

# *Real Estate Insights*

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

***Juni 2016***



---

# Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen die neuste Ausgabe unserer *Real Estate Insights* und damit spannende aktuelle Brancheninformationen präsentieren zu dürfen.

Zunächst zeigen wir die Ergebnisse von zwei aktuellen PwC-Publikationen: Die erste gibt einen Überblick über die Geschäfts- und Betriebsmodelle der führenden europäischen Real-Estate-Investment-Manager in der Studie *European Real Estate Asset Manager Benchmarking Survey 2016*. Diese zeigt, dass die Branche auf ihrem Weg in die Zukunft bislang noch nicht optimal aufgestellt ist. Erfahren Sie mehr über die Ursachen – und darüber, worauf es im Hinblick auf zukünftiges Wachstum jetzt ankommt! Anschließend steht der *European cities hotel forecast for 2016 and 2017* im Fokus, der eine Prognose für die wichtigsten europäischen Hotelmärkte für 2016 gibt.

Die Initiative der OECD gegen Steuervermeidung – Stichwort „Base Erosion and Profit Shifting“ (BEPS) – ist in aller Munde und macht auch vor der Immobilienwirtschaft nicht Halt. Die EU-Kommission hat dazu im Januar 2016 das Anti Tax Avoidance Package (ATAP) veröffentlicht, das zum Teil sogar über den BEPS-Aktionsplan der OECD hinausgeht. Wir zeigen Ihnen die Inhalte und die Folgen für die Branche auf.

Die Fragen, die die Immobilienwirtschaft beschäftigen, sind vielfältig. Möchten Sie wissen, ob Sale-and-Leaseback Transaktionen in der Immobilienwirtschaft zukünftig noch sinnvoll sind? Oder fragen Sie sich, ob die Reform der Investmentbesteuerung wirklich Erleichterungen bringt? Antworten finden Sie in zwei weiteren Beiträgen unserer aktuellen Ausgabe.

Und wir richten den Blick nach Österreich und beleuchten die Vorgaben des Unternehmensgesetzbuches zu außerplanmäßigen Abschreibungen von Grund und Boden sowie Gebäuden im Jahresabschluss. Einen Blick in die Zukunft wirft der nächste Beitrag, der sich den Auswirkungen der Digitalisierung der Wertschöpfungskette auf die Fondsindustrie widmet: Welchen Herausforderungen müssen Fondsmanager sich jetzt stellen, damit sie ihre Wachstumsziele auch künftig erreichen können?

Darüber hinaus zeigen wir Ihnen auf, wie durch eine dreistufige internationale Bündelung von Facility-Management-Dienstleistungen ungenutzte Potenziale gehoben werden können. Den Abschluss bildet diesmal ein Beitrag über die Entwicklungen des § 6b des Einkommensteuergesetzes. Der Paragraf ermöglicht es, Steuern auf Gewinne aus Immobilienveräußerungen quasipermanent zu stunden. Dabei waren bis vor kurzem jedoch nur Inlandskonstellationen begünstigt. Ende 2015 hat der deutsche Gesetzgeber nun auch für die Outbound-Konstellation Begünstigungen geschaffen. Diese sind jedoch limitiert und es erscheint zweifelhaft, ob sie europarechtlichen Maßstäben genügen. Auch der fehlende Zugang zu den Begünstigungen in der Inbound-Konstellation könnte europarechtlich angreifbar sein. Seien Sie gespannt auf die Einschätzung unserer Experten ...

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre!

## **Jochen Brücken**

Country Leader Real Estate Germany

## **Uwe Stoscheck**

Global Real Estate Tax Leader,  
Real Estate Industry Leader EMEA

# Inhalt

Vorwort.....	2
Investmentmanager auf dem Weg in die Zukunft.....	4
Der „European cities hotel forecast for 2016 and 2017“ von PwC: Europas Hotelmärkte weiterhin auf Wachstumskurs .....	7
Auswirkungen des EU Anti Tax Avoidance Package auf die Immobilienwirtschaft.....	9
Sale-and-Lease-Back – ein aussterbendes Geschäftsmodell in der Immobilienwirtschaft?.....	12
Die Reform der Investmentbesteuerung – Wird es wirklich einfacher?.....	14
Außerplanmäßige Abschreibungen von Grund und Boden sowie Gebäuden im Jahresabschluss nach dem österreichischen Unternehmensgesetzbuch .....	16
Fonds auf dem Weg ins digitale Zeitalter – viele Herausforderungen in der Wertschöpfungskette .....	18
Drei Schritte zur internationalen Bündelung von Facility-Management- Dienstleistungen .....	20
Entwicklungen bei § 6b EStG – europarechtliche Chancen der Steuerplanung .....	22
Veröffentlichungen .....	25
Veranstaltungen.....	27
Ihre Ansprechpartner.....	28
Bestellung und Abbestellung.....	29

Frühere Ausgaben der Real Estate Insights können Sie aus unserem  
Archiv über diesen Link herunterladen: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

# Investmentmanager auf dem Weg in die Zukunft



Der *European Real Estate Asset Manager Benchmarking Survey 2016* gibt Einblicke in die Geschäfts- und Betriebsmodelle führender Investmentmanager Europas.

**Laut einer neuen Studie von PwC sind europäische Real Estate Investment Manager noch nicht optimal aufgestellt, um die Wachstumschancen der weltweiten Märkte zu nutzen. Sie beleuchtet eine Branche, die derzeit auf dem Sprung zur Internationalisierung ist, Effizienzpotenziale heben kann, ihre digitalen Fähigkeiten aber noch entwickeln muss.**

Mit dem *European Real Estate Asset Manager Benchmarking Survey 2016* wird ein Schlaglicht auf die Geschäfts- und Betriebsmodelle führender Investmentmanager Europas geworfen. Die Studie beschreibt unter anderem Produkte, Kunden und Gebührenmodelle, wichtige Elemente der Governance und Compliance sowie die Leistungstiefen im Front, Middle und Back Office. In diesem Beitrag möchten wir Ihnen einige zentrale Ergebnisse vorstellen.

## **Lokale Helden mit globaler Aspiration**

Infolge hoher Wachstumsraten werden die reichsten Quellen von Kapital und Immobilienperformance bereits in naher Zukunft in den dynamischen Weltregionen außerhalb Europas sprudeln. Investmentmanager, die von den Potenzialen der Investorengruppen und Immobilienmärkte in diesen Wachstumsregionen profitieren wollen, sollten ihre Vertriebs- und Investment-

