

Newsletter Real Estate

Ausgabe August 2014

Inhalt

- A. Vorfälligkeitsentschädigung bei Verkauf einer Immobilie keine Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung..... 2**
- Der BFH hat mit Urteil vom 11. Februar 2014 (Az. IX R 42/13) zu der Frage Stellung genommen, ob zu zahlende Vorfälligkeitsentschädigungen als Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung abgezogen werden können, wenn der Verkäufer einer bisher vermieteten Immobilie ein zur Finanzierung der Anschaffungskosten aufgenommenes Darlehen vorzeitig ablöst, um das Objekt lastenfrei übereignen zu können.
- B. UPDATE: Erfolgswirksame Auflösung eines nicht werthaltigen Gesellschafterdarlehens in der Liquidationsschlussbilanz 3**
- In unserer Ausgabe 02/2013 hatten wir bereits ausführlich über Praxisfragen im Zusammenhang mit der Löschung einer Gesellschaft, bei der noch Gesellschafterverbindlichkeiten vorhanden sind, berichtet.
- C. Mietpreisbremse..... 4**
- Während die durchschnittlichen Mietpreise in Deutschland seit einigen Jahren im Gleichschritt mit dem Verbraucherpreisindex wachsen, so mussten einige Großstädte wie München, Hamburg und Frankfurt einen verhältnismäßig starken Anstieg der Mietpreise verzeichnen. Darunter hatten vor allem Gering- und Normalverdiener zu leiden, indem viele die Miete in ihrem langjährigen Wohnviertel nicht mehr zahlen konnten. Um diesem Problem entgegen zu wirken, haben sich Union und SPD bereits in ihrem Koalitionsvertrag darauf geeinigt, den übersteuerten Mieten ein Ende zu setzen.
- D. IAS 40 (Als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien) – Projektentwickler 6**
- Seit 2009 fallen auch die in der Entwicklung oder im Bau befindlichen Immobilien unter den Anwendungsbereich des IAS 40. Voraussetzung ist, dass die Immobilien nach Fertigstellung als Finanzinvestition gehaltene Immobilie genutzt werden soll.
- E. Besteuerung von Immobilien in Irland..... 7**
- Wie es scheint, erholt sich der Immobilienmarkt in Irland langsam aber sicher von den harten Zeiten. Es bleibt die Frage, wie sich der Crash auf das Investitionsverhalten der Investoren in gewerbliche Immobilien auswirkt.

A. Vorfälligkeitsentschädigung bei Verkauf einer Immobilie keine Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung

Der BFH hat mit Urteil vom 11. Februar 2014 (Az. IX R 42/13) zu der Frage Stellung genommen, ob zu zahlende Vorfälligkeitsentschädigungen als Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung abgezogen werden können, wenn der Verkäufer einer bisher vermieteten Immobilie ein zur Finanzierung der Anschaffungskosten aufgenommenes Darlehen vorzeitig ablöst, um das Objekt lastenfrei übereignen zu können.

Im Streitfall hatte sich die Verkäuferin bei der Veräußerung eines Grundstücks im Jahr 2010 vertraglich zur lastenfreien Übertragung des Grundstücks verpflichtet. Die Immobilie hatte sie im Jahr 1999 erworben und seitdem zur Erzielung von Vermietungseinkünften genutzt. Im Zuge der Ablösung einer Restschuld aus dem zur Anschaffung aufgenommenen Darlehen zahlte sie der kreditgebenden Bank eine Vorfälligkeitsentschädigung und machte diese in ihrer Steuererklärung als Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung geltend. Das Finanzamt versagte den Abzug mit der Begründung, dass der notwendige Veranlassungszusammenhang zwischen der Entschädigung und den Vermietungseinkünften nicht (mehr) bestehe.

Die hiergegen gerichtete Klage und Revisionsklage blieben erfolglos. Zwar zählen Schuldzinsen, die mit Einkünften in einem wirtschaftlichen Zusammenhang stehen, zu den Werbungskosten. Der Begriff der Schuldzinsen umfasst dabei auch Vorfälligkeitsentschädigungen. Allerdings fehlt es nach Ansicht des BFH im Streitfall an einem wirtschaftlichen Zusammenhang der Entschädigung mit den Vermietungseinkünften. Diese beruht zwar auf dem ursprünglichen Darlehen, das mit Blick auf die Finanzierung einer vermieteten Immobilie aufgenommen wurde. Das steuerrechtlich maßgebliche „auslösende Moment“ der Vorfälligkeitsentschädigung sei jedoch nicht der seinerzeitige Abschluss des Darlehensvertrags, sondern gerade dessen vorzeitige Ablösung im Hinblick auf die lastenfreie Veräußerung des Grundstücks. Der für den Werbungskostenabzug entscheidende wirtschaftliche Zusammenhang besteht somit nicht mehr mit der vormaligen Vermietung, sondern mit der Veräußerung der Immobilie. Eine Berücksichtigung bei den Vermietungseinkünften scheidet somit aus.

