

Um mögliche Fehlanreize bei der Portfolioverwaltung zu minimieren, die einem unabhängigen und effektiven Risikomanagement der AIFs entgegenstehen, verlangt die AIFMD, dass jeder AIFM eine angemessene Vergütungspolitik einführt. Betroffen sind das Senior-Management, sogenannte Risikoträger, Controllingverantwortliche und weitere Mitarbeiter, deren Vergütung ähnlich strukturiert ist.

Ein Risikoträger ist jeder Mitarbeiter, der Einfluss auf die Risiken eines AIF ausüben kann. Die Identifikation der Risikoträger im Unternehmen fordert eine genaue Analyse der Prozesse und Entscheidungsbefugnisse und bei Bedarf eine Reorganisation der Aufgabenverteilung. In einem weiteren Schritt ist eine Vergütungspolitik festzulegen, die den Anforderungen der Vergütungsregelungen im Bankensektor, zum Beispiel der Institutsvergütungsverordnung in Deutschland, entspricht.

Zusätzlich zur Vermeidung von Interessenkonflikten steht der Nachhaltigkeitsgedanke im Mittelpunkt. Neben der Ausgewogenheit der Vergütungsbestandteile müssen mindestens 50 Prozent der variablen Vergütung aus Anteilen an den verwalteten AIFs bestehen und darüber hinaus zu 40 Prozent verzögert (mit der Möglichkeit einer nachträglichen Reduktion) ausgezahlt werden. Hierdurch entsteht auch für Portfoliomanager oder Risikoträger eine mittelbare Haftung.

Susanne Eickermann-Riepe ist Partnerin im Bereich Asset Management Consulting bei PwC in Frankfurt am Main.

Ralf Gruber ist Senior Manager im Bereich Asset Management Consulting bei PwC in Frankfurt am Main.

Sandra Horst, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Managerin im Bereich Asset Management bei PwC in Frankfurt am Main.

Zu den vorgesehenen Umsetzungen der AIFMD in nationales Recht werden wir in der nächsten Ausgabe berichten.

Änderung der Anti-Treaty-Shopping-Regelung des § 50d Abs. 3 des Einkommensteuergesetzes

Mit Wirkung zum 1. Januar 2012 hat der Gesetzgeber die sogenannte Anti-Treaty-Shopping-Regelung des § 50d Abs. 3 des Einkommensteuergesetzes (EStG) geändert, die vor allem ausländische Gesellschaften mit deutschen Dividendeneinkünften betrifft. Ob die neue Fassung Vorteile oder Nachteile bringt, kann nicht pauschal beurteilt werden, sondern muss für jeden Einzelfall gesondert geprüft werden.

Dividendenausschüttungen einer deutschen Kapitalgesellschaft an eine ausländische Kapitalgesellschaft unterliegen in Deutschland der Kapitalertragsteuer von 25 Prozent zuzüglich 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag. Die effektive Steuerlast beträgt somit 26,375 Prozent.

Die ausländische Gesellschaft kann gegebenenfalls zu einer Ermäßigung oder vollständigen Befreiung von der Kapitalertragsteuer berechtigt sein, etwa aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens oder der Mutter-Tochter-Richtlinie im EU-Recht. Allerdings hat der Gesetzgeber diese Erleichterung in § 50d Abs. 3 EStG an bestimmte Voraussetzungen geknüpft. Diese sollen verhindern, dass eine

ausländische Gesellschaft in eine Struktur eingesetzt wird mit dem Ziel, eine ansonsten nicht bestehende Erleichterung von der deutschen Kapitalertragsteuer zu erlangen.

Demnach hat die ausländische Gesellschaft nach dem bisherigen Gesetzesstand keinen Anspruch auf Entlastung,

- soweit Personen an ihr beteiligt sind, denen die Steuerentlastung nicht zustünde, wenn sie die Einkünfte unmittelbar erzielt und
- es für die Einschaltung der ausländischen Gesellschaft keine wirtschaftlichen oder sonst beachtlichen Gründe gibt oder
- die ausländische Gesellschaft nicht mehr als 10 Prozent ihrer gesamten



Die Neuregelung des § 50d Abs. 3 EStG birgt erhebliche Auslegungsschwierigkeiten.



Bruttoerträge aus eigener Wirtschaftstätigkeit erzielt (Zehn-Prozent-Grenze) oder

- die ausländische Gesellschaft nicht mit einem für ihren Geschäftszweck angemessen eingerichteten Geschäftsbetrieb am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr teilnimmt.

Neufassung aufgrund von EU-Vertragsverletzungsverfahren

Die bisherige Fassung dieser als Anti-Treaty-Shopping-Regelung bezeichneten Missbrauchsvermeidungsvorschrift verstieß nach Ansicht der EU-Kommission gegen europäisches Recht. Im Zuge eines Vertragsverletzungsverfahrens gegen Deutschland wurde die Bundesrepublik aufgefordert, die Regelung zu ändern. Daraufhin hat der Gesetzgeber eine Neufassung verabschiedet, die am 1. Januar 2012 in Kraft getreten ist.

Nach der neuen Fassung hat eine ausländische Gesellschaft Anspruch auf Entlastung von der Kapitalertragsteuer,

- soweit ihren Gesellschaftern eine Entlastung zustünde oder (alternativ)
- soweit die von der ausländischen Gesellschaft im jeweiligen Wirtschaftsjahr erzielten Bruttoerträge aus eigener Wirtschaftstätigkeit stammen.

Sofern diese Voraussetzungen nicht vorliegen, kann die ausländische Gesellschaft dennoch eine Entlastung erhalten, soweit

- in Bezug auf diese Bruttoerträge außersteuerliche Gründe für die Einschaltung der Gesellschaft vorliegen und (kumulativ)
- sie mit einem für ihren Geschäftszweck angemessen eingerichteten Geschäftsbetrieb am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr teilnimmt.