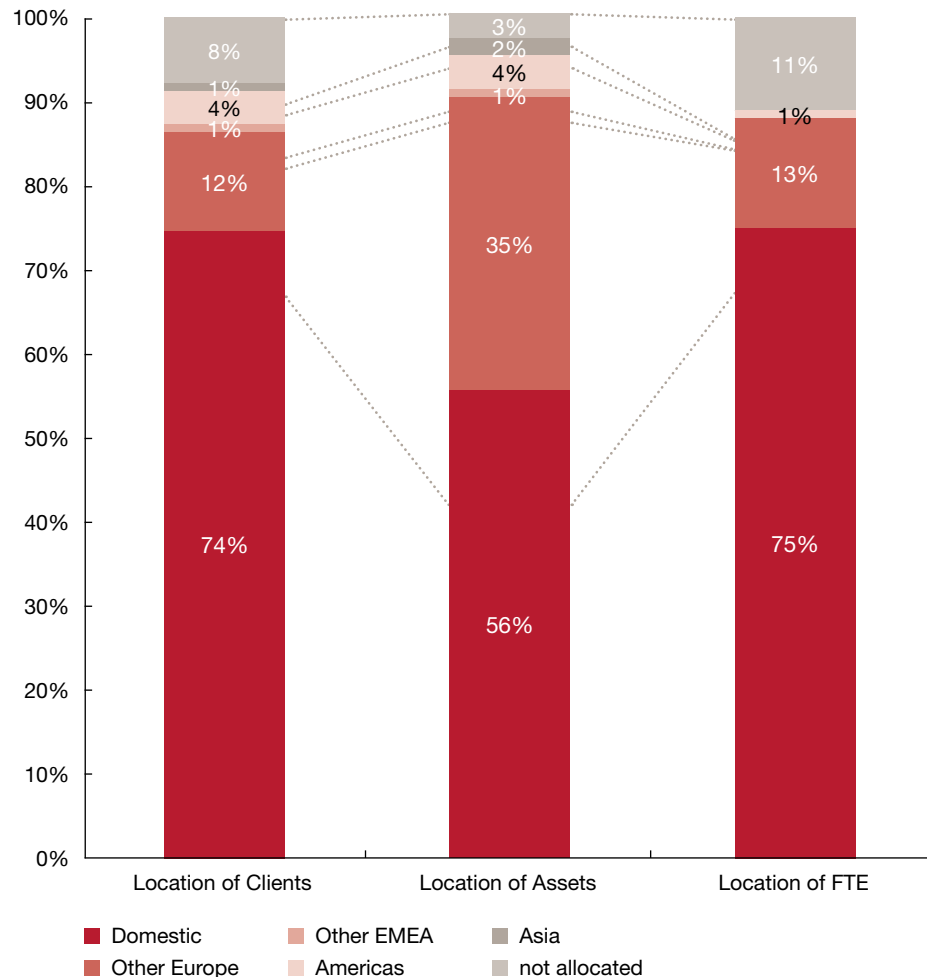
kapazitäten außerhalb der Heimatmärkte stark erhöhen. Im Ergebnis kann eine gesunde Diversifikation der Ertragsbasis erreicht werden.

Ein Großteil der Investoren, der Portfolios und der Mitarbeiter befindet sich weiterhin in Europa. Vor vielen Investmentmanagern liegt ein weiter Weg, wenn sie einen signifikanten Anteil an Geschäft und Mitarbeitern in den Wachstumsmärkten hinzugewinnen wollen. Die starke Position in den Heimatmärkten muss in eine Basis für internationales Wachstum transformiert werden. Die Studie zeigt, dass viele Investmentmanager noch am Anfang dieses Weges zu stehen scheinen oder die Reise noch gar nicht angetreten haben.

## **Zu dick oder zu dünn?**

Wachstum erfordert eine gesunde Ausgangsposition. Entscheidend dafür sind die Fähigkeiten, Eigenkapital

**Abb. 1 How international are clients, assets and FTE?**



einzuwerben und langfristig erfolgreich zu investieren. Governance-Strukturen müssen Unternehmergeist in den neuen Filialen zulassen und fördern. Das Geschäftsmodell im europäischen Heimatmarkt sollte das Wachstum im internationalen Front Office finanzieren können.

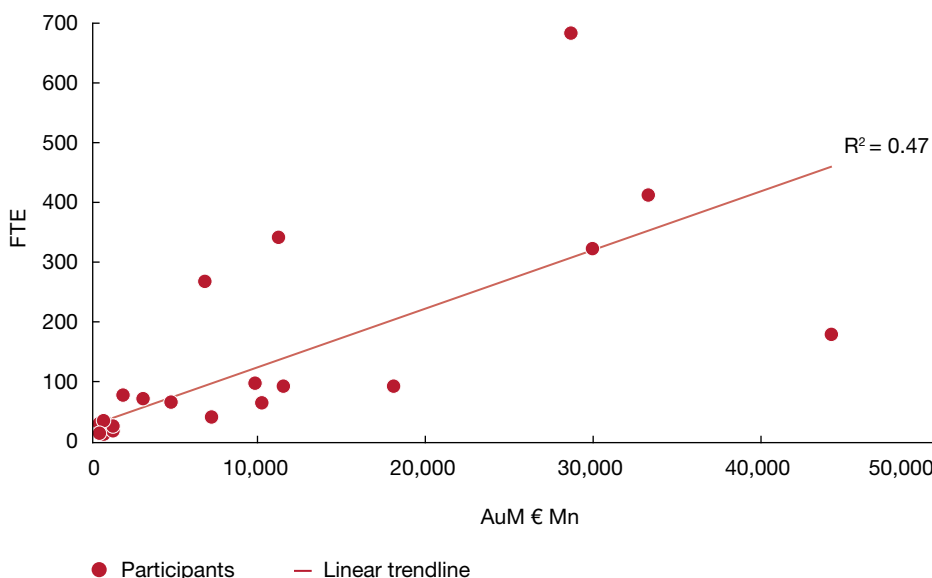
Effizienz im Heimatmarkt ist somit eine Voraussetzung für die nötige Agilität auf dem Wachstumskurs. Die Studie öffnet hier unerwartete Perspektiven: Der Personaleinsatz – Hauptkostenfaktor im Assetmanagement – variiert außergewöhnlich stark. Bei den Investmentmanagern mit mehr als 10 Milliarden Euro Assets under Management (AuM) reicht die Spanne von 4 Mitarbeitern pro Milliarde AuM bis hin zu 23 Mitarbeitern. Die bestehenden Unterschiede in der Wertschöpfungstiefe können das Phänomen nicht vollständig erklären. Investmentmanager sollten genau prüfen, ob ihre Ressourcen bereits auf die richtigen Schwerpunkte alloziert sind.

**Steigern Sie Effizienz und Agilität!**

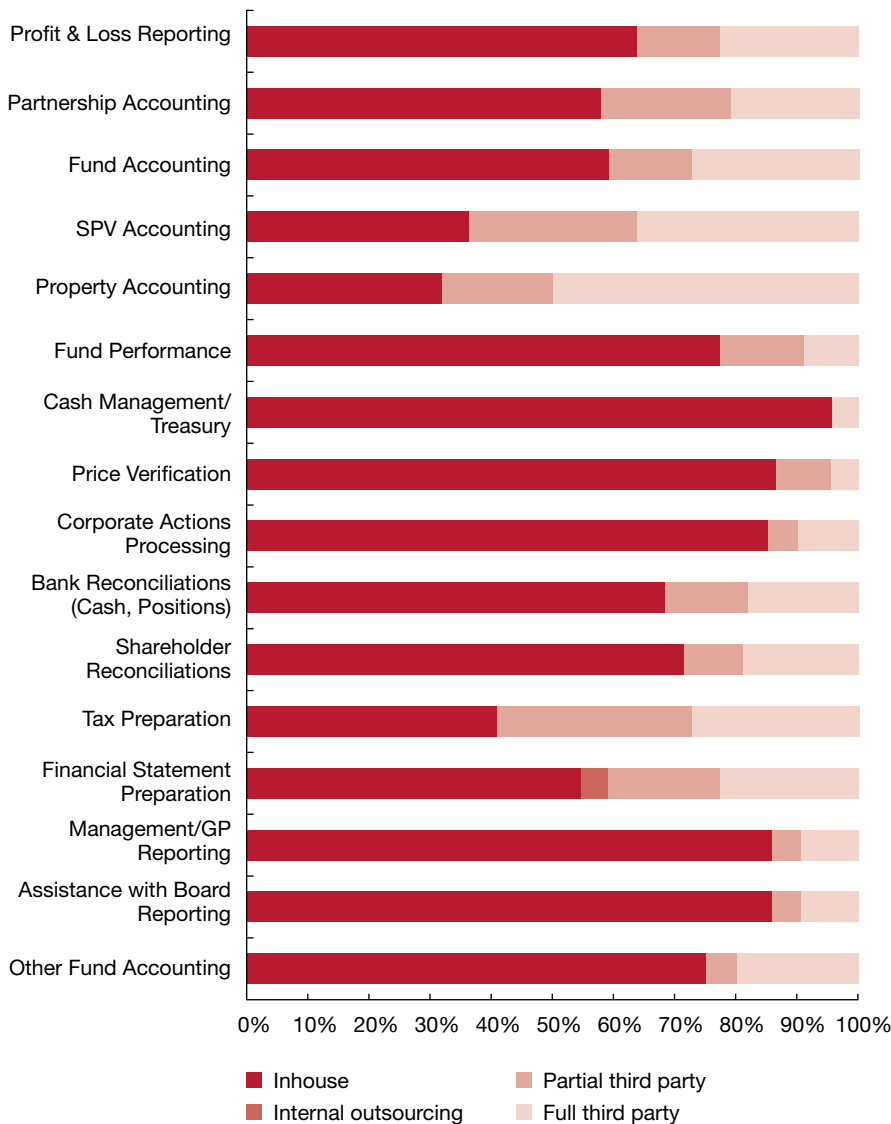
Während die Front Offices der Investmentmanager ihre Herausforderung darin sehen, das internationale Wachstum effizient und mit Gespür für die digitale Transformation voranzutreiben, scheinen die Back Offices mit ihren administrativen Aufgaben bereits heute zum Testgebiet neuer industrieller Arbeitsweisen zu werden.