Das Urteil des BFH bedeutet nicht, dass Vorfälligkeitsentschädigungen generell nicht steuermindernd geltend gemacht werden können. So kommt ein Abzug als Werbungskosten in Betracht, wenn lediglich der zur Finanzierung eines vermieteten Grundstück aufgenommene Kredit mittels Umschuldung auf ein zinsgünstigeres Darlehen vorzeitig getilgt und dieses Grundstück nach wie vor zur Erzielung von Einkünften genutzt wird. Darüber hinaus kann die Vorfälligkeitsentschädigung gewinnmindernd als Veräußerungskosten beim Verkauf berücksichtigt werden, wenn der Verkauf – anders als im Streitfall – innerhalb der Veräußerungsfrist von 10 Jahren erfolgt und

damit nicht der nicht steuerbaren Vermögenssphäre zuzurechnen, sondern steuerbar ist.

Peter Rohrwild

B. UPDATE: Erfolgswirksame Auflösung eines nicht werthaltigen Gesellschafterdarlehens in der Liquidationsschlussbilanz

In unserer Ausgabe 02/2013 hatten wir bereits ausführlich über Praxisfragen im Zusammenhang mit der Löschung einer Gesellschaft, bei der noch Gesellschafterverbindlichkeiten vorhanden sind, berichtet.

Das Finanzgericht Köln hatte mit Urteil vom 06.03.2012 zur gerichtlichen Überprüfbarkeit und inhaltlichen Richtigkeit einer verbindlichen Auskunft Stellung genommen. Gegenstand der verbindlichen Auskunft war die Frage, ob bei der Liquidation einer GmbH ein steuerpflichtiger Gewinn entsteht, wenn im Zeitpunkt der Beendigung der Liquidation noch mit einem Rangrücktritt verbundene Gesellschafterverbindlichkeiten bestehen. Das Finanzamt kam zu dem Ergebnis, dass das Gesellschafterdarlehen in der Liquidationsschlussbilanz gewinnwirksam aufzulösen sei, da es im Zeitpunkt der Aufstellung der Liquidationsschlussbilanz unwahrscheinlich sei, dass die Verbindlichkeit künftig erfüllt werde.

In der hiergegen erhobenen Klage entschied das Finanzgericht, dass der Inhalt einer verbindlichen Auskunft im Hinblick auf seine materiell-rechtliche Richtigkeit in vollem Umfang gerichtlich überprüfbar sei. Ferner entschied das Finanzgericht im Hinblick auf den Gegenstand der verbindlichen Auskunft, dass eine betrieblich begründete Verbindlichkeit in der Handels- und Steuerbilanz ausgewiesen werden müsse, solange nicht der Gläubiger die Schuld erlässt oder die Verbindlichkeit aus sonstigen Gründen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht erfüllt zu werden braucht. Danach blieb es nach Ansicht des Finanzgerichts bei der Verpflichtung zur Passivierung der Verbindlichkeit. Auch sah es keinen Anlass, mit der Hinnahme der Liquidation einen stillschweigenden Forderungsverzicht zu unterstellen.

Das Finanzamt legte gegen die Entscheidung Revision ein. Im Revisionsverfahren entschied nunmehr der BFH mit Urteil vom 05.02.2014 (Az. I R 34/12), dass sich die gerichtliche Überprüfbarkeit einer verbindlichen Auskunft darauf beschränkt, ob das Finanzamt den zu beurteilenden Sachverhalt zutreffend erfasst hat und ob dessen rechtliche Einordnung in sich schlüssig und nicht evident rechtsfehlerhaft ist. Diese Voraussetzungen seien jedoch im Streitfall erfüllt. Die Auskunft des Finanzamtes, wonach eine mit einem Rangrücktritt verbundene Gesellschafterverbindlichkeit in der Liquidationsschlussbilanz gewinnwirksam aufzulösen sei, da sie aller Voraussicht nach nicht mehr erfüllt werde, sei zumindest diskussionswürdig und nicht evident rechtsfehlerhaft. Zumindest in Ausnahmefällen soll es nach Ansicht des BFH denkbar sein, dass mit einer Schuld keine wirtschaftliche Belastung mehr verbunden und diese

somit gewinnerhöhend auszubuchen ist. Unter welchen Umständen ein solcher Ausnahmefall gegeben ist und ob dies gemäß der Auffassung des Finanzamts für den dargestellten Fall der Liquidation zutrifft, lässt der BFH mangels Entscheidungserheblichkeit im Streitfall jedoch offen. Die erhoffte Klarstellung zu der eigentlich spannenden Frage, wie im Rahmen einer Liquidation mit zum Zeitpunkt der Löschung noch bestehenden (Rest-)Verbindlichkeiten zu verfahren ist, bleibt damit aus, so dass solche Fälle auch weiterhin mit erheblicher Rechtsunsicherheit behaftet sind.