Sowohl das Vorliegen der außersteuerlichen Gründe als auch das Vorhandensein eines angemessen eingerichteten Geschäftsbetriebs müssen vom Steuerpflichtigen nachgewiesen werden.

Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen

In einem Schreiben vom 24. Januar 2012 hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) seine Auslegung der Neuregelung dargelegt. Dieses dreizehnseitige Schreiben sieht einen sehr komplexen Regelungsmechanismus vor, wobei zweifelhaft ist, ob das Ziel der Europarechtskonformität durch diese Auslegung erreicht wird.

Als wesentliche Neuregelung ist hervorzuheben, dass das Schreiben nur eine quotaler Entlastung aller Bruttoerträge vorsieht, wenn auch nicht entlastungsberechtigte Bruttoerträge durch die Gesellschaft erzielt werden. Bei den zu betrachtenden Bruttoerträgen stellt das BMF auf sämtliche Bruttoerträge der zu entlastenden ausländischen Gesellschaft ab. Hierunter fallen folglich nicht nur die aus Deutschland stammenden Erträge, sondern die weltweit erzielten Erträge. Im Ergebnis kann folglich nach Auffassung des BMF die Entlastungsberechtigung für deutsche Erträge aufgrund weiterer Erträge aus anderen Ländern entfallen. Hierdurch wird die Handhabung der Norm ganz erheblich erschwert.

Praktische Auswirkungen

Aufgrund des nicht eindeutigen Wortlautes der Norm bestehen erhebliche Zweifel über deren Auslegung, welche gegebenenfalls durch die Finanzgerichte zu klären sein werden.

Bei Zugrundelegung der Auslegung des BMF können sich für Steuerpflichtige durch die Neuregelungen auch erhebliche Nachteile im Vergleich zur Vorregelung ergeben. Deshalb sollten Gesellschaften, die eine Ausschüttung oder eine Rückzahlung von handelsrechtlichen Eigenkapital in 2012 planen, die steuerlichen Auswirkungen genau prüfen. Optimierungsmöglichkeiten sollten hierbei bereits am Anfang eines Jahres abgewogen werden, da aufgrund des Abstellens auf die Bruttoerträge eines Wirtschaftsjahres einige Optionen im Laufe des Jahres entfallen können.

Marcel Mies, Rechtsanwalt und Steuerberater, ist Senior Tax Manager im Bereich Asset Management Real Estate bei PwC in Düsseldorf.

Friederike Mostler, Rechtsanwältin, ist Senior Consultant im Bereich Asset Management Real Estate bei PwC in Berlin.

Neueste Entwicklungen in der Verrechnung von Betriebsverlusten mit Liegenschaftsgewinnen in der Schweiz

Die Regelungen zur Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Liegenschafts- oder Betriebsverlusten sind in der Schweiz je nach Kanton sehr unterschiedlich ausgestaltet. Die Verrechnung von Verlusten setzt eine Geltendmachung durch den Steuerpflichtigen voraus und kann unter Umständen auch ein erhebliches Optimierungspotenzial beinhalten. Unternehmen, die in der Schweiz Liegenschaften besitzen, sollten sich deshalb mit der aktuellen Entwicklung in diesem Bereich auseinandersetzen.

Besteuerung von Gewinnen auf Liegenschaften des Geschäftsvermögens

Die Kompetenzen zur Besteuerung von Kapitalgewinnen auf Liegenschaften sind in der Schweiz zwischen dem Bund und den Kantonen aufgeteilt. Der Bund erhebt eine Gewinn- oder Einkommenssteuer; die Kantone können Gewinne aus der Veräußerung von Liegenschaften des Geschäftsvermögens entweder einer Gewinn- oder einer Spezialsteuer (Grundstückgewinnsteuer) unterstellen. Das Steuerharmonisierungsgesetz legt dabei gewisse Rahmenbedingungen fest. Dennoch verfügen die Kantone über einen relativ großen Spielraum bei der Ausgestaltung der Gewinn- oder Grundstückgewinnsteuer. Dies führt zu sehr unterschiedlichen Regelungen in Bezug auf die kantonalen Steuern.

Monistisches und dualistisches System

Die Kantone unterscheiden sich in solche mit einem monistischen und solche mit einem dualistischen System

(siehe Abbildung 4). In den Kantonen mit monistischem System unterliegen die Wertzuwachsgerinne auf Liegenschaften der Grundstückgewinnsteuer. Wieder eingebrachte Abschreibungen unterliegen der ordentlichen Gewinnsteuer. In Kantonen mit dualistischem System unterliegen Liegenschaftsgewinne als Teil des steuerbaren Gewinns ausschliesslich den Gewinn- oder Einkommenssteuern. Implizit erfolgt somit eine Verrechnung der Liegenschafts- oder Betriebsgerinne mit den Liegenschafts- oder Betriebsverlusten.

In den Kantonen mit monistischem Besteuerungssystem besteht unter Umständen ein Problem im Hinblick auf die Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen (Differenz der Gestehungskosten zum Verkehrswert) mit Liegenschafts- oder Betriebsverlusten.

Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Liegenschaftsverlusten

Da die Ausgestaltung der Grundstückgewinnsteuer in der Kompetenz der Kantone liegt, variieren die Regelungen zur Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Liegenschaftsverlusten (siehe Abbildung 5). Einige Kantone, darunter Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Bern, akzeptieren grundsätzlich die innerkantonale Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen und -verlusten, sofern eine gewisse zeitliche Nähe gegeben ist.

Die Kantone Jura, Tessin und Zürich hingegen lassen eine Verlustverrechnung nur bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen, etwa bei Teilveräußerungen einer Liegenschaft, zu.

Eine interkantonale Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Liegenschaftsverlusten hat das Bundesgericht bislang nicht zugelassen.



Für Investoren in Schweizer Immobilien bietet die neueste Entwicklung bei der Verlustverrechnung interessante Möglichkeiten.

Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Betriebsverlusten

Bei Unternehmen und natürlichen Personen, die Schweizer Liegenschaften im Geschäftsvermögen halten und zugleich einen Geschäftsbetrieb in der Schweiz unterhalten, stellt sich die Frage, ob und inwiefern Liegenschaftsgewinne mit Betriebsverlusten verrechnet werden können (siehe Abbildung 5). Diesbezüglich lässt sich in der Schweiz seit einigen Jahren eine Änderung der Praxis feststellen. Bis 2004 hatte der Belegenheitskanton das Vorrecht, Liegenschaftsgewinne ohne Berücksichtigung allfälliger Betriebsverluste zu besteuern (Objektsteuer). Seither rückt gemäß höchstrichterlicher Rechtsprechung das Prinzip der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zunehmend in den Vordergrund – mit der Folge, dass Belegenheitskantone Betriebsverluste an die Liegenschaftsgewinne anzurechnen haben. Allerdings gilt dies nur im interkantonalen Verhältnis.

Trotz des allgemeinen Trends in der Schweizer Rechtsprechung, mehr Verlustverrechnungsmöglichkeiten zuzulassen, hat das Bundesgericht kürzlich in einem Entscheid festgehalten, dass bei innerkantonalen Sachverhalten die Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Betriebsverlusten nicht zwingend zugelassen werden muss. Damit wurde die aktuelle Praxis des Kantons Zürich bestätigt, wonach eine innerkantonale Verlustverrechnung nicht möglich ist.

Handlungsbedarf und Verfahrensgrundsätze

Steuerpflichtige, die Liegenschaften in der Schweiz besitzen, sollten bei einem Verkauf genau analysieren, ob sie eine Verlustverrechnung geltend machen können. Ein korrektes prozessuales Vorgehen ist dabei wichtig. Gegebenenfalls ist zu empfehlen, in der Grundstückgewinnsteuerdeklaration einen Vorbehalt anzubringen, um die spätere Verrechnung mit allfälligen (künftigen) Verlusten sicherzustellen. Dies erscheint insbesondere vor dem Hintergrund wichtig, dass es in der Schweiz keine

zentrale Plattform gibt, die interkantonale Informationen über realisierte Grundstücksgewinne und vorhandene Betriebsverluste erfasst.

Dr. Beatrice Van der Haegen, diplomierte Steuerexpertin, ist Director im Bereich Corporate Tax bei PwC in Basel.

Jochen Richner, diplomierter Steuerexperte, ist Manager im Bereich Corporate Tax bei PwC in Basel.

Abb. 4 Überblick über die Kantone mit monistischem und dualistischem Besteuerungssystem für Grundstücksgewinne in der Schweiz

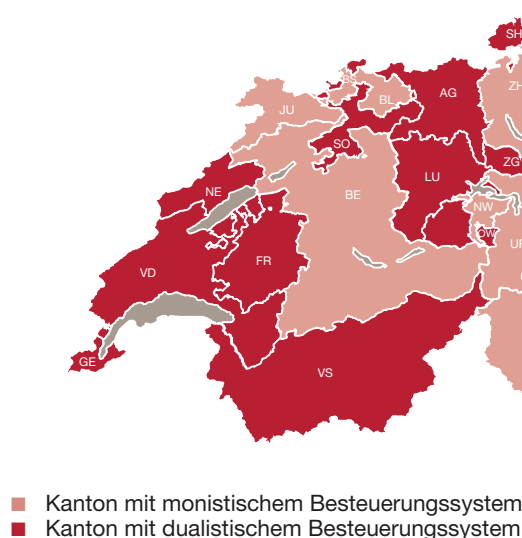
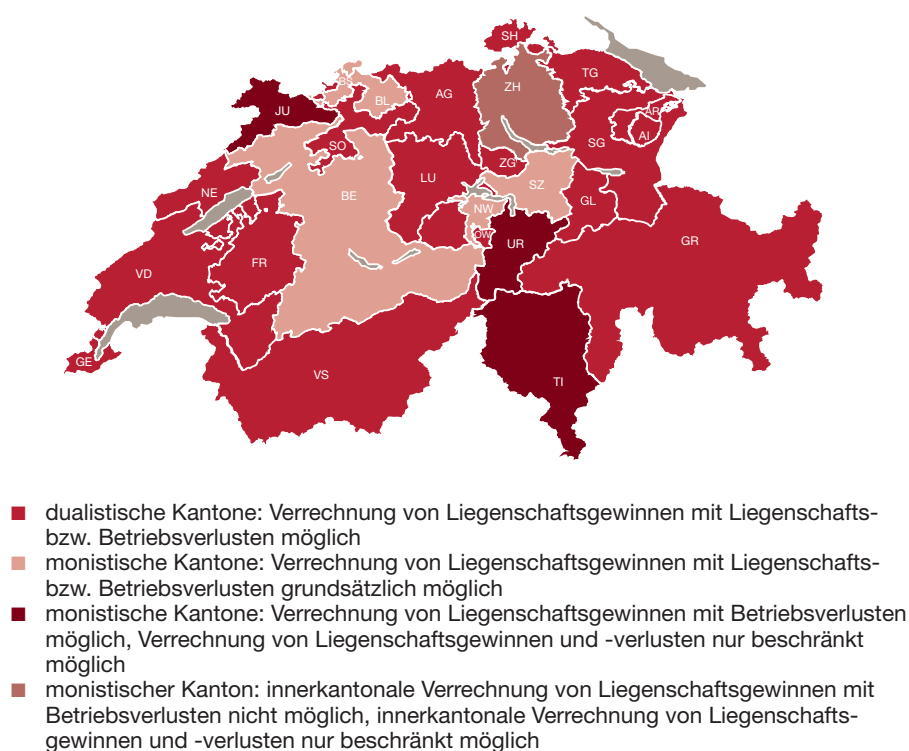


Abb. 5 Überblick über die Möglichkeit der Verrechnung von Liegenschaftsgewinnen mit Liegenschafts- oder Betriebsverlusten in der Schweiz



Mythos österreichisches Mietrecht – Was steckt wirklich dahinter?