Die Studie zeigt, dass Investmentmanager verschiedene Strategien zur Effizienzsteigerung, Flexibilisierung oder Kapazitätserweiterung anwenden. Während Gruppen von Investmentmanagern, vornehmlich aus Frankreich und Luxemburg, das Outsourcing vorantreiben, setzen solche mit kritischer Masse auf Automatisierung und Standardisierung. Dies lässt sich unter anderem an stark gespreizten Performancekennziffern der Back-Office-Prozesse ablesen.

**Abb. 2 What is the relation between FTE and AuM of a manager?**



**Abb. 3 What services have been outsourced?**



**Jürgen Buchelt: „Die Deutschen haben die Autobahnen des Back Office gebaut.“**

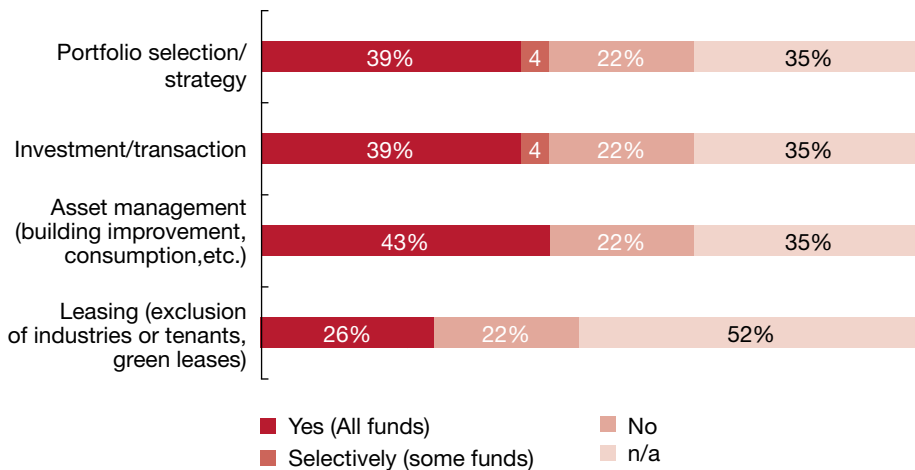
**Unsere Werte bestimmen das Handeln**

Abschließend möchten wir ein weiteres strategisches Handlungsfeld ansprechen: Nachhaltiges Investieren wird oft und zu Recht als Managementpriorität benannt. Es besteht ein weitreichender Konsens, dass es sich dabei in Zukunft um einen entscheidenden Werttreiber handeln wird. Die Studie zeigt, dass die Mehrheit der Teilnehmer die „UN Principles for Responsible Investment“ und damit das weithin bekannteste Rahmenwerk für nachhaltiges Investieren noch nicht implementiert haben. Bei der Umsetzung von Nachhaltigkeit in den Geschäfts- und Betriebsmodellen – und damit in Strategie, Produkten, Kultur und Prozessen – gibt es somit weiter Nachholbedarf.

**Jürgen Buchelt**, Direktor im Management Consulting bei PwC in München.

**Susanne Eickermann-Riepe** ist Partnerin im Bereich Financial Services Consulting/Real Estate bei PwC in Frankfurt am Main.

**Abb. 4 Have PRI policies been implemented?**



# Der „European cities hotel forecast for 2016 and 2017“ von PwC: Europas Hotelmärkte weiterhin auf Wachstumskurs

**Die Hotelmärkte Berlin und Frankfurt am Main zeigten 2015 hinsichtlich der Hotelperformance ein ähnliches Bild: Frankfurt wies ein starkes Wachstum des Erlöses je verfügbares Zimmer (Revenue per Available Room – RevPAR) von 8,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf und der RevPAR-Anstieg der Bundeshauptstadt lag mit knapp 8,2 Prozent nur knapp darunter. Für 2016 werden für beide Städte weiterhin positive Wachstumsraten beim RevPAR erwartet: plus 3,1 Prozent für Berlin und plus 2,2 Prozent für Frankfurt am Main.**

## **Gute Performance-Aussichten auf den europäischen Hotelmärkten aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage**

Ausschlaggebend für den Wachstumskurs der europäischen Hotelmärkte sind die sich erholende gesamtwirtschaftliche Lage in Europa und die dynamische Reisetätigkeit internationaler Touristen. Auch für 2016 und 2017 werden steigende Auslastungen und höhere Zimmererträge der Hotels in nahezu allen europäischen Metropolen erwartet, wenngleich das Wachstum unter dem Niveau der Werte von 2015 liegen dürfte. Einer spürbar negativen Entwicklung muss jedoch Mailand entgegenblicken: Für die zweitgrößte Stadt Italiens wird ein RevPAR-Rückgang von 7,1 Prozent vorausgesagt – nach dem überdurchschnittlich guten Expo-Jahr 2015. Die Topstädte mit dem größten für 2016

prognostizierten RevPAR-Wachstum sind Rom (19,2 Prozent), Dublin (9,1 Prozent), Prag (6,6 Prozent) und Madrid (5,8 Prozent).

## **Auslastung in Berlin auf Rekordniveau**

Steigende Touristenzahlen sorgten 2015 für eine Auslastung von 76,4 Prozent und erreichten somit einen neuen Rekord (2014: 74,1 Prozent). Auch für 2016 und 2017 sind neue Rekordzahlen mit rund 77 Prozent Zimmerauslastung zu erwarten. Berlin liegt im Vergleich mit den restlichen europäischen Städten somit konstant auf dem fünften Platz.

Die hohe Nachfrage nach Unterkünften und das weniger starke Angebotswachstum sorgen beim durchschnittlichen Nettozimmerpreis, der Average Daily Rate (ADR), auch diesmal



PwC hat 19 Hotelmärkte in Europa untersucht und erwartet für 2016 und 2017 weiteres Wachstum bei der Hotelperformance. Auch in Frankfurt am Main und Berlin dürfte sich der positive Trend weiter fortsetzen.

für einen Anstieg, der sich 2016 nach Einschätzung von PwC auf 2,2 Prozent belaufen wird. Dieser moderate, aber anhaltend positive Trend ist auch beim RevPAR-Wachstum zu erkennen. Im Jahr 2016 wird in Berlin mit einem Anstieg des RevPAR um 3,1 Prozent und 2017 um 2,6 Prozent gerechnet. Für die Hotelexperten von PwC ist Berlin ein rasch wachsender Touristenmagnet und weiterhin attraktiver Standort für Kongresse und Messen. So zeigt sich die Attraktivität des Standortes auch an den im Bau befindlichen 2.145 Hotelzimmern und weiteren 1.258 Zimmern, die sich bereits in der finalen Planung befinden.

