

Real Estate

Law & Tax Consulting
Global network **Quality**
Interdisciplinary



BAKER TILLY
ROELFS

Newsletter Real Estate

Ausgabe Juni 2015

Inhalt

- A. Baker Tilly Roelofs und TPW-Gruppe schließen sich zusammen 2
- B. Immobilien-AIF unter dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) – Aktuelle
Entwicklungen 3
- C. Corporate Real Estate Management in Deutschland – unterschätztes
Optimierungspotenzial 6
- D. Umsatzsteuer bei Lieferung von Elektrizität, Wärme, Wasser und
Abfallentsorgung durch den Vermieter – EuGH-Urteil vom 16.04.2015 7
- E. Doch keine steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung 9
- F. Handelsrechtliche Umsatzrealisierung bei Werkleistungen 10
- G. Deutsche Investoren sagen “Ja, bitte!” zu US-Immobilien-Investitionen 11

A. Baker Tilly Roelfs und TPW-Gruppe schließen sich zusammen

Baker Tilly Roelfs und die TPW-Gruppe werden sich zusammenschließen. Das haben die beiden Unternehmen vor einigen Wochen bekannt gegeben. Sowohl für Baker Tilly Roelfs als auch für die TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG, eine der größten partnerschaftlich geführten interdisziplinären Kanzleien in Hamburg, bedeutet dieser strategische Zusammenschluss inhaltlich und auch geografisch eine sinnvolle Erweiterung des bestehenden Beratungs- und Dienstleistungsangebotes. Neben der nationalen Präsenz an zwölf Baker Tilly Roelfs-Standorten in ganz Deutschland tritt die TPW-Gruppe mit diesem Schritt auch in das weltweite Netzwerk Baker Tilly International ein. Die Gesellschaft erhält so Zugang zu 154 Partnerunternehmen mit über 27.000 Mitarbeitern in 133 Ländern. Baker Tilly Roelfs wird mit der Fusion vor allem seine Präsenz in Hamburg und Norddeutschland massiv ausbauen und damit seiner Strategie folgen, in allen deutschen Wirtschaftsmetropolen qualitativ und quantitativ führend präsent zu sein. Von Seiten TPW werden sich 20 Partner und 250 Mitarbeiter in Hamburg mit Baker Tilly Roelfs zusammenschließen. In Summe werden dann deutschlandweit 1.050 Mitarbeiter einen Jahresgesamtumsatz von knapp 135 Millionen Euro erwirtschaften. Der Zusammenschluss soll nach Finalisierung der Vollzugsvereinbarungen kurzfristig erfolgen und nach einer entsprechenden Übergangsphase auch durch einen gemeinsamen Marktauftritt unter dem Namen Baker Tilly Roelfs nach außen verdeutlicht werden.

Das Dienstleistungsangebot von TPW umfasst Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Financial Services mit einer ganz besonderen, traditionellen Stärke im Schifffahrtsbereich. Zudem hat die Gruppe in den letzten Jahren vor allem auch den Auf- und Ausbau von rechtlicher und steuerlicher Beratung im Immobiliensektor forciert.

Weitere Informationen über TPW finden Sie unter www.tpw.de.

Autor und Kontakt:



Frank Schröder

Tel.: +49 211 6901-1200
frank.schroeder@bakertilly.de

B. Immobilien-AIF unter dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) – Aktuelle Entwicklungen

Im Real Estate Newsletter wurde zuletzt im August 2013 über die gesetzliche Neuregelung von Immobilienfonds durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) berichtet. Mit dem KAGB wurde ein einheitlicher und umfassender Aufsichts- und Regulierungsrahmen für Alternative Investmentfonds (AIF) und deren Manager geschaffen. Das KAGB ist mittlerweile seit fast zwei Jahren in Kraft. Bislang haben nach Angaben der BaFin seit Inkrafttreten des KAGB bis einschließlich erstes Quartal 2015 38 geschlossene inländische Publikums-AIF die Vertriebsgenehmigung erhalten.¹ Davon sind 23 AIF der Assetklasse Immobilien zuzuordnen. Was hat sich seit Einführung des KAGB getan und wie sehen die aktuellen Entwicklungen für Immobilien-AIF unter dem KAGB aus?

Das erste Jahr nach dem Inkrafttreten des KAGB war für die neu gegründeten Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) von Immobilienfonds geprägt von erheblichen Rechtsunsicherheiten bei der Auflage neuer Fonds hinsichtlich der Auslegung des KAGB. Diese betrafen insbesondere die Erstellung der Anlagebedingungen, nach denen sich das Rechtsverhältnis des AIF zu seinen Anlegern bestimmt. In den Anlagebedingungen werden u. a. die erwerbbaaren Anlageobjekte und die dem AIF belastbaren Kosten festgelegt. Hierfür fehlten zunächst klare Vorgaben und Muster, sodass der Genehmigungsprozess der Anlagebedingungen von Publikums-AIF durch die Bundesanstalt für Finanzaufsicht (BaFin) erhebliche Zeiten in Anspruch nahm und sich teilweise über Monate hinzog. Auch die Gestaltung der Vergütungen und die Frage, inwieweit diese sich am Nettoinventarwert² orientieren müssen, bereitete zahlreiche Diskussionen.