Das österreichische Mietrecht ist ein komplexes Gebilde – Investoren sollten sich davon jedoch nicht abschrecken lassen und ihre Chancen auf dem österreichischen Markt nutzen.

Das österreichische Mietrecht ist eines der Kernthemen der gesellschaftspolitischen Diskussionen in Österreich und ein Mittel zur Schaffung eines Interessenausgleichs zwischen Eigentümern und Mietern. Doch in welchen Fällen gilt dieses Gesetz und welche Konsequenzen resultieren aus dessen Anwendung?

Säulen des Mietrechtsgesetzes

Das österreichische Mietrechtsgesetz (MRG) kennt in seiner aktuellen Fassung zwei bedeutende Schutzrechte: den Preisschutz und den Bestandschutz. Während sich der Preisschutz in einer gesetzlich geregelten und restriktiven Hauptmietzinsbildung sowie in genauen Vorschriften über die Verrechnung von Betriebskosten und Einmalzahlungen manifestiert, umfasst der Bestandschutz die Regelung von Befristungen und den Kündigungsschutz.

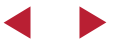
Anwendungsbereich

Das österreichische Bestandrecht basiert je nach Anwendungsfall auf zwei verschiedenen Rechtsgrundlagen: dem Mietrechtsgesetz (MRG) und dem Bestandschutz nach dem Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch (ABGB). Die Anwendbarkeit der jeweiligen

Rechtgrundlage ist in § 1 MRG determiniert.

Bei den Regelungen des MRG handelt es sich um zwingende Rechtsvorschriften, von denen durch vertragliche Vereinbarungen lediglich zugunsten des Mieters abgewichen werden kann und deren Anwendbarkeit vertraglich nicht ausschließbar ist. Im Gegensatz dazu stellt der Bestandschutz nach dem ABGB dispositives Recht dar, dessen Bestimmungen durch wirksame vertragliche Vereinbarungen – auch zugunsten des Vermieters – änderbar sind und lediglich durch die zivilrechtlichen Schutzvorschriften (z. B. Wucher, List) beschränkt werden.

Überwiegend ist von der Geltung des MRG bei Geschäftsräumlichkeiten und bei Wohnungen, die in einem vor dem



8. Mai 1945 errichteten Gebäude gelegen sind, auszugehen, vor allem bei Gründerzeithäusern. Diese Objekte unterliegen dem Vollanwendungsbereich des MRG, während etwa frei finanzierte Neubauten, die aufgrund einer nach dem 30. Juni 1953 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden sind, nur teilweise dem MRG unterliegen (Teilausnahmetatbestände gemäß § 1 Abs. 4 und 5 MRG). Zu den unabdingbaren Vorschriften im Teilanwendungsbereich zählen der Kündigungsschutz sowie die Regelungen im Hinblick auf die Befristung. Für diejenigen Bereiche, die nicht vom MRG erfasst sind, sowie für die Vollaushnahmetatbestände dieses Gesetzes (z. B. Ferienwohnungen, Heime, Dienstwohnungen gemäß § 1 Abs. 2 MRG) gelten die bestandsrechtlichen Bestimmungen des ABGB oder sonstige wirksam getroffene vertragliche Vereinbarungen.

Wesentliche Konsequenzen aus der Geltung des Mietrechtsgesetzes

Von ökonomischer Bedeutung sind vor allem die Bestimmungen des MRG im Hinblick auf die Mietzinsbildung. Während für Mietgegenstände, die nicht zur Gänze dem MRG unterliegen, ein „freier Mietzins“ verlangt werden kann, der im Wesentlichen der Marktmiete entspricht, sind die Mieten im Vollanwendungsbereich gesetzlich geregelt. Derzeit gibt es drei Arten von Mietzinsen, die auch Höchstgrenzen für den jeweils zulässigen Mietzins vorsehen.

Mit dem Mietrechtsgesetz, der komplexen Ermittlung der Mietzinse sowie der gesetzlichen Mietzinshöchstgrenzen glauben sich Investoren häufig vor so komplexe Herausforderungen gestellt, dass sie sich von einer Investition in österreichische Immobilien distanzieren. Bei genauerer Kenntnis der Lage ergibt sich jedoch ein anderes Bild. So geht beispielsweise aus aktuellen Erhebungen hervor, dass sich die an sich restriktiven Mietzinse bei Neuvermietung aufgrund des Spielraums bei deren Ermittlung nahezu an das Marktniveau angenähert haben und die Einschränkungen des Ertrags aufgrund dieser Regelungen nur noch marginal sind.

Auch wenn Gründerzeithäuser keine außergewöhnlichen Renditen versprechen, stellen sie dennoch ein beliebtes Investment dar, weil ihnen vor allem Nachhaltigkeit, Sicherheit sowie Wachstums- und Wertsteigerungspotential zugesprochen wird. Insbesondere in Zeiten instabiler Wirtschafts- und Finanzmärkte nimmt die Bedeutung und das Interesse an diesen Objekten zu, wodurch die Einschränkungen durch das MRG aufgrund der sonstigen Vorteile der mietrechtlich geschützten Objekte, speziell der Gründerzeithäuser, mehr als aufgewogen werden.

Fazit

Da sich der Anwendungsbereich des MRG auf bestimmte Immobilien beschränkt, ist eine Auseinandersetzung mit diesem Gesetz nicht bei jeder Investition in österreichische Immobilien erforderlich. Darüber hinaus werden die dem Gesetz inhärenten Beschränkungen insofern gemildert, als sich die gesetzlichen Mieten zunehmend dem Marktmietniveau annähern. Bei Interesse an einer Investition sollten insbesondere die Mieterstruktur, die Nachhaltigkeit der Erträge und das Potenzial hinsichtlich einer Wertsteigerung durch Neuvermietungen einer genauen Betrachtung unterzogen werden, um so den Einfluss des Gesetzes auf die konkrete Immobilie genauer abschätzen zu können.