### **Frankfurt am Main mit Zimmerpreisen auf Höchststand**

Die Messesaison ließ die Hotelauslastung in Frankfurt im Jahr 2015 auf 69,8 Prozent ansteigen. Auch 2016 und 2017 wird die solide Auslastungsentwicklung nicht abreißen: Für 2016 wird mit einer Auslastung von 69,9 Prozent und für 2017 mit einem weiteren leichten Anstieg auf 70,5 Prozent gerechnet. Nichtsdestotrotz ist die Auslastung im Vergleich zu Berlin um rund sieben Prozentpunkte geringer. Der Grund dafür liegt an der relativ niedrigeren Nachfrage von Freizeitreisenden in Frankfurt. Die Zimmerpreise dagegen lagen 2015 rund 33 Euro – und damit deutlich – über Berliner Niveau, was dem hohen Anteil an Geschäfts- und Messegästen sowie internationalen Gästen in Frankfurt am Main zu verdanken ist. Der RevPAR wird laut PwC 2016 bei rund 90 Euro und damit 2,2 Prozent über dem Vorjahreswert liegen. In Planung oder Bau befinden sich derzeit rund 2.800 Hotelzimmer.

### **Besucherrekord in Rom dank Heiligem Jahr**

Ein außergewöhnlich hohes RevPAR-Wachstum wird 2016 für Rom erwartet.

Dieser deutliche Anstieg um 19,2 Prozent ist auf die Feierlichkeiten zum Heiligen Jahr im Vatikan zurückzuführen. Es werden mehr als 25 Millionen Besucher und Pilger erwartet. Damit wird 2016 in Rom der höchste RevPAR-Anstieg aller europäischen Märkte erwartet. Hierfür wird 2017 jedoch wieder eine sinkende RevPAR-Entwicklung folgen (– 14,9 Prozent), da das Heilige Jahr im November 2016 endet und die Besucherzahlen in Rom wieder sinken werden.

Die folgende Tabelle bietet eine Übersicht über die Entwicklung des RevPAR in den 19 untersuchten Hotelmärkten:

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

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

**Tab. 1 Erwartete Erlöse je verfügbares Zimmer (RevPAR) 2016–2017 sowie Zuwächse im Vergleich zum Vorjahr**

	RevPAR 2016 (Prognose)	Zuwachs gegenüber 2015	RevPAR 2017 (Prognose)	Zuwachs gegenüber 2016
Rom	121,0 Euro	19,2 %	103,1 Euro	–14,9 %
Dublin	99,5 Euro	9,1 %	107,6 Euro	8,2 %
Prag	62,5 Euro	6,6 %	65,6 Euro	4,9 %
Madrid	67,9 Euro	5,8 %	70,5 Euro	3,8 %
Lissabon	70,5 Euro	5,7 %	75,3 Euro	6,9 %
Porto	52,9 Euro	4,5 %	56,0 Euro	5,8 %
Moskau	44,2 Euro	4,0 %	45,8 Euro	3,9 %
Barcelona	97,4 Euro	3,3 %	102,7 Euro	5,5 %
Berlin	73,5 Euro	3,1 %	75,4 Euro	2,6 %
Amsterdam	105,0 Euro	2,5 %	107,2 Euro	2,1 %
Edinburgh	100,2 Euro	2,4 %	101,5 Euro	2,8 %
Frankfurt am Main	89,8 Euro	2,2 %	92,4 Euro	2,9 %
London	167,5 Euro	1,9 %	168,7 Euro	2,2 %
Wien	73,5 Euro	1,7 %	74,6 Euro	1,4 %
Zürich	160,8 Euro	1,1 %	155,4 Euro	0,7 %
Paris	193,4 Euro	0,4 %	198,6 Euro	2,7 %
Genf	169,8 Euro	0,1 %	162,8 Euro	–0,1 %
Brüssel	75,4 Euro	–0,8 %	77,0 Euro	2,1 %
Mailand	79,8 Euro	–24,2 %	83,1 Euro	4,1 %

Quelle: PwC, Staying power. European cities hotel forecast for 2016 and 2017.



# Auswirkungen des EU Anti Tax Avoidance Package auf die Immobilienwirtschaft



Die EU-Kommission will das Unternehmenssteuerrecht in der EU vereinheitlichen und verschärfen.

**Mit einem umfassenden Maßnahmenpaket zur Bekämpfung von Steuervermeidung will die Europäische Kommission das Unternehmensteuerrecht in der EU vereinheitlichen und verschärfen. Das EU Anti Tax Avoidance Package (ATAP) beinhaltet EU-weite Maßnahmen gegen aggressive Steuerplanung und zur Verbesserung des steuerlichen Informationsaustauschs zwischen den Mitgliedsstaaten. Für die Immobilienwirtschaft besonders problematisch sind die geplanten Maßnahmen zur Beschränkung des Zinsabzugs.**

## **Wachstum forciert den Wandel**

Im Februar 2013 hat die OECD mit dem Bericht Addressing Base Erosion and Profit Shifting (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS) Ergebnisse einer Untersuchung zu internationaler Gewinn- bzw. Steuerverlagerung von multinationalen Unternehmen veröffentlicht. Bereits im Juli 2013 wurde ein 15-Punkte-Maßnahmenkatalog (BEPS-Aktionsplan) gegen schädlichen Steuerwettbewerb und aggressive Steuergestaltungen von multinationalen Unternehmen verabschiedet (siehe Abb. 1).

## **EU Anti Tax Avoidance Package**

Nachdem die OECD im Oktober 2015 die Abschlussberichte und Empfehlungen zum BEPS-Aktionsplan veröffentlichte, sollen die 15 Maßnahmen nun von den beteiligten Staaten umgesetzt werden.

Die EU-Kommission hat dazu im Januar 2016 das ATAP veröffentlicht, das zum Teil über den BEPS-Aktionsplan hinausgeht.

Das ATAP umfasst folgende Maßnahmen (siehe Abb. 2):

- eine neue Richtlinie zur Bekämpfung der am häufigsten verwendeten Methoden der Steuervermeidung
- Änderung der EU-Amtshilferichtlinie
- eine Empfehlung an die Mitgliedsstaaten, wie der Missbrauch von Steuerabkommen zu verhindern ist
- Maßnahmen, um international verantwortungsvolles Handeln im Steuerbereich zu fördern
- eine neue Liste der Drittländer, die sich nicht an die Regeln des Fair Play halten

### Country-by-Country-Reporting

Kernelement des ATAP ist die Änderung der EU-Amtshilferichtlinie. Die geplante Änderung sieht einen automatischen Austausch zwischen den Mitgliedsstaaten über in der EU tätige multinationale Unternehmen vor (Country-by-Country-Reporting). Dazu sollen multinationale Unternehmen im Staat ihrer Muttergesellschaft gegenüber den Steuerbehörden sämtliche Geschäftsaktivitäten, Einkünfte und Steuerzahlungen in anderen Jurisdiktionen offenlegen. Anders als die OECD will die EU-Kommission den EU-Mitgliedsstaaten erlauben, Strafen zu verhängen, wenn der Bericht nicht geliefert wird.

### Anti Tax Avoidance Directive

Zweites Kernelement des ATAP ist eine neue Richtlinie zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken. Diese Anti Tax Avoidance Directive (ATAD) sieht insgesamt sechs Maßnahmen vor (siehe Abb. 3). Dabei handelt es sich um Mindeststandards, das heißt, es steht den einzelnen Mitgliedsstaaten frei, bei der späteren Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht strengere Regeln zu erlassen.

### Zinsschranke

Artikel 4 ATAD sieht Regelungen ähnlich der deutschen Zinsschranke vor. Zinsaufwendungen sollen nur bis zu einem Betrag in Höhe von 30 Prozent des EBITDA abziehbar sein. Von dieser Beschränkung sind folgende Ausnahmen vorgesehen: (i) der Zinsaufwand liegt unterhalb einer Freigrenze, (ii) das Unternehmen gehört keinem Konzern an, (iii) die Eigenkapitalquote des Konzernunternehmens liegt maximal zwei Prozent unter der des Konzerns. Über die Höhe der Freigrenze wird noch diskutiert. Zunächst stand ein Betrag von einer Million Euro im Raum, der zuletzt diskutierte Kompromissvorschlag sah eine Freigrenze von drei Millionen Euro vor.