Seit Mitte 2014 sind jedoch wesentliche Fragen geklärt und der bis dahin aufgetretene „Genehmigungsstau“ für Publikums-AIF bei der BaFin konnte aufgelöst werden. Zwischenzeitlich gibt es von der BaFin herausgegebene Muster-Anlagebedingungen mit Muster-Kostenklauseln sowie zahlreiche BaFin-Merkblätter und Rundschreiben, die für gewisse Sicherheit hinsichtlich der Rechtsauffassungen der BaFin sorgen.

Dennoch sind weiterhin eine Reihe von Fragen hinsichtlich der Anwendung des KAGB offen. Diese betreffen u. a. die Häufigkeit der Ermittlung eines Nettoinventarwertes, den Erwerb von nicht risikogemischten AIF und die Bestandteile der Gesamtkostenquote.

¹ „Investmentfonds-Datenbank“ der BaFin,
http://www.bafin.de/DE/DatenDokumente/Datenbanken/Investmentfonds/investmentfonds_node.html

² Der Nettoinventarwert ergibt sich aus den Verkehrswerten aller Vermögensgegenstände abzüglich der Verbindlichkeiten des AIF (vgl. § 168 KAGB).

Ermittlung des Nettoinventarwertes – einmal oder mehrmals jährlich?

Nach § 297 Abs. 2 Satz 1 KAGB ist der am Erwerb eines Anteils an einem AIF interessierte Privatanleger während der Zeichnungsphase vor Vertragsschluss über den jüngsten Nettoinventarwert oder den jüngsten Marktpreis zu informieren. Da für AIF kein funktionierender Zweitmarkt mit der Bildung verlässlicher Marktpreise existiert, ist dabei u.E. grundsätzlich auf den Nettoinventarwert abzustellen. Die Ermittlung ist i.d.R. mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Daher wäre es zu begrüßen, wenn eine einmalige jährliche Ermittlung im Rahmen des Jahresberichts ausreichend wäre, sofern keine besonderen Geschäftsvorfälle auftreten (z. B. Erwerb weiterer Immobilien).

Erwerb nicht risikogemischte AIF:

Bei nicht-risikogemischten AIF ist der Grundsatz der Risikomischung nach § 262 Abs. 1 KAGB nicht erfüllt. Hierbei handelt es sich z. B. um Immobilien-AIF, die nur in eine langfristig vermietete Immobilie investieren. Anteile an nicht risikogemischten AIF dürfen gemäß § 262 Abs. 2 KAGB nur von Anlegern erworben werden, die mindestens Anteile in Höhe von EUR 20.000 zeichnen und die bestimmte definierte Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand haben.³ Noch nicht abschließend geklärt ist derzeit, welche Erfahrungen genau im Einzelfall erforderlich sind und wie die Prüfung der Einhaltung dieser Kriterien durch die Kapitalverwaltungsgesellschaft vorgenommen werden muss. Hinzu kommt, dass die BaFin nach unseren Erfahrungen in Bezug auf nicht-risikogemischte AIF nun auch vermehrt dazu übergeht, bei der Genehmigung der Vertriebsanzeige bestimmte Sicherungsmaßnahmen zu fordern. Diese beinhalten, dass die Kapitalverwaltungsgesellschaft z. B. durch Klauseln im Gesellschaftsvertrag sicherstellen muss, dass auch im Wege der Erbschaft, Schenkung oder Veräußerung nur eine Übertragung auf qualifizierte Anleger mit den gesetzlich geforderten Erfahrungen und Kenntnissen möglich ist.⁴

Gesamtkostenquote

In den wesentlichen Anlegerinformationen einer Kapitalanlage muss eine Gesamtkostenquote ausgewiesen werden⁵, die sämtliche vom AIF im Jahresverlauf getragenen Kosten im Verhältnis zum Nettoinventarwert umfasst. Es fehlt noch eine klare Definition, welche Kosten genau hier einzubeziehen sind. Strittig ist insbesondere die Einbeziehung von Finanzierungskosten, Instandhaltungskosten und Kosten auf Ebene von Objektgesellschaften. Derzeit ist zu beobachten, dass in der Praxis sehr unterschiedliche Kosten in dieser Gesamtkostenquote enthalten sind. Der vom Gesetzgeber intendierte Vergleich zwischen verschiedenen AIF ist somit derzeit nur bedingt möglich. Aus Vorsichtsgründen sollte u.E. eine eher weitgehende Auslegung des Kostenbe-

³ Die Anforderungen finden sich in § 1 Absatz 19 Nummer 33 Buchstabe a Doppelbuchstabe bb bis ee KAGB.