Peter Rohrwild

C. Mietpreisbremse

Während die durchschnittlichen Mietpreise in Deutschland seit einigen Jahren im Gleichschritt mit dem Verbraucherpreisindex wachsen, mussten einige Großstädte wie München, Hamburg und Frankfurt einen verhältnismäßig starken Anstieg der Mietpreise verzeichnen. Darunter hatten vor allem Gering- und Normalverdiener zu leiden, indem viele die Miete in ihrem langjährigen Wohnviertel nicht mehr zahlen konnten. Um diesem Problem entgegen zu wirken, haben sich Union und SPD bereits in ihrem Koalitionsvertrag darauf geeinigt, den übersteuerten Mieten ein Ende zu setzen. Hierzu hat Justizminister Heiko Maas einen Gesetzesentwurf erarbeitet der zum einen eine Deckelung der Mietpreise für bestimmte Regionen in Deutschland bei Wiedervermietungen enthält und zum anderen die Einführung des Bestellerprinzips von Immobilienmaklern vorsieht. Die praktische Umsetzung dieser Neuerungen wird im Laufe des kommenden Jahres erwartet.

Bei der Wiedervermietung einer Wohnung soll der neue Mietpreis höchstens 10 % über dem Niveau der ortsüblichen Miete liegen dürfen. Diese Regelung soll für alle Regionen gelten, in denen der Wohnungsmarkt angespannt ist bzw. akuter Wohnungsmangel besteht. Welche Regionen das sind, obliegt dem Ausweis der Bundesländer. Die Mietpreisbremse soll dann in den festgelegten Gebieten für zunächst fünf Jahre die Mietpreise regulieren.

Ausgenommen hiervon sind Erstvermietungen von Neubauten. Hier soll der Vermieter den Mietpreis zunächst frei festlegen können. Auch Wohnungen die umfassend modernisiert wurden, sind drei Jahre von der Mietpreisbremse ausgeschlossen. Offen bleibt dabei im Gesetzesentwurf, was „umfassend modernisiert“ heißt. Eine weitere Ausnahme beschreibt den Fall, dass sich die Miete bereits vor Einführung der Mietpreisbremse über dem ortsüblichen Niveau befand. In diesen Fällen braucht die Miete nicht abgesenkt werden. Für bestehende Mietverträge ändert sich vorerst nichts, da die Mietpreisbremse nur bei Wiedervermietungen greift. Für diese Verträge gilt aber weiterhin eine Kappungsgrenze, nach der die Miete innerhalb von 3 Jahren nicht um mehr als 20 % steigen darf. Schon jetzt sind Bundesländer ermächtigt diese Kappungsgrenze in bestimmten Gebieten oder Städten auf 15 Prozent zu senken, um den regionalen Wohnungsmarkt zu regulieren.

Neben der Mietpreisbremse sieht der Referentenentwurf mit dem Bestellerprinzip eine weitere Maßnahme vor, die der Entspannung des Wohnungsmarktes dienen soll. Diesem Prinzip liegt der marktwirtschaftliche Grundsatz „Wer bestellt, der zahlt!“ zugrunde. Immobilienmakler dürfen künftig von Mietinteressenten, laut Gesetzentwurf, keine Provision mehr verlangen. Es sei denn, die Wohnungssuchenden erteilen den Vermittlern zuvor einen Suchauftrag in Textform. Bestellt der Vermieter den Immobilienmakler, dann kann er die Kosten nicht dem künftigen Mieter auferlegen, sondern hat diese selbst zu tragen. Bereits jetzt fürchten viele Makler heftige Umsatzeinbußen aufgrund dieser Regelung. Kritiker des Bestellerprinzips erwarten eine anderweitige Umlegung von Kosten des Vermieters auf den Mieter, wie beispielsweise in Form von höheren Mieten oder Abstandszahlungen. Ganz neu ist die Idee von Justizminister Heiko Maas jedoch nicht. In den Niederlanden beispielsweise gibt es das sogenannte Bestellerprinzip bereits schon und dort funktioniert es seit Jahren tadellos.