Sarah Friedl ist Consultant im Bereich Real Estate Advisory bei PwC in Wien.

Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft messbar machen



Eine Quantifizierung des Begriffs Nachhaltigkeit in Form von Kennzahlen macht die Chancen und Risiken für die Immobilienwirtschaft sichtbar(er).

Aktuell wird der Begriff Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft meist qualitativ verwendet, etwa durch Bezeichnung eines Gebäudes als „Green Building“, aber selten quantitativ, zum Beispiel bezogen auf die Rentabilität energetischer Sanierungen. Eine Messbar-machung der Nachhaltigkeit durch die Abbildung sozio-demografischer, energetischer und finanzieller Herausforderungen in Form von Kennzahlen ist aber angesichts des hohen Investitionsbedarfs einerseits sowie des demografischen Wandels andererseits dringend erforderlich – als unabdingbarer Schritt hin zu mehr Transparenz.

Herausforderungen der Immobilienwirtschaft

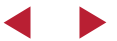
Die Immobilienwirtschaft sieht sich durch den demografischen Wandel, das Thema Energie und die Auswirkungen eines sich verändernden Finanzierungsumfelds vor komplexe Aufgaben gestellt, die ein integriertes unternehmerisches Handeln zunehmend notwendig machen.

Der Rückgang der Bevölkerung und die Migration vom Land in die Städte werden derzeit zwar noch durch die steigende Zahl von Haushalten gedämpft, doch dieser Anstieg wird in absehbarer Zeit seinen Zenit erreichen. Hinzu kommt die stetige Alterung der Bevölkerung.

Das Thema Energie beinhaltet sowohl die Endlichkeit fossiler Brennstoffe und die damit einhergehende Entwicklung

der Heizkosten als auch die ehrgeizigen Ziele der Bundesregierung zur energetischen Sanierung des nationalen Gebäudebestands bis zum Jahr 2050. Verstärkend kommt zudem der Beschluss zum Ausstieg aus der Nutzung der Kernenergie hinzu.

Auch das Finanzierungsumfeld hat sich infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008, der anhaltenden Eurokrise und der Veränderungen der gesetzlichen Regulierung gewandelt. Dies wird bei vielen Banken zu einer Modifizierung des Geschäftsmodells und damit zu einer neuen Praxis in der Kreditvergabe führen. Darüber hinaus bringen auch gesetzliche Anpassungen und Regulierungen (z. B. durch Basel III) veränderte Rahmenbedingungen mit sich.



Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft

Diese Herausforderungen wirken sich unmittelbar auf die Immobilienwirtschaft aus. Infolge einer sich verändernden Nachfrage werden sich die regionalen und sektoralen Immobilienmärkte weiter ausdifferenzieren und die Wettbewerbsintensität wird zunehmen. Aufgrund des energetischen Wandels steht die Immobilienwirtschaft darüber hinaus vor massiven Investitionen in den Bestand, deren Rentabilität jeweils im Einzelfall einer detaillierten Untersuchung unterzogen werden muss.

Im Anbetracht dieser Investitionsmaßnahmen, die branchenüblich überwiegend fremdfinanziert werden, kommt dem Finanzierungsumfeld eine große Bedeutung zu. So ist denkbar, dass sich die Finanzierungsbedingungen künftig stärker an den sozio-demografischen Rahmendaten der jeweiligen Teilmärkte und Portfolios orientieren werden.

Bislang ist allerdings zu beobachten, dass die Auswirkungen dieser Herausforderungen noch nicht im notwendigen Umfang in das Portfoliomanagement und in die Planung der Unternehmen einbezogen werden. Viele Entscheidungen werden auf der Basis von Informationen getroffen, die nicht oder nicht ausreichend miteinander verknüpft sind.

Die Aspekte Demografie, Energie und Finanzierungsumfeld müssen als zusätzliche Risiken in die Portfoliomanagement- und Unternehmenssteuerungssysteme aufgenommen werden. Genau hier setzt ein integriertes nachhaltiges Portfoliomanagement- und Unternehmenssteuerungssystem an. Es macht die Herausforderungen der Zukunft in Form von Kennzahlen messbar – und somit für die Unternehmenssteuerung transparent.

Ein solcher Ansatz setzt voraus, dass die relevanten Daten zusammengeführt und in einem integrierten System verarbeitet werden. Dabei sollten auch Interdependenzen der gewählten Eingangsparameter, ihre Abbildung in Szenarien und ihre mess- und auswertbare Abbildung in Portfolio- und Unternehmenskennzahlen Berücksichtigung finden.

So könnten zum Beispiel vorliegende Prognosen der demografischen Entwicklung auf Gemeindeebene (z. B. Rückgang der Bevölkerung bis 2030 um 10 Prozent sowie Anstieg des Durchschnittsalters um fünf Jahre) mit den Stammdaten des Portfolios (u. a. Alter und Zustand der Gebäude sowie aktuelle Miete) verknüpft werden. Die bislang geplanten bzw. aus regulatorischen Gründen notwendigen Investitionsmaßnahmen (z. B. energetische Sanierung) müssten um die von demografischen Aspekten beeinflussten Maßnahmen ergänzt werden. Auf Basis vorliegender makroökonomischer Prognosen (z. B. allgemeine Wirtschafts- und Einkommensentwicklung) könnten dann in einer Szenariorechnung Prognosen über die zukünftige Nachfrage und Mietentwicklung generiert werden, anhand derer die Rentabilität der zuvor genannten Maßnahmen überprüft werden kann.

Auf Unternehmensebene aggregiert ergibt sich somit ein Überblick, welche Objekte bei angenommener Investition welchen Ertrag generieren. Dies müsste mit dem zur Verfügung stehenden bzw. geplanten Finanzierungsvolumen abgestimmt werden, um im Ergebnis die Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg aufzuzeigen.