⁴ Die Anforderungen finden sich in § 1 Absatz 19 Nummer 33 Buchstabe a Doppelbuchstabe bb bis ee KAGB.

⁵ zu den Details vgl. § 270 Abs. 1 i.V.m. § 166 Abs. 5 KAGB

griffs erfolgen und im Zweifel eine Einbeziehung der fraglichen Kosten vorgenommen werden.

Auch wenn hinsichtlich des KAGB längst noch nicht alle offenen Fragen geklärt sind, stehen für die AIF bereits die nächsten Regulierungen an. Wesentlich Auswirkungen auf den Vertrieb von AIF werden insbesondere MiFID II (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente) und die PRIIPS-Verordnung (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products) haben.

Die Richtlinie MiFID II trat am 3. Juli 2014 in Kraft. Die Mitgliedsstaaten der EU müssen die Richtlinie bis zum 3. Juli 2016 in nationales Recht umsetzen. Von den Regelungen von MiFID II sind in erster Linie Finanzdienstleister und Banken betroffen. Aber auch für Finanzanlagevermittler nach § 34f GewO ergeben sich voraussichtlich verschärfte Anforderungen. Gemäß Artikel 3 Abs. 1 der MiFID II-Richtlinie haben die Mitgliedstaaten zwar das Recht, bestimmte Fondsvermittler vom direkten Anwendungsbereich auszunehmen. In diesem Fall müssen für diese Vermittler aber analoge Anforderungen zu MiFID II auf nationaler Ebene geregelt werden (z. B. über die Finanzanlagenvermittlungsverordnung).

Vorgesehen sind in der MiFID II-Richtlinie insbesondere Verschärfungen der Erlaubnis- und Organisationsanforderungen und eine grundlegende Überarbeitung der Wohlverhaltensregeln in den Vertriebsprozessen. Für Kapitalverwaltungsgesellschaften ergeben sich indirekte Auswirkungen, wenn ihre Produkte über Wertpapierfirmen oder Banken vertrieben werden. So können sich z. B. aus den vorgesehenen Regelungen zur besseren Kostentransparenz auch Auswirkungen auf die Angaben in den Verkaufsprospekten und wesentlichen Anlegerinformationen ergeben. Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) hat am 19. Dezember 2014 ihren finalen Bericht zu den sogenannten Level-II-Maßnahmen zur MiFID vorgelegt. Auf dieser Basis sollen bis zum 3. Juli 2016 von der EU-Kommission delegierte Rechtsakte erlassen werden, durch die die Richtlinie konkretisiert und Zweifelsfragen geklärt werden sollen.

Nach der PRIIPs-Verordnung muss für bestimmte Produkte ein Basisinformationsblatt (maximal 3 Seiten) mit allen wesentlichen Informationen, insbesondere den Risiken und Kosten, über das Produkt erstellt werden. Die Verordnung findet unter anderem für geschlossene Investmentvermögen Anwendung und wird die wesentlichen Anlegerinformationen, die das KAGB aktuell vorsieht, weitgehend verändern. Die Verordnung gilt erst ab dem 31. Dezember 2016. Für geschlossene Investmentvermögen, die derzeit unter dem KAGB verpflichtet sind, wesentliche Anlegerinformationen zu erstellen, ist eine Übergangsfrist bis Ende 2019 vorgesehen. Derzeit sind die drei Finanzaufsichtsbehörden EBA/ESMA/EIOPA (Bankenaufsicht/Wertpapier- und Marktaufsicht/Versicherungsaufsicht) damit beschäftigt, die Europäische Kommission in der Erstellung von delegierten Rechtsakten zu unterstützen, die die Inhalte der Verordnung weiter konkretisieren sollen (Level-II-Verfahren).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass auch rund zwei Jahre nach Inkrafttreten des KAGB noch wichtige Fragen hinsichtlich der Anwendung nicht geklärt sind. Dennoch konnten in den vergangenen zwei Jahren in zahlreichen Gesprächen und Diskussionsrunden mit den Vertretern der Branche und den Verbänden viele Zweifelsfragen mit der BaFin abgestimmt werden. Die Branche muss sich auch in Zukunft auf weitere Regulierungen auf Ebene der EU einstellen.