### Wegzugsbesteuerung

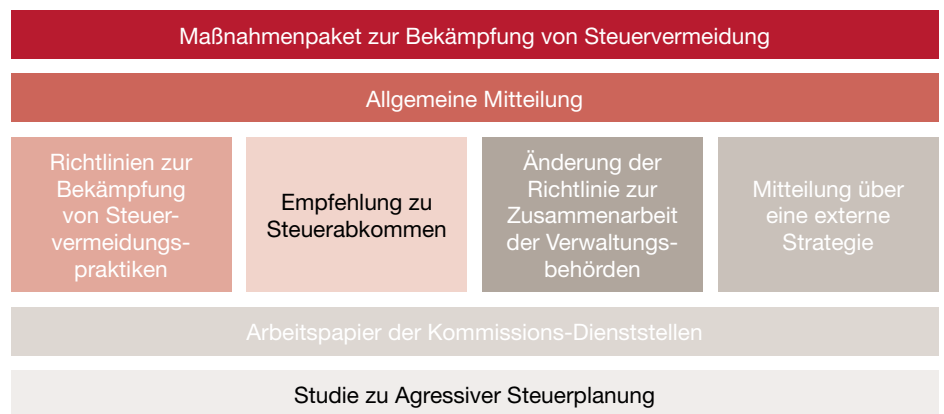
Artikel 5 ATAD sieht eine Wegzugsbesteuerung vor, wenn Wirtschaftsgüter, die steuerliche Ansässigkeit oder eine

### Abb. 1 BEPS-Aktionsplan

#### Nr. BEPS-Aktionsplan

- 1 Anpassung der Steuergesetzgebung an die Digital Economy
- 2 Verhinderung von Nichtbesteuerung bei hybriden Gestaltungen
- 3 Überarbeitung der Regelungen über die Hinzurechnungsbesteuerung
- 4 Begrenzung von Gewinnverlagerungen durch Finanzierungsinstrumente
- 5 Bekämpfung von schädlichem Steuerwettbewerb durch mehr Substanz und Transparenz
- 6 Verhinderung von Abkommensmissbrauch
- 7 Vorgehen gegen die künstliche Vermeidung von Betriebsstätten
- 8 Verrechnungspreise im Einklang mit dem Ort der Wertschöpfung: immaterielle Wirtschaftsgüter
- 9 Verrechnungspreise im Einklang mit dem Ort der Wertschöpfung: Risiken und Kapital
- 10 Verrechnungspreise im Einklang mit dem Ort der Wertschöpfung: risikoreiche Transaktionen
- 11 Neue Methoden zur Informationsgewinnung und -auswertung
- 12 Offenlegung von Steuerplanungen
- 13 Überarbeitung der Regeln zur Verrechnungspreisdokumentation
- 14 Verbesserung der Verwaltungszusammenarbeit in Verständigungs- und Schiedsverfahren
- 15 Entwicklung eines multilateralen Instruments zur Umsetzung der DBA-Anpassungen

### Abb. 2 EU-Maßnahmenpaket zur Bekämpfung von Steuervermeidung



Quelle: Europäische Kommission

### Abb. 3 Maßnahmen der EU Anti Tax Avoidance Directive

#### Nr. Maßnahmen der Anti Tax Avoidance Directive

- 1 Beschränkung der Abziehbarkeit von Zinsaufwendungen (Artikel 4)
- 2 Wegzugsbesteuerung (Artikel 5)
- 3 Switch-over-Klausel (Artikel 6)
- 4 Allgemeine Missbrauchsregel (Artikel 7)
- 5 Hinzurechnungsbesteuerung (Artikel 8 und 9)
- 6 Hybrid-Mismatch-Regel (Artikel 10)

Betriebsstätte ins Ausland verlegt werden, ohne dass es zu einem Eigentümerwechsel kommt. Nach aktuellem Stand soll es bei einer Verlagerung innerhalb der EU möglich sein, die Wegzugsteuer über einen Zeitraum von fünf Jahren zu verteilen.

### Switch-over-Klausel

Nach Artikel 6 ATAD soll eine Freistellung von Drittstaateneinkünften künftig nur noch dann gewährt werden, wenn der Körperschaftsteuersatz im Drittstaat mindestens 40 Prozent des Körperschaftsteuersatzes im Ansässigkeitsstaat des Steuerpflichtigen beträgt. Sind die Voraussetzungen für eine Freistellung nicht erfüllt, sind die Drittstaateneinkünfte im Inland steuerpflichtig, wobei die im Drittstaat entrichtete Steuer angerechnet werden soll.

### Missbrauchsregel

In Artikel 7 ATAD ist vorgesehen sogenannte „unangemessene Gestaltungen“ für steuerliche Zwecke künftig nicht mehr anzuerkennen.

### Hinzurechnungsbesteuerung

Nach Artikel 8 und 9 ATAD sollen die nicht ausgeschütteten niedrig besteuerten Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften dem Steuerpflichtigen im Inland zugerechnet werden.

### Hybrid-Mismatch-Regel

Mit Artikel 10 ATAD soll verhindert werden, dass ein und dieselbe Aufwendung in mehreren Ländern gleichzeitig das Einkommen mindert. Zu solchen Fallgestaltungen kann es bei sogenannten hybriden Unternehmen oder Instrumenten kommen, die in den beteiligten Staaten jeweils unterschiedlich eingestuft werden.

### Wie können Immobilieninvestitionen betroffen sein?

Für die traditionell hoch fremdfinanzierte Immobilienwirtschaft ist insbesondere die Beschränkung des Zinsabzugs problematisch. Aber auch die anderen fünf geplanten Maßnahmen

führen tendenziell zu einer erhöhten Steuerbelastung und zusätzlichen Verwaltungskosten. Einen Überblick über die Auswirkungen des ATAP auf die steuerliche Strukturierung von Immobilieninvestitionen vermittelt Abb. 4 beispielhaft.

Es ist zu erwarten, dass die Auswirkungen in Deutschland im Vergleich zu den anderen EU-Staaten eher gering sein werden, da alle geplanten Maßnahmen im Grundsatz im deutschen Steuerrecht bereits verankert sind.

### Ausblick

Das ATAP bedarf noch der Umsetzung in EU-Recht und anschließend in das nationale Recht der Mitgliedsstaaten. Ob, wie und wann das ATAP letztendlich umgesetzt wird, ist deshalb noch

völlig offen. Das zeigen allein die fünf Kompromissvorschläge zum ATAD-Richtlinienentwurf, die seit Mitte März in der „Working Party on Tax Questions – Direct Taxation“ diskutiert werden.

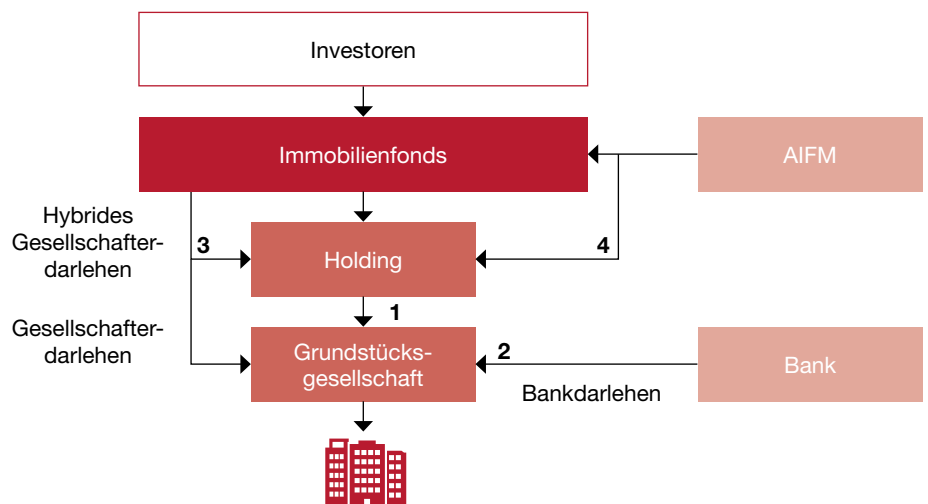
### Dr. Michael A. Müller,

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Partner im Bereich Real Estate Tax bei PwC.