Seit der Veröffentlichung hat der Gesetzesentwurf insgesamt viel Kritik einstecken müssen. Häufig wird es als problematisch angesehen, dass Neubauwohnungen bereits bei der zweiten Vermietung als Bestandswohnungen klassifiziert werden und damit der Regelung der Mietpreisbremse unterliegen. Hierdurch seien Anreize für Investoren genommen, in den Wohnungsneubau zu investieren, was Wohnungsknappheit zur Folge hat und woraus wiederum steigende Mieten resultieren. Gefordert wird daher Neubauwohnungen von der Mietpreisbremse für einen Zeitraum von 10 Jahren freizustellen. Der Deutsche Mieterbund sieht vor allem ein Problem darin, dass den Vermietern die finanzielle Grundlage für Neuinvestitionen genommen wird. Die Neuregelung könnte auch dazu führen, dass Modernisierungsmaßnahmen vom Vermieter aufgeschoben werden, bis sie unter die Kategorie „umfassende Modernisierungsmaßnahmen“ fallen und damit eine Neufestsetzung des Mietpreises ermöglicht wird.

Festzuhalten bleibt, dass der Referentenentwurf weit davon entfernt ist zweckdienlich zu sein und dabei die Interessen aller zu berücksichtigen. Vermietern kann jedoch bereits jetzt empfohlen werden, künftig Index- oder Staffelmietverträge abzuschließen, um Wohnungsinvestitionen mit bestmöglichem Inflationsschutz vornehmen zu können. So könnte beispielsweise der vom Statistischen Bundesamt erstellte Warenkorb als Preisindex dienen. Weiterhin ist den Vermietern zu empfehlen, gegen eine Einbeziehung ihrer Immobilie in ein Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt notfalls gerichtlich vorzugehen, wenn Zweifel an der Richtigkeit dieser Eingrenzung bestehen. Weiterhin könnte die korrekte Berechnung der ortsüblichen Vergleichsmiete ein Streitpunkt werden. Diese richtet sich laut Gesetz nach den Entgelten für Wohnraum vergleichbarer Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage. Hieraus entsteht für die Bewertung einer Immobilie erheblicher Ermessensspielraum.

D. IAS 40 (Als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien) – Projektentwickler

Seit 2009 fallen auch die in der Entwicklung oder im Bau befindlichen Immobilien unter den Anwendungsbereich des IAS 40. Voraussetzung ist, dass die Immobilien nach Fertigstellung als Finanzinvestition gehaltene Immobilie genutzt werden soll.

Hinsichtlich der Bewertung steht dem Projektentwickler das Wahlrecht zu, die Projektentwicklung zum Fair Value (sofern verlässlich ermittelbar) oder zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten (unter Angabe des Fair Value im Anhang) zu bilanzieren.

Die Bewertung nach dem Anschaffungs- oder Herstellungskostenmodell erfolgt nach IAS 16 „Sachanlagen“ und wird hier nicht weiter vertieft.

Die Bewertung zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung des Projektes in der Bilanz erfolgt sowohl nach dem Fair Value-Modell und dem Anschaffungskostenmodell mit seinen Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Diese werden nach IAS 16 bemessen.

Für die Folgebewertung stellt sich die Frage, wie vor dem Hintergrund der Unsicherheit noch anfallender Baukosten - und wann ein Fair Value verlässlich ermittelt werden kann. Hierbei ist die Phase der Projektentwicklung entscheidend, wobei typischerweise folgende Kriterien maßgeblich sind.

- Regelungen des Fertigungsauftrags
- Status der Baugenehmigung
- Phase der Gebäudeentwicklung
- Einschätzung, ob es sich um ein Projekt handelt, das eher typisch für den Markt ist (Standardprojekt)
- Grad der Verlässlichkeit des Zahlungsmittelflusses nach Fertigstellung
- Individuelles Entwicklungsrisiko der Immobilie
- Erfahrungen der Vergangenheit mit vergleichbaren Projekten

Bei der Folgebewertung wird üblicherweise das Residualwertverfahren herangezogen. Dabei ist zunächst vom Verkehrswert der fertiggestellten Immobilie auszugehen. Von diesem sind ggf. Vermarktungskosten und der Mietausfall nach Fertigstellung über die geschätzte Vermarktungsdauer in Abzug zu bringen. Des Weiteren sind Herstellungs- und Finanzierungskosten sowie alle sonstigen Kosten, die mit der Erstellung der Immobilie in Zusammenhang stehen, mindernd zu berücksichtigen.