Autor und Kontakt:



Dr. Christian Reibis
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG
Tel.: +49 40 600880-122
christian.reibis@tpw.de



Martina Hertwig
Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin
TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG
Tel.: +49 40 600880-473
martina.hertwig@tpw.de

C. Corporate Real Estate Management in Deutschland – unterschätztes Optimierungspotenzial

Unternehmensimmobilien werden in Deutschland immer noch oftmals nur als Produktions- oder Verwaltungsstätte, also dem notwendigen Ort der Leistungserbringung gesehen. Also Anlagevermögen, das irgendwann errichtet oder gekauft wurde, seitdem genutzt, im besten Falle instandgehalten und schließlich abgeschrieben wird.

Der Wert der Unternehmensimmobilien in Deutschland (alle von Unternehmen gehaltenen Immobilien, die als Betriebsmittel bzw. als Ort der Leistungserbringung dienen) wird in Studien auf rd. 3.000 Mrd. EUR geschätzt. Rund 70 bis 75 % der von deutschen Unternehmen genutzten Immobilien befinden sich im Betriebseigentum. Damit ist die Eigentumsquote in Deutschland im internationalen Vergleich sehr hoch. In den USA bspw. liegt die Quote lediglich bei rd. 20 % und in Asien bei rd. 30 %.

Umso verwunderlicher ist es, dass Corporate Real Estate Management („CREM“, allgemein definiert als das Management des betriebsnotwendigen Immobilienbestandes) bei deutschen Unternehmen immer noch vergleichsweise schwach ausgeprägt ist. Es ist davon auszugehen, dass bei lediglich rund der Hälfte der Großunternehmen und einem Drittel der mittelständischen Unternehmen CREM fortgeschritten installiert ist und entsprechend genutzt wird. Bei der Mehrheit der Unternehmen besteht also noch beträchtliches Optimierungspotenzial. Insbesondere gibt es Nachholbedarf in den Bereichen der Steuerung der Flächeninanspruchnahme, der Integration des CREM in die Unternehmensstrukturen sowie der Zusammenführung und Konzentration aller immobilienwirtschaftlicher Aufgaben und Kompetenzen.

Dabei haben Studien ergeben, dass Unternehmen mit Einführung eines gut funktionierenden CREM ihre Immobilienkosten im Schnitt um 30 % reduzieren können. Die Kosten der Unternehmensimmobilien belaufen sich je nach Branche durchschnittlich auf ca. 10 bis 20 % der Gesamtkosten eines Unternehmens. Gerade bei verwaltungs- und wissensintensiven Unternehmen sind die immobilienbezogenen Kosten oftmals die zweitgrößte Kostenposition nach den Personalkosten. In Relation zu den Entste-

hungskosten eines durchschnittlichen Bürogebäudes belaufen sich die jährlichen Immobilienkosten auf rd. 10 % der Gesamtinvestition. Bei stärker genutzten Objekten kann sich dieser Anteil deutlich erhöhen. Darüber hinaus belegen Studien, dass sich durch ein effizientes CREM nicht nur Kosten senken lassen, sondern bspw. auch die Arbeitsproduktivität deutlich steigern lässt.

In Summe zeigt sich also, dass es sehr sinnvoll ist, das bestehende CREM regelmäßig zu optimieren bzw. wo noch nicht erfolgt, ein solches überhaupt erst zu implementieren. Hierfür sprechen insbesondere mögliche Kosteneinsparungen aber auch die Chance sowohl Arbeitsorganisation als auch Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten.

Autor und Kontakt:



Rainer Schoenau
MRICS

Tel.: +49 30 885928-11
rainer.schoenau@bakertilly.de



Sonja Bischoff
MRICS

Tel.: +49 30 885928-45
sonja.bischoff@bakertilly.de

D. Umsatzsteuer bei Lieferung von Elektrizität, Wärme, Wasser und Abfallentsorgung durch den Vermieter – EuGH-Urteil vom 16.04.2015

Mit seiner Vorabentscheidung vom 16.04.2015 (Aktenzeichen 1-42/14) hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) die bisherige Ansicht der deutschen Finanzverwaltung und die gängige Praxis bei der Umsatzbesteuerung von Betriebskostenvorauszahlungen bzw. Betriebskostenabrechnungen in eine neue Richtung gelenkt.

Sofern ein Vermieter zurecht auf die Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 12 UStG verzichtet, wurde von der Finanzverwaltung bisher die Auffassung vertreten, dass die Lieferung von Elektrizität, Wärme, Wasser und Abfallentsorgung durch den Vermieter an den Mieter unselbständige Nebenleistungen zur Hauptleistung der Miete darstellen und somit die Miete, die Betriebskostenvorauszahlungen und die jährlichen Endabrechnungen einem einheitlichen Umsatzsteuersatz von 19 % unterliegen. In welcher Höhe der Vermieter einen Vorsteuerabzug geltend machen kann (z. B. 7 % auf Lieferungen von Wasser), ist dabei unerheblich.