Fazit

Eine nachhaltige Unternehmens- und Portfoliosteuerung, die die oben beschriebenen Aspekte einbezieht, dient dazu, kommende Entwicklungen zeitnah in die unternehmerische Planung aufzunehmen, und so eine vorausschauende und realistischere Abbildung des Marktumfelds in den unternehmenseigenen Systemen zu gewährleisten. Sie dient einer gezielteren Unternehmenssteuerung und kann den Unternehmenserfolg fördern.

René Nikodem ist Manager im Bereich Transaction Services Real Estate bei PwC in Berlin.

Mike Wilkens ist Senior Consultant im Bereich Valuation & Strategy Real Estate bei PwC in Hamburg.

Neuerungen bei der Qualifikation von Private-Equity-Investitionen



Das Urteil des Bundesfinanzhofs zu Private-Equity-Fonds ist sowohl für Inbound- als auch Outbound-Investitionen von Bedeutung.

Mit der Entscheidung zur steuerlichen Behandlung einer englischen Personengesellschaft, die als Kapitalsammelstelle für Investitionen in risikobehaftete Unternehmensbeteiligungen diente, liegt wohl das erste Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) zum sogenannten Private-Equity-Erlass vor (24. August 2011, Az. I R 46/10). Aufgrund der Ausführungen zum Abkommensrecht ist das Urteil auch für die Besteuerung von grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen von großer Bedeutung.

BFH sieht bisherige Verwaltungspraxis bei der ertragsteuerlichen Einordnung von PE-Fonds als „großzügig“ an

In dem Urteilsfall beteiligten sich deutsche institutionelle Anleger an einer englischen Personengesellschaft (Fonds) als beschränkt haftende Gesellschafter. Gesellschaftszweck war die Investition in kleinere und mittlere Buy-outs und Buy-ins britischer Kapitalgesellschaften in einer Investitionsphase von vier Jahren und die anschließende Realisierung von Veräußerungsgewinnen. Die Komplementärin schaltete für die Führung der Geschäfte eine Managementgesellschaft ein, die – im Gegensatz zur Fondsgesellschaft – über eigene Geschäftsräume und Personal verfügte.

Private-Equity-Fonds (PE-Fonds) sind meist Personengesellschaften, die als Mittler zwischen Kapitalanlegern und

nicht börsennotierten Kapitalgesellschaften fungieren. Je nachdem, ob der Fonds seine Tätigkeit überwiegend auf das Erzielen laufender Erträge aus den Beteiligungen oder aber auf das Erzielen von Gewinnen aus deren Veräußerung konzentriert, kann er ertragsteuerlich vermögensverwaltend oder gewerblich ausgestaltet sein. Diese Einordnung nimmt die Finanzverwaltung in Anlehnung an die Rechtsprechung des BFH zum gewerblichen Wertpapier- oder Beteiligungshandel anhand von acht Kriterien vor. Im vorliegenden Fall ergab sich für den Fonds eine ertragsteuerlich originär gewerbliche Tätigkeit. Unabhängig von diesem Ergebnis führte der BFH in seiner Entscheidung aus, dass die bisherige Verwaltungspraxis hinsichtlich der ertragsteuerlichen Einordnung solcher Fonds „großzügig“ sei und zwar in dem Sinne, dass in den meisten Fällen von einer vermögens-



verwaltenden statt einer gewerblichen Tätigkeit ausgegangen wird. Diese Aussage könnte für die Finanzverwaltung einen neuen Spielraum schaffen, der die steuerliche Behandlung von Altfällen sowie der Neukonturierung von PE-Fonds maßgeblich beeinflussen wird.

Die ertragsteuerliche Einordnung des Fonds ist darüber hinaus entscheidend für die Frage der Zuordnung von Besteuerungsrechten im grenzüberschreitenden Sachverhalt.

Wesentliche Urteilsgründe

Zunächst bestätigte der BFH seine früheren Entscheidungen im Hinblick auf die Unerheblichkeit der gewerblichen Prägung für Zwecke der Doppelbesteuerungsabkommen. Demnach werden Einkünfte, die nur aufgrund der innerstaatlichen Fiktion der gewerblichen Prägung die Eigenschaft von Einkünften aus Gewerbebetrieb erhalten, nicht von der abkommensrechtlichen Einkunftsart der Unternehmensgewinne erfasst. Im vorliegenden Fall spielte die gewerbliche Prägung aufgrund der bereits vorliegenden originären gewerblichen Betätigung der Fondsgesellschaft im Rahmen eines PE-Fonds keine Rolle mehr.

In einem weiteren Schritt hatte der BFH die Frage zu klären, ob eine Betriebsstätte in Großbritannien vorlag. Dies bejahte der BFH, obwohl es sich bei der von dem Fonds genutzten Substanz um die Räumlichkeiten und das Personal der durch Vertrag eingeschalteten Managementgesellschaft handelte. Dieser Abschnitt der Urteilsbegründung ist möglicherweise der folgenreichste innerhalb der Entscheidung: Es stellt sich nämlich die Frage, ab wann die feste Geschäftseinrichtung eines Subunternehmers als Betriebsstätte des Auftraggebers anzusehen ist. Hier bleibt abzuwarten, wie der BFH sich dazu in Zukunft positionieren wird.

Schließlich musste der BFH, um das Besteuerungsrecht abkommensrechtlich zuweisen zu können, auch der Frage nachgehen, ob die Unternehmensgewinne der britischen Betriebsstätte zuzurechnen waren. Im Ergebnis bejahte der BFH die Anwendung des im Doppelbesteuerungsabkommen mit Großbritannien verankerten Betriebsstättenvorbehalts für die Dividendenerträge aus den Portfoliogesellschaften. Somit lagen in Deutschland freizustellende Betriebsstättenenerträge vor.