Ein angemessener Entwicklergewinn wird als Anteil der Gesamtkosten an dem Verkehrswerts nach Fertigstellung bestimmt. Bei der Bemessung dieses Anteils (Bandbreiten zwischen 10 und 30 %) sind diverse Risiken zu berücksichtigen: Planungsrisiken, Zeitverzögerungsrisiken, Kostenrisiken, Vermarktungsrisiken etc. Da diese mit Projektfortschritt abnehmen, ist jeweils lediglich das verbleibende Projektrisiko einzubeziehen.

Bildet man den Saldo zwischen Verkehrswert, Gesamtkosten und Entwicklergewinn, ergibt sich der Wert der Projektentwicklung.

In dem beschriebenen Vorgehen sind auch die Überlegungen für die verlustfreie Bewertung enthalten. Es werden die zu erwartenden Gesamtkosten berücksichtigt und somit ist sichergestellt, dass keine Gewinne realisiert werden, die nicht entstehen. Es ist folglich auf den beizulegenden Wert des Projekts abzuschreiben.

Da das beschriebene Bewertungsmodell höchst sensibel auf Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen reagiert, sind die Ergebnisse stets anhand von Marktvergleichsdaten zu überprüfen. Dies wird jedoch vor dem Hintergrund einer geringen Anzahl von Transaktionen für unfertige Bauten erschwert.

Aus den Unsicherheiten der Schätzungen der zugrundeliegenden Parameter sowie der Abwesenheit eines aktiven Markts, ergeben sich folglich hohe Anforderungen an die Zuverlässigkeit und Dokumentation der Wertermittlung. Dem stehen jedoch die Vorteile einer früheren Gewinnrealisierung und somit einem höheren Eigenkapitalausweis entgegen.

Andreas Weissinger & René Witzel

E. Besteuerung von Immobilien in Irland

Wie es scheint, erholt sich der Immobilienmarkt in Irland langsam aber sicher von den harten Zeiten. Es bleibt die Frage, wie sich der Crash auf das Investitionsverhalten der Investoren in gewerbliche Immobilien auswirkt. Die Erholung ist nun spürbar in Gang gekommen und der Markt beginnt weiter an Fahrt aufzunehmen. In diesem Artikel betrachten wir näher, was Investoren in der Boomphase des "keltischen Tigers" motivierte und ziehen einen Vergleich dazu, was jetzt Investoren in der Folge wichtig ist. Wir untersuchen außerdem alternative Methoden für Investitionen in Immobilien.

Früher waren die Gewinne, die mit Immobilienspekulationen erzielt werden konnten, die Grundlage für die Investitionstätigkeit. Im Detail:

- Den Hauptnutzen erzielten Investoren durch den endgültigen Verkauf der Immobilie. Häufig war das einzige Ziel nur der Profit, der mit dem "Handel" der Immobilien erzielt wurde, und die relativ niedrigen Einnahmen aus der in der Zwischenzeit erfolgten Vermietung der Immobilien hatten keinen Einfluss auf die Entscheidungen.
- Der dynamische Markt ermöglichte Investoren einen schnellen Verkauf der Immobilien. Daher erfolgten bei den Investoren keine langfristigen Engagements in ihre Immobilien.
- Vor dem 14. Oktober 2008 betrug die Kapitalertragssteuer (Capital Gains Tax, CGT) 20 % auf Veräußerungen. Eine niedrige Kapitalertragssteuer stellte somit für Investoren, die Immobilien veräußern wollten, kein Hindernis mehr dar.

- Die Erleichterungen nach Section 23 und Section 50 und andere Anreize in Bezug auf Immobilien waren gegeben. Die Erleichterung nach Section 23 ermutigte Käufer, Immobilien in weniger florierenden Gebieten zu kaufen. Diese betraf die Ausgaben, die bei Kauf, Bau, Umbau oder Sanierung einer qualifizierten Immobilie angefallen sind. Die Immobilie musste für einen Zeitraum von 10 Jahren qualifiziert vermietet werden. Unter einer Reihe von Voraussetzungen wurden die qualifizierten Ausgaben mit den Mieteinnahmen verrechnet und ein Überschuss konnte vorgetragen werden. Section 50 war eine ähnliche Erleichterung, bezog sich jedoch speziell auf Studentenwohnungen. Diese Erleichterungen waren für Investoren sehr attraktiv, da die qualifizierten Ausgaben in vielen Fällen mit den gesamten Mieteinnahmen verrechnet wurden. Der Überschuss konnte auch mit anderen Mietobjekten verrechnet werden, die nicht unter die Erleichterung fielen. Somit hatten sich für einen längeren Zeitraum die zu versteuernden Vermietungsergebnisse deutlich reduziert oder waren sogar gleich Null. Da die Steuerschuld im Vergleich zu anderen Faktoren unerheblich war, haben sich die Investoren verständlicherweise weniger um die Steuern gesorgt.
- Im Vergleich zu den Immobilienwerten waren die Mietrenditen eher niedrig. Aufgrund der niedrigen Mieteinnahmen waren für die Investoren die Steuern auf Mieten weniger von Bedeutung.
- Tilgungsfreie Hypotheken (oder Abwandlungen davon) waren ein beliebtes Finanzierungsmittel, was die zu versteuernden Mieteinnahmen weiter gedrückt hat.