### Alexandra Burg,

Steuerberaterin, ist Managerin im Bereich Real Estate Tax bei PwC.

Abb. 4 Auswirkungen des ATAP auf Immobilieninvestitionen



1. DBA-Zugang
  - a. Substanzanforderungen im DBA-Kontext
  - b. „Limitation-of-Benefits“
2. Gesamtfremdkapitalquote
3. Verhinderung hybrider Finanzierung
4. Anforderungen an Verrechnungspreisdokumentation steigern

# **Sale-and-Lease-Back – ein aussterbendes Geschäftsmodell in der Immobilienwirtschaft?**



Die Attraktivität von Sale-and-Lease-Back-Transaktionen im Immobilienbereich schwindet, da ein vollständiger Abgang der Immobilie beim Veräußerer nicht mehr möglich ist.

**Am 13. Januar 2016 hat das International Accounting Standards Board (IASB) nach langjährigen Diskussionen den neuen Leasingstandard veröffentlicht. IFRS 16 Leasingverhältnisse ersetzt dabei den bisher gültigen IAS 17. Während sich die Bilanzierung von Leasinggebern nur geringfügig ändert, führt der neue Standard für Leasingnehmer eine grundsätzliche Pflicht zur On-Balance-Bilanzierung von Leasingverträgen ein. Dies hat zur Folge, dass auch die Regelungen zu Sale-and-Lease-Back-Transaktionen im Hinblick auf den bilanziellen Abgang der veräußerten Immobilie neu gefasst wurden.**

## **Das Ziel von Sale-and-Lease-Back-Transaktionen**

Sale-and-Lease-Back-Transaktionen dienen in der Vergangenheit insbesondere dazu, mittels Veräußerung von Vermögenswerten – insbesondere Immobilien – und anschließender Rückmietung im Rahmen eines Operate Lease den Umfang gebundenen Vermögens aufseiten des Verkäufers – und damit auch die Bilanzsumme – zu reduzieren, Gewinne zu realisieren und die Investitionsspielräume durch Generierung von Zahlungsmitteln zu erhöhen. Um dies zu erreichen, wurde bei der Vertragsgestaltung darauf geachtet, dass die Transaktion in jedem Fall zum Verlust des wirtschaftlichen Eigentums und damit zum Abgang der Immobilien führt.

## **Sale-and-Lease-Back aus Sicht des Verkäufers unter IFRS 16**

Nach IFRS 16 ist bei einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion zunächst die Frage zu beantworten, ob der Verkauf die Definition einer Veräußerung (*sale*) im Sinne des IFRS 15 Umsatzerlöse erfüllt und damit zum Abgang des ursprünglichen Vermögenswerts führt. Dies ist immer dann gegeben, wenn der Erwerber die Beherrschung (Verfügungsgewalt) über die Immobilie erlangt. Eine Rückmietung schließt den Übergang der Beherrschung nicht aus, eine substantielle (Rück-)Kaufoption jedoch schon.

Sofern der Verkauf die Definition einer Veräußerung erfüllt, hat der Veräußerer und anschließende Leasingnehmer des Operate Lease das zurückbehaltene

Nutzungsrecht in Höhe des anteiligen Buchwerts der veräußerten Immobilie anzusetzen. Einen Gewinn kann der Veräußerer folglich auch nur in der Höhe unmittelbar realisieren, in der das Recht zur Nutzung im Rahmen des Verkaufs auf den Erwerber übergegangen ist (Gewinnanteil auf den Restwert). Die auf das Nutzungsrecht entfallenden anteiligen Gewinne werden über die Laufzeit des Leasingvertrags realisiert. Verluste werden sofort und in voller Höhe erfasst. Darüber hinaus fordert der Standard Anpassungen, sofern der Fair Value der hingegebenen Gegenleistung nicht dem Fair Value der Immobilie entspricht oder die Leasingzahlung nicht zu Marktkonditionen abgeschlossen ist.

Sind die Kriterien des IFRS 15 an eine Veräußerung nicht erfüllt, muss der Veräußerer die Bilanzierung der bisherigen Immobilie fortführen. Ein Abgang kommt nicht in Betracht. Ferner hat der Veräußerer eine finanzielle Verbindlichkeit in Höhe des erhaltenen Verkaufserlöses zu erfassen, die nach IFRS 9 zu bilanzieren ist. In diesem Fall hat die Sale-and-Lease-Back-Transaktion den Charakter einer Finanzierung und wird entsprechend auch in der Bilanz abgebildet.

### **Auswirkungen der Neuregelungen des IFRS 16**

Die Regelungen des IFRS 16 führen beim Veräußerer dazu, dass der angestrebte bilanzielle Entlastungseffekt nicht oder nur teilweise erreicht werden kann. Vielmehr ist selbst bei Verlust des wirtschaftlichen Eigentums an einer Immobilie im Rahmen des Verkaufs ein vollständiger Abgang aus der Bilanz des Verkäufers nicht mehr möglich, da statt der bisherigen Sachanlage immer mindestens ein Nutzungsrecht aus dem Lease-Back-Vertrag zu aktivieren ist. Die Höhe des zu aktivierenden Nutzungsrechts entspricht dabei zwar grundsätzlich nicht dem bisherigen Buchwert der abegangenen Immobilie, wird diesem aber immer näher kommen, je länger die Laufzeit des Mietvertrags ist.

### **Fazit**

Der neue Leasing-Standard ist erstmalig auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist, vorbehaltlich der Übernahme in das EU-Recht, möglich. Die Übergangsregelungen sehen zwar vor, dass die Frage des Abgangs für bereits abgeschlossene Sale-and-Lease-Back-Verträge nicht mehr neu beurteilt werden muss, dies bedeutet aber nicht, dass für Altverträge nicht dennoch das Nutzungsrecht beim Leasingnehmer zu aktivieren ist. Vor diesem Hintergrund verlieren nicht nur zukünftige Sale-and-Lease-Back-Transaktionen ihre Attraktivität; vielmehr gilt auch für bereits abgeschlossene Transaktionen, dass die Immobilie zumindest in Form des Nutzungsrechts an dieser beim Veräußerer zurück auf die Bilanz kommt. Damit befindet sich das Geschäftsmodell „Sale-and-Lease-Back“ nach Veröffentlichung des IFRS 16 auf dem Prüfstand.

**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 National Office – Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main und Secretary der globalen IFRS Real Estate Industry Accounting Group von PwC.

# Die Reform der Investmentbesteuerung – Wird es wirklich einfacher?



Die Reform der Investmentbesteuerung in Deutschland befindet sich auf der Zielgeraden und bringt eine neue Ertragsbesteuerung mit sich.

**Bereits seit 2011 wird an einer grundlegenden Reform der Investmentbesteuerung gearbeitet. Diese Reform soll nun im Rahmen des Gesetzes zur Reform der Investmentbesteuerung (InvStRefG) umgesetzt werden und ab dem 1. Januar 2018 insbesondere die Besteuerung deutscher Anleger und deutscher Fonds regeln. Die derzeitigen Regelungen werden vollständig durch ein neues Investmentsteuergesetz (Gesetzentwurf; im Folgenden kurz „InvStG-E“) ersetzt. Neben der Beseitigung EU-rechtlicher Risiken soll durch die Reform auch der administrative Aufwand reduziert werden.**

## **Aktuelle Besteuerung von Immobilienfonds**

Derzeit wird für investmentsteuerliche Zwecke unterschieden zwischen Investmentfonds, die sowohl als Publikums- als auch Spezial-Investmentfonds von der deutschen Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit sind, und Investitionsgesellschaften. Die Investitionsgesellschaften können als ertragsteuerlich transparente Personen-Investitionsgesellschaften oder als intransparente Kapital-Investitionsgesellschaften qualifizieren.

Mit der Umsetzung des InvStRefG wird das Regime der Investitionsgesellschaften entfallen und Immobilienfonds – soweit sie in den Anwendungsbereich des InvStG-E fallen – werden

entweder als Investmentfonds oder Spezial-Investmentfonds besteuert.