Mögliche Konsequenzen

Sollte der neue Spielraum bei der Einordnung von PE-Fonds seitens der Finanzverwaltung steuerverschärfend genutzt werden, ergäben sich für unbeschränkt Steuerpflichtige im Wesentlichen folgende Auswirkungen: Soweit Steuerpflichtige die Beteiligung im Betriebsvermögen eines Gewerbebetriebs halten, verlagerte sich die Gewerbesteuerpflicht auf den Fonds. Bei natürlichen Personen, die die Beteiligung bislang im Privatvermögen halten, unterlägen die Einkünfte nicht mehr der Abgeltungsteuer, sondern dem Teileinkünfteverfahren. Auch wären Zinsen dann vollumfänglich steuerpflichtig. Die Gewerbesteuerbelastung wäre durch die Anrechnungsmöglichkeit auf die Einkommensteuer allerdings begrenzt. Eine Verlagerung der Gewerbesteuerpflicht auf den Fonds hätte hingegen insbesondere für steuerbefreite Investoren erhebliche Konsequenzen, denn für diese Investorengruppe würde eine zusätzliche Besteuerungsebene geschaffen werden. Beschränkt Steuerpflichtige wären ebenfalls von diesem Urteil betroffen: Aufgrund der möglichen Begründung einer Gewerbesteuerpflicht und der Erfassung sämtlicher Einkünfte im Rahmen der Betriebsstättenbesteuerung wäre diese Entwicklung nachteilhaft. Darüber hinaus entstünden wegen der Erforderlichkeit von Steuererklärungen für sämtliche Anleger weitere Kosten.

Prof. Dr. Adrian Cloer, Rechtsanwalt und Steuerberater, ist Senior Manager im Bereich Asset Management Real Estate bei PwC in Berlin.

Katharina Martin ist Senior Consultant im Bereich Asset Management Real Estate bei PwC in Berlin.

Umsatzrealisierung – Der zweite Versuch einer Neuregelung



Die klare Vorgehensstruktur täuscht über wahre Komplexität hinweg.

Im November 2011 hat der International Accounting Standards Board (IASB) mit seiner Veröffentlichung des neuen Exposure Draft (ED) „Revenue from Contracts with Customers“ den zweiten Versuch gestartet, die Bilanzierungsregelungen zur Umsatzrealisierung bei Kundenverträgen zu vereinheitlichen. Bereits 2010 hatte der IASB einen ED zur Umsatzrealisierung veröffentlicht, der nun in der Neufassung in einigen zentralen Punkten modifiziert wurde.

Weshalb ist eine Neuregelung überhaupt notwendig?

Ziel der Neuregelung ist es, die Umsatzrealisierung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu vereinheitlichen. Bisher ist die Umsatzrealisierung insbesondere in IAS 18 (Erträge) und IAS 11 (Fertigungsaufträge) geregelt. Darüber hinaus finden sich spezielle Regelungen auch in anderen Standards, zum Beispiel: IAS 17 (Leasingverhältnisse), IFRS 4 (Versicherungsverträge) und IAS 39 (Finanzinstrumente). Aber wird das angestrebte Ziel wirklich erreicht?

Der neue ED beschreibt ein robustes Rahmenwerk für die einheitliche Bilanzierung vergleichbarer Transaktionen. Erreicht werden soll diese Einheitlichkeit insbesondere durch den Wegfall der Regelungen des IAS 18 und des IAS 11. Dies allein ist allerdings nicht ausreichend, um eine vollständige Vereinheitlichung herzustellen, denn

nicht alle Kundenverträge fallen in den Anwendungsbereich des neuen Standards. Ausgenommen bleiben weiterhin unter anderem Leasingverträge, Versicherungsverträge und auch Verträge, die Finanzinstrumente zum Gegenstand haben.

Wie ist das neue Konzept gestaltet?

Zentraler Baustein des neuen Konzepts ist ein Fünf-Stufen-Modell, das auf einem Asset-Liability-Ansatz basiert. Dieses Modell erfordert im ersten Schritt die Identifizierung des Vertrags. Daran anschließend erfolgt in einem zweiten Schritt die Bestimmung der einzelnen vertraglichen Verpflichtungen (*performance obligations*). Schritt drei ist die Ermittlung des Transaktionspreises sowie des Betrags, der erwartungsgemäß nicht realisiert wird. Im vierten Schritt ist der Transaktionspreis den vertraglichen Verpflichtungen zuzuordnen. Die Umsatzrealisierung ist nur dann zulässig, wenn die jeweilige



vertragliche Verpflichtung erfüllt wurde, das heißt Schritt fünf dient der Bestimmung des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung. Der Standard definiert hierfür Indikatoren, die auf der Bestimmung des Kontrollübergangs auf den Kunden basieren. Für die Entscheidung muss der Bilanzierende eine Gesamtwürdigung aller Fakten und Umstände vornehmen.

Auch wenn die einzelnen Schritte des neuen Konzepts vermeintlich einfach erscheinen, wird die Anwendung der Regelungen in vielen Fällen ein gehöriges Maß an Ermessensentscheidungen erfordern. Beispielhaft sind hier zu nennen: die Bestimmung einer separaten vertraglichen Verpflichtung in Sammelverträgen sowie die Ermittlung des Transaktionspreises bei variablen Vergütungsbestandteilen.

Ist auch die Immobilienwirtschaft betroffen?

Insgesamt wird erwartet, dass der neue Standard in vielen Situationen zu signifikanten Änderungen hinsichtlich der Umsatzrealisierung führen wird. Die Betroffenheit der Immobilienwirtschaft wird schon alleine daran deutlich, dass IAS 11, der sich mit der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen (*construction contracts*) beschäftigte, durch den neuen Standard ersetzt werden soll.

Wie geht es jetzt weiter?

Die Kommentierungsfrist endet am 13. März 2012. Derzeit ist noch nicht absehbar, wann der finale Standard veröffentlicht wird, aber eine Erstanwendung vor 2015 ist eher unwahrscheinlich. Da jedoch eine vollständige retrospektive Anwendung des Standards vorgesehen ist, sollten sich die Bilanzierenden bereits heute mit den Regelungen auseinandersetzen, um für die Zukunft unliebsame Auswirkungen auf die Umsatzrealisierung zu vermeiden.