Im Zuge der Krise sind die Investoren in Bezug auf Immobilienspekulation noch vorsichtiger geworden und halten wahrscheinlich Immobilien für längere Zeiträume, da sie die Auswirkungen des Crash noch gut in Erinnerung haben. Verglichen mit der Boomphase des "keltischen Tigers" ist der Markt in Irland jetzt weniger dynamisch. Die Investoren konzentrieren sich jetzt mehr darauf, hohe Mietrenditen zu erzielen, um sicherzustellen, dass sie ihre Hypotheken zurückzahlen bzw. die Anforderungen an ihr Einkommen erfüllen können. Folgende Steuerfragen beeinflussen den Markt:

- Die Kapitalertragssteuer ist jetzt deutlich höher (33 %), was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Investoren ihre Immobilien länger halten und sich mehr auf ihre Mieteinnahmen konzentrieren.
- Eine mit dem Finance Act 2012 eingeführte Erleichterung in Bezug auf die Kapitalertragssteuer förderte weitere Investitionen zwischen dem 7. Dezember 2011 und dem 31. Dezember 2014. Unter einer Reihe von Voraussetzungen sind Gewinne aus Wohn- und gewerblichen Immobilien, die in diesem Zeitraum von Privatpersonen oder Unternehmen erworben wurden und für mindestens 7 Jahre gehalten werden, basierend auf einem Verhältnis der 7 Jahre dauernden Haltefrist zur gesamten Besitzzeit von der Kapitalertragssteuer befreit. Die Erleichterung ermutigt Investoren, Immobilien für einen längeren Zeitraum zu halten, eben mindestens für 7 Jahre.

- Die Verringerung des zu versteuernden Einkommens ist heute ein wichtiger Aspekt, da die Vorteile der Erleichterungen, die früher in Anspruch genommen wurden, durch neue Rechtsvorschriften, wie die Beschränkung für Spitzenverdiener, die bestimmte Erleichterungen einschränkt (Erleichterungen nach Section 23 und Immobilien, für die eine beschleunigte Abschreibung gewährt wird) verringert wurden. Dies soll sicherstellen, dass vermögende Privatpersonen eine faire Steuerlast tragen. Darüber hinaus wurde im Finance Act 2012 ein zusätzlicher Zuschlag von 5 % als "Universal Social Charge" auf das Einkommen festgelegt, der durch bereichsbasierte Abschreibungen, spezifizierte Abschreibungen und die Erleichterungen nach Section 23 geschützt wird. Dies gilt für Privatpersonen, deren Bruttoeinkommen 100.000 € oder mehr beträgt.
- Die mit dem Finance Act 2012 eingeführte Rechtsprechung legt fest, dass für Immobilien, deren steuerliche Relevanz vor 2015 endet, nicht in Anspruch genommene spezifizierte Abschreibungen und nicht in Anspruch genommene bereichsbasierte Abschreibungen, die vorgetragen werden, verloren gehen können. Die Bestimmungen gelten für passive Unternehmen und passive Privatinvestoren. Dies würde die Steuerschuld für diese Investoren erhöhen.
- Tilgungsfreie Hypotheken werden nicht mehr angeboten und ein Anstieg der Barzahlungskäufer bedeutet, dass sich die Hypothekenzinsen in vielen Fällen reduziert haben oder wegfallen und somit die zu versteuernden Mieteinnahmen nicht mindern, wodurch bei der Steuer höhere Mieteinnahmen anzusetzen sind.
- Eine Steueränderung, von der Investoren profitieren, ist die Stempelsteuer. Die Höhe der Stempelsteuer für Immobilien ist dramatisch von 9 % auf bis zu 1 % oder 2 % gesunken. Jedoch läuft jetzt die Erleichterung für Blutsverwandtschaft aus (Consanguinity Relief - eine Erleichterung, bei der sich die normale Stempelsteuer bei der Übertragung von gewerblichen Immobilien zwischen bestimmten Verwandten halbiert)

In der jüngsten Zeit haben sich die Eigentumsstrukturen für Immobilien verändert. Aufgrund der persönlichen finanziellen Verhältnisse (z. B. Insolvenzprobleme, Konkursprüfung oder um eine effiziente Rückzahlung einer Hypothek sicherzustellen) und vielleicht auch aus Angst vor einem weiteren Zusammenbruch des Immobilienmarkts sahen sich einige Immobilienbesitzer gezwungen, ihre Finanzen und ihr Vermögen neu zu strukturieren und zu erwägen, eine Immobilie in einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu halten. Um eine doppelte Steuerbelastung zu vermeiden, orientieren sich ggf. Investoren eher langfristig, verschieben die Investition auf unbestimmte Zeit und belassen diese für zukünftige Generationen in der Gesellschaft.