## **Besteuerung von Investmentfonds und deren Anlegern ab 2018**

Die derzeitige semitransparente Besteuerung von Investmentfonds soll durch eine intransparente Besteuerung ersetzt werden. Investmentfonds sollen jedoch unter bestimmten Voraussetzungen von der Gewerbesteuer befreit sein, z. B. soweit keine schädliche aktiv unternehmerische Bewirtschaftung unter Berücksichtigung einer fünfprozentigen „Schmutzgrenze“ gegeben ist. Die Schwierigkeiten der Abgrenzung des Begriffs der „aktiven unternehmerischen Bewirtschaftung“ bleiben der Fondsbranche somit auch ab 2018 erhalten.

Die Belastung mit deutscher Körperschaftsteuer auf Ebene des Investmentfonds wird auf inländische Einkünfte (z. B. Einkünfte aus der Vermietung deutscher Immobilien) begrenzt. Jedoch kann der Investmentfonds auf Antrag und bei bestimmten Einkünften und Anlegern auch von der Körperschaftsteuer befreit werden.

Die Ausschüttungen von Investmentfonds sind grundsätzlich auf Ebene der Anleger steuerpflichtig. Um eine dauerhafte Thesaurierung auf Fondsebene ohne Besteuerung beim Anleger zu vermeiden, soll eine sogenannte Vorabpauschale eingeführt werden.

#### **Teilfreistellung bei Immobilienfonds (Investmentfonds)**

Aufgrund der intransparenten Betrachtung und der bereits erfolgten Körperschaftsteuerbelastung auf Ebene des Investmentfonds sollen die Fondseinkünfte zumindest teilweise auf Ebene der Anleger steuerbefreit sein. Abhängig vom Investitionsfokus ist bei Immobilienfonds derzeit eine Teilfreistellung in Höhe von 60 Prozent bzw. 80 Prozent vorgesehen.

#### **Besteuerung von Spezial-Investmentfonds**

Die Besteuerung von Spezial-Investmentfonds, die bestimmte Voraussetzungen (z. B. mindestens jährliche Rückgaberechte, keine direkte Beteiligung von Privatpersonen) erfüllen, versucht zumindest im Bereich der institutionellen Fondsprodukte den Status quo einer semitransparenten Besteuerung fortzuführen (sog. Transparenzoption).

#### **Anwendung der neuen Regelungen ohne „Grandfathering“**

Die Regelungen des InvStG-E sollen ab dem 1. Januar 2018 in Kraft treten ohne besondere Regelungen in Bezug auf einen Bestandsschutz („Grandfathering“).

#### **Fazit**

Eine umfangreiche Reform der Investmentbesteuerung ist sicherlich der richtige Schritt, um auf das geänderte Produktumfeld, internationale Entwicklungen und die Komplexität der derzeitigen Investmentbesteuerung zu reagieren. Insbesondere das Ziel eine Vereinfachung der Investmentbesteuerung zu schaffen und Deutschland als Fondsstandort attraktiver zu machen, scheint jedoch nicht oder zumindest nur teilweise gelungen zu sein. Während bestimmte EU-rechtliche Risiken auf der einen Seite beseitigt werden, werden an anderer Stelle neue Unsicherheiten und Komplexitäten geschaffen. Die Neuregelungen werden für die Fondsbranche mit umfangreichen Anpassungen beim Steuerreporting und bei den IT-Systemen verbunden sein. Es bleibt spannend, ob es im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens noch grundsätzliche Änderungen geben und der Gesetzgebungsprozess noch vor der Sommerpause abgeschlossen wird.

**Sascha Goller**, Steuerberater, ist Manager im Bereich Asset Management Real Estate Tax bei PwC in München und Berlin.

# Außerplanmäßige Abschreibungen von Grund und Boden sowie Gebäuden im Jahresabschluss nach dem österreichischen Unternehmensgesetzbuch

**Nach § 204 Abs. 2 UGB sind Gegenstände des Anlagevermögens bei voraussichtlich dauernder Wertminderung außerplanmäßig auf den niedrigeren, am Abschlussstichtag beizulegenden Wert abzuschreiben. Dabei gilt es zu beachten, dass es sich bei einem bebauten Grundstück nicht um ein einheitliches Bewertungsobjekt handelt. Vielmehr stellen Grund und Boden einerseits sowie das Gebäude andererseits voneinander unabhängige Vermögensgegenstände dar. Auf eine außerplanmäßige Abschreibung des einen Teils des bebauten Grundstücks kann folglich nicht unter Verweis auf eine über die (fortgeführten) Anschaffungskosten hinausgehende Wertsteigerung des anderen Teils verzichtet werden.**

## **Aufteilung der Anschaffungskosten bei Erwerb einer bebauten Liegenschaft**

Bei Erwerb eines bebauten Grundstücks wird regelmäßig nur ein Gesamtkaufpreis vereinbart, der jedoch für Zwecke der Zugangsbewertung auf das Grundstück und auf das Gebäude aufzuteilen ist. Diese Aufteilung hat willkürfrei zu erfolgen und ist daher grundsätzlich nach dem Verhältnis der Verkehrswerte der erworbenen Vermögensgegenstände vorzunehmen. Als sachgerecht anzusehen ist dabei sowohl eine Aufteilung nach dem Verhältnis des vorläufigen Sachwerts des Gebäudes zum Verkehrswert des unbebauten Grund und Bodens als auch eine Aufteilung im Verhältnis der

jeweiligen Ertragswerte zueinander. Eine pauschale Aufteilung nach vorgegebenen Prozentsätzen, wie dies etwa für außerbetriebliche Grundstücke in den österreichischen Einkommensteuer-richtlinien vorgesehen ist, führt bereits im Zugangszeitpunkt zu einer unzutreffenden Darstellung der Vermögenslage und ist daher abzulehnen.

## **Folgebewertung von Grund und Boden sowie Gebäuden**

Dem Umstand, dass es sich bei Grund und Boden und dem Gebäude um zwei voneinander unabhängige Vermögensgegenstände handelt, ist auch im Rahmen der Folgebewertung Rechnung zu tragen. Während die Anschaffungs-



Soll geprüft werden, ob eine dauerhafte Wertminderung eines zum Anlagevermögen gehörenden bebauten Grundstücks vorliegt, stellen Grund und Boden einerseits sowie ein sich darauf befindliches Gebäude andererseits zwei voneinander unabhängige Vermögensgegenstände dar.



kosten des Gebäudes um planmäßige Abschreibungen zu vermindern sind, unterliegt der Grund und Boden aufgrund seiner zeitlich unbegrenzten Nutzungsdauer keiner planmäßigen Abschreibung. Bei Vorliegen einer dauerhaften Wertminderung ergibt sich für beide Vermögensgegenstände das Erfordernis einer außerplanmäßigen Abschreibung, wobei auch in einem solchen Fall der Grundsatz der Einzelbewertung zu beachten ist. Eine Wertminderung des einen Teils des bebauten Grundstücks kann folglich nicht durch eine über die (fortgeführten) Anschaffungskosten hinausgehende Wertsteigerung des anderen Teils kompensiert werden. Gründe für dauerhafte Wertminderungen können sowohl objektspezifisch sein als auch von einer allgemein negativen Marktentwicklung herrühren. Zur Ermittlung des beizulegenden Werts ist bei bebauten Liegenschaften auf den subjektiven Immobilienwert abzustellen, für dessen Aufteilung auf Grund und Boden sowie das Gebäude die für die Aufteilung der Gesamtanschaffungskosten dargestellten Grundsätze zu beachten sind.