Anita Dietrich, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Director im Servicebereich Capital Markets & Accounting Advisory Services – Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main und deutsche Vertreterin in der globalen IFRS Real Estate Industry Accounting Group von PwC.

Carolin Stoek, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Manager im Servicebereich Capital Markets & Accounting Advisory Services – Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main und Secretary der globalen IFRS Real Estate Industry Accounting Group von PwC.

Veröffentlichungen



Emerging Trends in Real Estate® Europe 2012

Urban Land Institute und PwC, Januar 2012, 60 Seiten, Softcover

Die neueste Ausgabe unserer Publikationsreihe beschreibt die wichtigsten aktuellen Entwicklungen des Immobiliensektors im europäischen Raum. Die Zukunftsperspektiven, die sie aufzeigt, wurden auf der Basis der Aussagen von über 690 Branchenexperten entwickelt, die im Rahmen einer Marktstudie befragt wurden.

Sie können die Publikation kostenlos herunterladen, indem Sie auf das Cover klicken.



Key Tax Issues at Year End for Real Estate Investors 2011/2012

PwC, Dezember 2011, 90 Seiten, nur als PDF-Datei erhältlich

Die aktualisierte Ausgabe dieser jährlich herausgegebenen Publikation gibt Investoren und Fondsmanagern im Immobiliensektor einen Überblick über gesetzliche Fristen im Steuerrecht und anstehende Aufgaben im Bereich der internationalen Steuerplanung und -strukturierung. Diese Informationen wurden für 35 Länder weltweit in übersichtlicher Form aufbereitet.

Sie können die Publikation kostenlos herunterladen, indem Sie auf das Cover klicken.

Weitere Newsletter und Publikationen aus dem internationalen Real-Estate-Netzwerk von PwC finden Sie auch unter „Publications“ auf unserer Webseite www.pwc.com/realestate.

Veranstaltungen

Informieren Sie sich hier über Messen und Veranstaltungen, bei denen Sie Einblicke in aktuelle Entwicklungen erhalten und direkt mit unseren Experten ins Gespräch kommen können.

MIPIM 2012

6.–9. März 2012, Cannes, Frankreich

Wir freuen uns, Sie auf der MIPIM 2012 begrüßen zu können. Wenn Sie einen Gesprächstermin mit einem unserer Experten vereinbaren möchten, stehen wir Ihnen gern in unserer Hospitality Suite, Palais des Festivals et des Congrès, zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartner

Im Bereich Real Estate von PwC arbeiten Immobilien-ökonom (ebs) und Immobilienbewerter, (MRICS, HypZert), Bankfachleute, Steuerberater, Juristen, Volks- und Betriebswirte, Finanzanalysten, Wirtschaftsprüfer, Wirtschafts- und Bauingenieure, Architekten und Projektentwickler, Ingenieure für Maschinenbau und Umwelttechnik, Branchenspezialisten (Hotel, Logistik und Flughafen) und IT-Experten interdisziplinär eng zusammen.

Auch wenn Sie Anmerkungen und Fragen zu einzelnen Beiträgen oder zu unserem Newsletter im Allgemeinen haben, können Sie sich gern an uns wenden. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

PwC Deutschland

Jochen Brücken

Country Leader Real Estate Germany

Tel.: +49 30 2636-1149

E-Mail: jochen.bruecken@de.pwc.com

Uwe Stoschek

Global Real Estate Tax Leader,

Real Estate Industry Leader EMEA

Tel.: +49 30 2636-5286

E-Mail: uwe.stoschek@de.pwc.com

PwC Deutschland ist mit 8.900 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von rund 1,45 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. An 28 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie Beratung in den Bereichen Deals und Consulting (Advisory).

PwC Österreich

Wolfgang Vejdovsky

Country Leader Real Estate Austria

Tel.: +43 1 50188-1150

E-Mail: wolfgang.vejdovsky@at.pwc.com

PwC Österreich beschäftigt rund 620 Mitarbeiter an Standorten in Wien, Dornbirn, Eisenstadt, Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Linz und Salzburg, die es uns ermöglichen, nahe beim Kunden zu sein. Die Kundenstruktur reicht dabei von kleinen und mittleren Unternehmen bis hin zu internationalen Großkonzernen und umfasst alle Branchen. PwC legt besonderen Wert auf modernste Prüfungs- und Beratungsansätze und die optimale Nutzung des Know-hows im nationalen und internationalen Netzwerk.

PwC Schweiz

Kurt Ritz

Country Leader Real Estate Switzerland

Tel.: +41 58 792-1449

E-Mail: kurt.ritz@ch.pwc.com

PwC Schweiz mit Standorten in Aarau, Basel, Bern, Chur, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Neuenburg, Sitten, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zug und Zürich bietet Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsberatung an. PwC Schweiz ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften, das in rund 150 Ländern weltweit vertreten ist.

Bestellung und Abbestellung

Wenn Sie den PDF-Newsletter *Real Estate Insights* bestellen möchten, senden Sie bitte eine leere E-Mail an SUBSCRIBE_real_estate_insights@de.pwc.com.

Wenn Sie den PDF-Newsletter *Real Estate Insights* abbestellen möchten, senden Sie bitte eine leere E-Mail an UNSUBSCRIBE_real_estate_insights@de.pwc.com.

Fotos: Titelseite, iStockphoto/Nikada; Seite 3, iStockphoto/nyul; Seite 5, Ojo Images/F1online; Seite 7, iStockphoto/Alexander Kirch; Seite 9, zefa/F1online; Seite 11, Corbis; Seite 13, iStockphoto/YT; Seite 15, iStockphoto/erwo1; Seite 17, iStockphoto/sturti; Seite 19, iStockphoto/Tomml

Die Beiträge sind als Hinweise für unsere Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Teile dieser Veröffentlichung/Information dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung durch den Herausgeber nachgedruckt und vervielfältigt werden. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© Februar 2012 PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.