Auch andere Eigentumsstrukturen für Immobilien werden immer beliebter. Nachfolgend geben wir einen kurzen Überblick über den Irish Qualifying Investment Fund (QIF) und die Real Estate Investment Trusts (REITs).

- **QIF** - Ein QIF ist ein immer beliebteres Konstrukt, mit dem Anlageobjekte in Irland besonders von gebietsfremden Investoren gehalten werden. Es bietet sowohl

hinsichtlich der Liquidität als auch der Steuereffizienz erhebliche Vorteile. Ein QIF ist ein Fondsinstrument, das sich speziell an anspruchsvolle Privatinvestoren und institutionelle Investoren richtet. Alle Investoren müssen eine Mindestzeichnungssumme von 100.000 € einbringen und bestimmte Anforderungen an die Finanzmittel erfüllen. Während ein QIF von der irländischen Zentralbank (Central Bank of Ireland) zugelassen werden muss und unter deren Aufsicht steht, sind die normalen Investitions- und Kreditaufnahmebeschränkungen, die im Allgemeinen für irische Fonds gelten, für QIFs automatisch ausgeschlossen. Angesichts dieser Flexibilität sind diese Instrumente für riskantere alternative Investmentstrategien geeignet, wie Hedgefonds, Immobilienfonds und Venture Capital/Private Equity Fonds. QIFs sind, unabhängig davon, wo ihre Investoren ansässig sind, von der irischen Steuer auf ihre Erträge und Gewinne befreit. Für die Ausgabe, Übertragung oder Rückgabe von Anteilen eines Fonds sind keine irischen Stempel-, Kapital- oder sonstige Abgaben fällig. Für Fonds, die als Investmentgesellschaft, Unit Trust oder ILP eingerichtet sind, gilt eine Exit-Tax-Regelung. Gemäß dieser Regelung fällt auf Ertragsausschüttungen oder Zahlungen für Rückkäufe an nicht in Irland ansässige Investoren, unabhängig davon, wo diese ansässig sind, keine irische Quellensteuer an. Bestimmte irische Investoren, die befreit sind, können ebenfalls von der Quellensteuer befreite Zahlungen empfangen. Der QIF muss für Steuerzwecke in Irland ansässig sein, um von dieser Steuerbefreiung und von dem breiten Spektrum irischer Doppelbesteuerungsabkommen profitieren zu können. Daher sollten das strategische Management und die Kontrolle (einschließlich Vorstandssitzungen) in Irland erfolgen. Die Auslagerung von vielen wichtigen Funktionen im Tagesgeschäft, wie Investment-Management, an nicht in Irland ansässige Unternehmen sollte dies nicht beeinträchtigen. Bestimmte Dienstleistungen, die für einen Fonds erbracht werden, wie Vermögensverwaltungsdienstleistungen, Verwaltungsdienstleistungen, Marketingdienstleistungen und Depotverwaltungsdienstleistungen, sind von der Mehrwertsteuer befreit. Für andere Dienstleistungen, die für einen Fonds erbracht werden, kann ggf. Mehrwertsteuer fällig werden. Die Rückerstattung der Mehrwertsteuer ist jedoch möglich, soweit der Fonds entweder Nicht-EU-Vermögenswerte oder Nicht-EU-Investoren umfasst. Ein QIF kann als Investment-Kommanditgesellschaft, Common Contractual Fund, Unit Trust und, am häufigsten, als Part XIII Gesellschaft gegründet werden. Für die Arten der Vermögenswerte, in die der Fonds investieren kann, bestehen keine Beschränkungen. Bestimmte Arten von Fonds erfordern jedoch ein weiteres Prüfungsverfahren durch die Zentralbank, was z. B. auf Immobilienfonds zutrifft.