In seiner o. g. Entscheidung hat der EuGH nun dargelegt, dass die Vermietung einer Immobilie und die parallel erfolgende Lieferung von Elektrizität, Wärme, Wasser und Abfallentsorgung sowie die Erbringung von weiteren Dienstleistungen voneinander unabhängige Leistungen, die unter umsatzsteuerlicher Betrachtungsweise separat zu beurteilen sind, darstellen können.

In dem zu entscheidenden Sachverhalt hatte ein polnisches Verwaltungsgericht den EuGH aufgefordert zu zwei maßgeblichen Fragen Stellung zu nehmen:

1. Liegt eine Lieferung von Gegenständen bzw. die Erbringung von Dienstleistungen des Vermieters an den Mieter vor, wenn der Vermieter die Gegenstände und Dienstleistungen bei dafür spezialisierten Dritten erwirbt, dabei Vertragspartei mit den Lieferanten bzw. Dienstleistern ist und lediglich die Kosten hierfür an die Mieter weitergibt?
2. Sofern Frage 1 zu bejahen ist: Stellen die Lieferungen der Gegenstände und die Erbringung von Dienstleistungen selbständige, umsatzsteuerlich separat zu bewertende Leistungen oder Nebenleistungen zur Miete dar?

Zur Beantwortung der ersten Frage stellt der EuGH darauf ab, wem die Entscheidung über den Vertragspartner, die Qualität, die Menge und den Zeitpunkt der Leistung obliegt. Liegen diese Entscheidungsmöglichkeiten beim Vermieter, sieht der EuGH hier eindeutig einen Erwerb des Vermieters von seinem Vertragspartner und eine (Weiter-) Lieferung an den Mieter. Der Mieter nutzt die Leistungen zwar unmittelbar, kauft sie aber nicht bei darauf spezialisierten Dritten ein.

Demnach ist die erste Frage zu bejahen, wenn der Vermieter die entsprechenden Verträge über die Leistungen abschließt und lediglich die daraus entstehenden Kosten an die Mieter weiterbelastet.

Auf die zweite Frage gibt der EuGH in seiner Entscheidung keine eindeutige und generelle Antwort.

Es seien die charakteristischen Merkmale des betreffenden Umsatzes zu ermitteln und im Einzelfall zu entscheiden, ob eine gemeinschaftliche Leistung oder mehrere unabhängige Leistungen vorliegen. Ein wichtiger Hinweis zur Einordnung der Leistung kann laut Angaben des EuGHs dabei die Ausgestaltung des Mietvertrags sein.

Als Beispiel für das Vorliegen einer einheitlichen Leistung nennt der EuGH einen Mietvertrag, in dem neben der Miete auch die Erbringung diverser, zusätzlicher Dienstleistungen, die Nebenkosten verursachen und deren Nichtzahlung die Kündigung des Mietverhältnisses auslöst, vereinbart werden. Hier besteht laut Ansicht des EuGHs die wirtschaftliche Veranlassung zum Abschluss des Vertrages nicht nur in der Nutzung der Räumlichkeiten sondern darin, die Gesamtheit der Dienstleistungen zu erhalten.

Ein Gegenbeispiel benennt der EuGH, wenn der Verbrauch von Strom, Gas und/oder Wasser durch das Anbringen separater Zähler kontrolliert, gemessen und abgerechnet werden kann. In diesen Fall sind die durch den Vermieter erbrachten Leistungen generell als von der Vermietung getrennte Leistungen zu betrachten.

Durch die Entscheidung des EuGH können Betriebskostenvorauszahlungen bzw. Betriebskostenabrechnungen zukünftig nicht mehr „pauschal“ mit einem Umsatzsteuersatz von 19 % berechnet werden. Es muss vielmehr für jeden Mieter geprüft werden, ob die Voraussetzungen einer einheitlichen Gesamtleistung oder mehrere unabhängige Leistungen vorliegen. Sofern diese Prüfung zum Ergebnis einer einheitlichen Gesamtleistung kommt, ergeben sich hieraus keine Änderungen zur bisherigen Be-

rechnung der Betriebskosten. Sollten jedoch mehrere unabhängig zu beurteilende Leistungen vorliegen, ist weiter zu prüfen, welcher Umsatzsteuersatz auf die einzelnen Leistungen anzuwenden ist. In solchen Fällen ist z. B. die Lieferung von Wasser mit dem ermäßigten Steuersatz von 7 % zu berechnen und die Weiterberechnung von Grundsteuer hat ohne Ausweis von Umsatzsteuer zu erfolgen.

Eine strenge Umsetzung der Entscheidung des EuGH führt bei Vermietern und Hausverwaltern zu einem enormen Mehraufwand aufgrund der Prüfung und Einordnung der einzelnen Mietverhältnisse bzw. der damit verbundenen Leistungen. Gleichzeitig schafft die Entscheidung Diskussionspotenzial für zukünftige Betriebsprüfungen über die jeweils vorgenommene Beurteilung der Leistungen.

Die deutsche Finanzverwaltung hat bisher noch keine Stellungnahme zu dieser Entscheidung abgegeben und es bleibt abzuwarten, wie die Finanzverwaltung zukünftig in diesen Fällen handelt.

Autor und Kontakt:



Kai Helesch
Steuerberater

Tel.: +49 231 77666-190
kai.helesch@bakertilly.de



Lars Lesser
Steuerberater

Tel.: +49 231 77666-135
lars.lessner@bakertilly.de

E. Doch keine steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung

Im letzten Newsletter hatten wir berichtet, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und das Bundesfinanzministerium ein Eckpunktepapier zur steuerlichen Förderung der energetischen Gebäudesanierung vorgestellt haben. Zwischenzeitlich hat sich die große Koalition jedoch darauf verständigt, keine steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung in diesem Jahr einzuführen. Hintergrund ist insbesondere, dass zur Gegenfinanzierung der Handwerkerbonus in § 35a EStG eingeschränkt werden sollte. Hiergegen hatte wohl insbesondere die CSU opponiert.

Daher bleibt es weiter dabei, dass keine besondere steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung verfügbar ist. Allerdings können in der Regel z. B. die Kosten einer Fassadensanierung als sofort abziehbare Werbungskosten oder Betriebsausgaben geltend gemacht werden. Bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung können diese Werbungskosten auch über 5 Jahre verteilt werden, wenn sie Wohngebäude betreffen und weitere Voraussetzungen erfüllt sind (§ 82b EStDV). Dadurch kann die Progressionswirkung der Einkommensteuer besser genutzt werden.

In diesem Zusammenhang ist jedoch zu beachten, dass gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 1a EStG Aufwendungen, die normalerweise sofort abziehbare Werbungskosten darstellen, dann als Herstellungskosten zu aktivieren sind, wenn sie innerhalb der ersten drei Jahre nach Anschaffung des Gebäudes anfallen und 15 % der Anschaffungskosten überschreiten.

Deswegen sollte vor der Vornahme entsprechender Maßnahmen unbedingt steuerlicher Rat eingeholt werden.

Autor und Kontakt:



Dr. Peter Eggers
Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt,
Steuerberater
Tel.: +49 30 885928-10
peter.eggerts@bakertilly.de



Marc-Oliver Beste
Steuerberater
Tel.: +49 69 366002-133
marc.beste@bakertilly.de

F. Handelsrechtliche Umsatzrealisierung bei Werkleistungen

Das Institut der Wirtschaftsprüfer („IDW“) hat mit Schreiben vom 8. April 2015 zum BFH Urteil vom 14. Mai 2015 zur Gewinnrealisierung von Architekten und Ingenieuren („BFH Urteil“) gegenüber dem Bundesministerium der Finanzen („BMF“) Stellung genommen.

Gemäß BFH Urteil gelten Gewinne bei Planungsleistungen eines Architekten oder Ingenieurs als realisiert, wenn durch auftragsgemäße Erbringung der Planungsleistung ein Anspruch auf eine Abschlagszahlung nach § 8 Abs. 2 HOAI entstanden ist. Eine Teilabnahme ist für die Gewinnrealisierung laut BFH Urteil nicht erforderlich. Vereinfacht gesagt, führte die Abschlagszahlung, laut BFH Urteil, in dem Streitfall beim Leistenden nicht zu einer erhaltenen Anzahlung, sondern zu einem steuerpflichtigen Ertrag, ohne dass es zur (Teil-) Abnahme des Gewerkes durch den Leistungsempfänger gekommen ist.

Das IDW ist der Ansicht, dass eine Gewinnrealisierung in dem beschriebenen Fall weder handelsrechtlich noch steuerlich geboten ist. Das IDW fordert daher, falls das BMF dem Urteil des BFHs folgt, die Einführung einer Übergangsregelung, da ohne eine Übergangsfrist die Gewinnrealisation von in der Vergangenheit erhaltenen Anzahlungen umgehend, im ersten noch offenen Erhebungsjahr, zu erfolgen hätte.

Zum Hintergrund

Gemäß § 252 Abs. 2 Nr. 4 Halbsatz 2 HGB dürfen Gewinne zum Abschlussstichtag nur ausgewiesen werden, wenn diese als realisiert gelten. Bei Werkleistungen ist dies der Fall, wenn der Leistungsempfänger das Werk erhalten und abgenommen hat. Dies gilt auch bei langfristiger Fertigung, wenn keine Teilabnahmen vereinbart sind. Die Abnahme durch den Leistungsempfänger stellt regelmäßig den Gefahrenübergang auf den Leistungsempfänger dar. Daher bildet die (Teil-) Abnahme eines Gewerkes sachgerecht den Gewinnrealisierungszeitpunkt. Nur mit der mangelfreien Er-

bringung des Werkes kann der Leistende seinen Vergütungsanspruch endgültig behalten (§ 631 BGB). Erhaltene Abschlagszahlungen müssen dann nicht mehr zurück bezahlt werden.