- **REITs** - Mit dem Finance Act 2013 wurde eine neue Steuerinitiative eingeführt, um nationale und internationale Investments in den irischen Immobiliensektor zu fördern. Ein REIT ist eine börsennotierte Gesellschaft, mit der vermietete Anlageobjekte gehalten werden und mit der Investoren weitgehend ähnliche Renditen erzielen können wie bei einer Direktinvestition in eine Immobilie, während sie gleichzeitig von der Risikostreuung durch Investments in mehrere Immobilien pro-

fitieren. Es ist ein international anerkanntes Modell für Investments in Immobilien, das den Investoren in den USA, in Europa, Asien und Australien vertraut ist und für institutionelle Investoren, Private Equity Fonds und Pensionsfonds attraktiv ist. Die Rechtsvorschriften legen die Befreiung von der Körperschaftssteuer und der Quellensteuer fest, die sich aus dem Vermietungsgeschäft mit Immobilien ergibt. Er unterliegt mehreren strengen Bedingungen, einschließlich irischer Niederlassung und Notierung an einer anerkannten Börse. Steuer ist nur auf der Ebene der Gesellschafter zu zahlen, wobei die Gesellschaft den Großteil seiner Gewinne jedes Jahr an die Gesellschafter ausschütten muss. Wenn eine Gesellschaft Anlageobjekte hält, kann dies typischerweise zu einer Doppelbesteuerung führen, da die Gesellschaft ggf. für die Körperschaftssteuer auf Gewinne haftet und die Gesellschafter ggf. für die Steuer auf die Ausschüttungen der Gesellschaft haften. Diese attraktive Erleichterung dürfte Investoren ermutigen, Beteiligungen länger zu halten.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich in der jüngsten Vergangenheit die steuerlichen Betrachtungen für gewerbliche Immobilienbesitzer aufgrund des verschiedenartigen gewerblichen Umfelds in Irland dramatisch geändert haben. Während man früher keine große Motivation sah, Steuern auf Mieteinnahmen zu mindern, gibt es jetzt einen Anstoß, um die Effizienz in diesem Bereich zu maximieren, da sich jetzt die Investoren wieder mehr auf Nachhaltigkeit konzentrieren. Die oben dargelegten Anlagekonstrukte sollen weitere Investments aus irischen und ausländischen Quellen fördern und die Erholung des irischen Immobilienmarkts unterstützen.

Donald Leahy

Baker Tilly Ryan Glennon
Trinity House, Charleston Road, Ranelagh, Dublin 6
Irland
www.bakertillyrg.ie

Autoren dieser Ausgabe



Peter Rohrwild
Steuerberater

Tel.: +49 89 55066-340
peter.rohrwild@bakertilly.de



Verena von Tresckow-Bronke
Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin
Tel.: +49 69 366002-211
verena.vontresckow-bronke@bakertilly.de



Rene Witzel
Wirtschaftsprüfer

Tel.: +49 69 366002-211
rene.witzel@bakertilly.de



Andreas Weissinger
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Tel.: +49 89 55066-310
andreas.weissinger@bakertilly.de

Impressum

Baker Tilly Roelfs, Cecilienallee 6-7, 40474 Düsseldorf

Hinweis

Die in diesem Newsletter enthaltenen Beiträge sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand verfasst. Eine Haftung kann trotz sorgfältiger Bearbeitung nicht übernommen werden. Die Ausführungen dienen ausschließlich der allgemeinen Information und können daher eine qualifizierte, fachliche Beratung im Einzelfall weder ganz noch teilweise ersetzen. Baker Tilly Roelfs steht Ihnen dazu gerne zur Verfügung.

Über Baker Tilly Roelfs

Baker Tilly Roelfs – ehemals RölfsPartner – gehört zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften Deutschlands und ist unabhängiges Mitglied im weltweiten Netzwerk Baker Tilly International. Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Steuerberater sowie Unternehmensberater bieten gemeinsam mittelständischen Unternehmen, öffentlichen Institutionen und vermögenden Personen ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratung an.

Baker Tilly Roelfs entwickelt Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Mandanten ausgerichtet sind und setzt diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. Auf Basis einer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die mandatsverantwortlichen Partner interdisziplinäre Teams aus Spezialisten zusammen, die den jeweiligen Projektanforderungen genau entsprechen. Die interdisziplinären Kompetenzen sind gebündelt in den Competence Centern Financial Services, Fraud • Risk • Compliance, Private Clients, Public Sector, Real Estate, Restructuring, Sport, Transactions sowie Versorgungseinrichtungen. In Deutschland ist Baker Tilly Roelfs mit 750 Mitarbeitern an zwölf Standorten vertreten. Für die Beratung auf globaler Ebene sorgen 161 Partnerunternehmen mit über 27.000 Mitarbeitern in 137 Ländern innerhalb des weltweiten Netzwerks unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Baker Tilly International.

www.bakertilly.de