Werden Abschlagszahlungen mit dem Charakter vorläufiger Zahlungen im Sinne des § 632a BGB vereinbart, so stellen diese – trotz Zahlung durch den Leistungsempfänger – keine (Teil-) Abnahme dar und bilden daher auch nicht den Gefahrenübergang ab.

Die Leistungsphasen der HOAI stellen keine abnahmefähigen Teilleistungen dar. Das BMF versteht eine in Leistungsphasen aufgliederte Leistung grundsätzlich als einheitliche Leistung, sofern nicht vertragliche Zusatzvereinbarungen über Teilleistungen getroffen werden. Daher stellen Abschlagszahlungen nach § 8 Abs. 2 HOAI auch keine (Teil-) Abnahmen dar.

Da laut IDW die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung, zu denen auch das Realisationsprinzip gehört, auf die Gewinnermittlung nach Betriebsvermögensvergleich anzuwenden sind, hält das IDW auch steuerlich die Gewinnrealisierung im Streitfall für nicht sachgerecht.

Über die Behandlung des BFH Urteils durch das BMF werden wir Sie auf dem Laufenden halten.

Autor und Kontakt:



Andreas Weissinger
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Tel.: +49 89 55066-310
andreas.weissinger@bakertilly.de

G. Deutsche Investoren sagen “Ja, bitte!” zu US-Immobilien-Investitionen

Deutsche Investitionen in US-Immobilien haben sich seit 2012 mehr als verdoppelt. Nach Feri EuroRating Services fand seit 2012 eine bedeutende Verlagerung deutscher Investments von Westeuropa in die USA statt, was zu einem Anstieg an US-Investitionen von 6 auf 15,3% und einem gleichzeitigen Rückgang europäischer Investitionen von 13,4 auf 8,7% geführt hat. Doch was sind die Gründe dafür, dass sich deutsche Investoren zunehmend dem US-Immobilienmarkt zuwenden?

Die gefühlte Stabilität von US-Immobilien-Investments

Obwohl die steuerlichen Hintergründe immer eine Rolle bei der Entscheidung spielen, in US-Immobilien zu investieren, stellt die Investitionsperspektive einen immer stärkeren Antrieb für deutsche Investoren dar. Ein stärker werdender US-Dollar und die anhaltende Finanzkrise in Europa hinterlassen den Eindruck, dass die deutsche Wirtschaft gemeinsam mit der europäischen weiter hinterherhinken wird, und damit die

Anzahl der Investmentmöglichkeiten in Deutschland sinkt. Diese Wahrnehmung fördert ebenfalls eine „Flight for Safety“-Mentalität. In einem solchen Klima haben die Unabhängigkeit der US-Wirtschaft und die Belastbarkeit ihrer Hard Assets (wie beispielsweise stark nachgefragte Immobilien) die USA zu einem deutlich attraktiveren Investitionsstandort als den Euroraum gemacht.

Mit seinen stabilen Erträgen aus einer breiten Mischung von Immobilien-Investitionen gibt es weltweit keinen mit den USA vergleichbaren Markt. US-Immobilien stellen eine dauerhafte und bewährte Anlagenklasse in einer risikoreichen Welt dar, deren Renditen die von Aktien und Anleihen übertreffen und dabei extrem niedrige Zinsen aufweisen, insbesondere in Europa, wo einige Staatsanleihen sogar negative Zinssätze aufweisen. Führende Immobilien-Organisationen in den USA, wie beispielsweise die „National Association of Real Estate Trusts“ (NAREIT) und der „National Council of Real Estate Investment Fiduciaries“ (NCREIF) haben für die Zeiträume nach 2020 einen Anstieg der Kapitalrendite für alle Immobilienklassen um 60 bis 90 Basispunkte vorausgesagt. Darüber hinaus ist die derzeitige US-Wirtschaft durch niedrige Zinssätze, einen Rückgang der Arbeitslosenzahlen und geringe Bedenken im Hinblick auf eine drohende Inflation gekennzeichnet. All diese Gründe machen die USA zu einem attraktiven Markt für deutsche Investoren, insbesondere im Hinblick auf deren Tendenz zu langfristigen lukrativen Immobilieninvestitionen in den Kernmärkten.

Darüber hinaus hat die Beliebtheit von innerstädtischen Standorten unter den Millennials und den Baby-Boomern die Nachfrage nach Investitionen in Ein- und Mehrfamilienhäuser enorm gesteigert; beides von deutschen Investoren in den letzten Jahren bevorzugte Anlageklassen. Diese Anlagemöglichkeiten konzentrieren sich in großen Städten wie New York, Washington, Chicago, Los Angeles und San Francisco, die bereits jetzt beliebte Gateway-Städte für lukrative und langfristige Exit-Strategien sind. Darüber hinaus ist der Südosten der USA, insbesondere Atlanta, aufgrund der niedrigen Lebenshaltungskosten, der geografischen Vorteile (einschließlich des verkehrsreichsten Flughafens der Welt und der zentralen Lage), des Wetters, einem Pool an jungen und qualifizierten Fachkräften und einem sich ständig weiterentwickelnden Technologiesektor zu einem heißen Immobilienmarkt geworden, der, insbesondere in den Märkten für Wohn- und Gewerbeimmobilien, immer mehr Immobilien-Investoren anlockt.

Steuereffiziente Investments zur Steigerung des ROI

Steuern spielen bei der Überlegung, in Immobilien zu investieren immer eine wichtige Rolle, und es gibt eine Vielzahl an Gründen, warum deutsche Investoren ein Immobilien-Investment in den USA einem Investment in Deutschland vorziehen.

Der erste und wichtigste Punkt sind die Kapitalertragssteuersätze, die in den USA niedriger sind als in Deutschland. In den USA werden Kapitalerträge aus langfristigen Anlagen (d. h. Immobilien, die länger als ein Jahr gehalten werden) bei einem Grenzsteuersatz von 39,6 % generell mit 20 % besteuert. Im Vergleich zum deutschen Kapi-

talertragssteuersatz von 25 % und einem Grenzsteuersatz von 45 % ist es wenig verwunderlich, dass deutsche Investoren bevorzugt den US-Markt ins Auge fassen.

Es gibt jedoch viele weitere Gründe. Deutsche Investoren können sicherstellen, dass ihre Erträge aus US-Anlagevehikeln im Hinblick auf Direktinvestitionen in eine US Limited Partnership oder durch eine ausländische Personengesellschaft nur einmalig besteuert werden (d. h. es gibt hier keine zusätzliche Steuer auf Filialgewinne oder Körperschaftsteuer). Durch Gründung einer ausländischen Personengesellschaft als Halter des Immobilien-Investments kann die auf den Immobilienwert anfallende Erbschaftsteuer unter Umständen vermieden werden.

Darüber hinaus können deutsche Investoren bei der Anlagenfinanzierung auf das zwischen Deutschland und den USA bestehende Doppelbesteuerungsabkommen zurückgreifen, wodurch Zinszahlungen auf Seiten der Investitionsgesellschaft abzugsfähig sind und nicht dem Kapitalertragssteuerabzug unterliegen.

Angesichts des bestehenden stabilen Eindrucks des US-Marktes gegenüber den finanziellen Schwierigkeiten im Euroraum und den erheblichen steuerlichen Vorteilen ist es sehr wahrscheinlich, dass deutsche Investoren in den kommenden Jahren weiterhin verstärkt in US-Immobilien investieren werden. Potenzielle Investoren sollten eine proaktive Beratung anstreben um die bestmögliche Kapitalrendite sicherzustellen.

Über Habif, Arogeti & Wynne, LLP (HA&W):

HA&W gehört zu den "Best of the Best Accounting Firms" in den Vereinigten Staaten. Seit 1952 vertrauen Mandanten in den USA und mehr als 40 weiteren Ländern auf HA&W, wenn es darum geht Werte zu schaffen, Risiken zu steuern und das Wachstum voranzutreiben. Als größtes Beratungsunternehmen im Bereich der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung mit Hauptsitz in Georgia, verfügen wir über umfangreiche Expertise in zahlreichen Bereichen und Branchen. Dadurch bieten wir unseren Mandanten überzeugende Finanzpraktiken und Einblicke und unterstützen deren Wachstum in jeder Phase ihres Geschäftszyklus.

Für weitere Informationen über HA&W, besuchen Sie uns unter www.hawcpa.com.

Autor und Kontakt:



Jason McPherson
Senior Audit Manager
Habif, Arogeti & Wynne, LLP

Impressum

Baker Tilly Roelfs Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, 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 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, Health Care, Private Clients, Public Sector, Real Estate, Restructuring, Sport, Transactions, Valuation sowie Versorgungseinrichtungen. In Deutschland ist Baker Tilly Roelfs mit 1.050 Mitarbeitern an zwölf Standorten vertreten. Für die Beratung auf globaler Ebene sorgen 154 Partnerunternehmen mit über 27.000 Mitarbeitern in 133 Ländern innerhalb des weltweiten Netzwerks unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Baker Tilly International.

www.bakertilly.de