### ***Außerplanmäßige Abschreibung oder Korrektur der Kaufpreisallokation?***

In der Bilanzierungspraxis lässt sich häufig beobachten, dass den dargestellten Grundsätzen für die Aufteilung der Gesamtanschaffungskosten nicht gefolgt wird. Ergibt sich in späteren Geschäftsjahren auf Basis einer aktuellen Immobilienbewertung bei einem Teil des bebauten Grundstücks ein Abwertungsbedarf, sollte daher zunächst die ursprüngliche Aufteilung des Kaufpreises kritisch hinterfragt werden. Bei wirtschaftlich unzutreffender Aufteilung des Kaufpreises ist eine Korrektur der Zugangsbewertung in laufender Rechnung geboten. Dadurch wird zudem vermieden, dass erhebliche außerplanmäßige Abschreibungen auch das zukünftige Ausschüttungspotenzial für

einen neuen Investor schmälern, der das bebaute Grundstück mittelbar im Rahmen eines Share Deals erworben hat.

**Gerald Müller**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Leiter der Fachabteilung UGB bei PwC Österreich am Standort Wien.

**Marius Richter**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Manager im Bereich Assurance Financial Services Real Estate bei PwC Österreich am Standort Wien.

# Fonds auf dem Weg ins digitale Zeitalter – viele Herausforderungen in der Wertschöpfungskette

**Im Vertrieb, im Fonds-, Asset- und Property-Management, insbesondere aber bei Administration und IT stehen die Zeichen auf Transformation. Regulierungsvorhaben wie MiFiD II beeinflussen die Vertriebskanäle, das veränderte Kundenverhalten erfordert mobile, jederzeit erreichbare Plattformen und neue Wettbewerber aus der FinTech und PropTech-Szene mit Low Cost Operations erhöhen den Druck auf die Margen. Hinzu kommen globale Wachstumsziele, deren Umsetzung weitere grenzübergreifende Maßnahmen erfordert. Angesichts der Digitalisierung in der Wertschöpfungskette müssen Fondsmanager vielfältige Herausforderungen bewältigen.**

## **Verändertes Anlegerverhalten bringt Vertriebskanäle unter Druck**

In der Welt der Retail-Anleger wächst der Anteil der Digital Natives und Digital Converts kontinuierlich und liegt inzwischen bei mehr als 70 Prozent. Diese Gruppen erwarten einfachen und intuitiven Zugang zu Informationen, wollen sich mit Freunden und Familie darüber austauschen oder professionellen Investoren folgen. Wer dieser Gruppe heute keine App bieten kann, Informationen nicht transparent aufbereitet und den Klick zum Kauf der Anteile nicht mitliefert, ist außen vor. Anders stellt sich die Welt der institutionellen Anleger dar – sie gleicht eher einer Wüste, in der noch wenig wächst und gedeiht. Zu speziell sind heute die Produktideen, zu wenig standardisiert die Strukturen für

Zielmärkte und Zielkunden, die wiederum ihre eigenen Regulierungsanforderungen mitbringen. Dies wird sich mit der MiFiD II ändern, denn diese fordert entsprechende Definitionen und wird damit zu einer höheren Standardisierung der Produkte für institutionelle Anleger beitragen. Bislang ist weit und breit noch kein Online-Vertriebskanal für diese Anlegergruppe zu sehen, dabei bestehen großes Marktpotenzial und erheblicher Anlagedruck. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis hier jemand die Führungsrolle übernehmen wird.

## **Fondsmanagement setzt auf Robo-Advice und E-Valuation**

Sind es nicht immer die gleichen Prüfprozesse und Grenzkontrollen, die ein Fondsmanager durchführen muss, um sein Portfolio auszubalancieren? Warum



Die Auswirkungen der Digitalisierung treffen auch die Fondsindustrie.

sollte es nicht möglich sein, diese Aufgaben zu standardisieren und die Investmentstrategien per automatisierter, rechnergestützter Analyse (Robo-Advice) umzusetzen? Bei Exchange Traded Funds (ETFs) ist dieses Verfahren längst eingeführt. Mit steigender Datenverfügbarkeit und -qualität kann diese Analyse auch bei alternativen Anlagen angewandt werden. Interessant sind hier die Anwendungen im Bereich E-Valuation. Dank Big Data und Smart Data können Bewertungen automatisiert werden – ein weiterer Schritt zu mehr Effizienz und Schnelligkeit.

### **Disruptive Einschnitte im Assetmanagement in Sicht**

Sind die Zeiten langfristiger Mietverträge und treuer Kunden vorbei? Vielleicht nicht ganz, aber sie sind doch in Gefahr. Werden künftig statt langfristigen Mietern eher temporäre Gäste die Objekte nutzen? Der neue Leasingstandard IFRS 16 wird dazu führen, dass langfristige Mietverträge die Bilanzen belasten. Können sich die Unternehmen das leisten? Neue Geschäftsmodelle laufen vielleicht nicht über Jahrzehnte und die Risiken aus langfristigen Mietverträgen sollen den Geschäftsbetrieb nicht belasten. Die Auswirkungen können das Ertragsmanagement und die Wertentwicklung belasten. Aber auch die Vermietungsaktivitäten geraten unter Druck: Erinnern wir uns kurz an die Hotelbranche, die in Booking.com und anderen Buchungsplattformen zu Beginn keine Gefahr gesehen hat. Heute zahlen die Hotelketten 20 bis 30 Prozent ihrer Marge an diese Plattformen. Mit wem werden Assetmanager ihre Gebühren zukünftig teilen? Oder wird es ihnen gelingen, Kundenbindung und -herausforderungen bei ihrer vermögensverwaltenden Aufgabe umfassend mit in Betracht zu ziehen? Es empfiehlt sich in jedem Fall, Daten zu sammeln und Schnittstellen zur Analyse des Kundenverhaltens aufzubauen.

### **Property-Management ist schon auf dem Weg zum digitalen Objekt**

Bereits heute schaufeln Property-Manager massenweise Daten in Richtung Assetmanager, ob online oder per Datei. Zumeist werden diese in den Buchhaltungssystemen der Fondsdadministration mit Akribie verarbeitet, aber noch nicht vollständig ausgewertet. Und es gibt noch mehr Daten, sei es aus der Objektdigitalisierung, dem Kostenmanagement oder dem E-Procurement. Werden diese heute schon nutzbringend verwendet? Kann eine Institution wie der TÜV zukünftig die technische Überwachung sicherstellen und zusätzlich Effizienz schaffen? Der Grundstein ist gelegt, die Umsetzung muss aber noch nutzbringend ausgebaut werden.

### **Administration und IT stehen auf dem Prüfstand**

Als typische Back-Office-Aufgaben gilt für Administration und IT die klare Ansage „Make or Buy“. Als wettbewerbsdifferenzierendes Merkmal hat die ordnungsgemäße Abwicklung der Administration ausgedient. Dafür hat bereits die Regulierung nach Kapitalanlagegesetzbuch gesorgt und ausreichende Kontrollinstanzen geschaffen. Der Mehrwert aus umfangreicher, weitgehend selbst gemanagter Technologie lässt sich oft nur noch aus der historisch gewachsenen Größe der Organisation ableiten. Wer schnell und agil in mehreren Jurisdiktionen mit unterschiedlichen Kunden und Produkten unterwegs sein will und den Wachstumskurs eingeschlagen hat, wird auf professionelle Dienstleister mit globalem Netzwerk setzen. Für eigene Steuerungsleistungen und die Kundeninformation reicht dann vielleicht eine App. Und sollte diese den eigenen Anforderungen oder denen der Kunden nicht mehr entsprechen, dann gibt es bestimmt in Kürze schon die nächste Applikation.

Die Fondsindustrie wird die digitale Transformation zügig einleiten und

zudem den derzeitigen Nachfrage-Boom nach der Assetklasse Immobilien bewältigen müssen. Beide Entwicklungen haben Einfluss auf Strukturen, Prozesse und Technologien und fordern in einigen Fällen ein massives Umdenken, damit die Anforderungen der Anleger und die Erwartungen des Marktes getroffen werden. Aber Veränderungen waren in guten Zeiten schon immer besser zu managen als in schlechten.

**Susanne Eickermann-Riepe** ist Partnerin im Bereich Financial Services Consulting/Real Estate bei PwC in Frankfurt am Main.

**Olaf Acker** ist Partner bei PwC's Strategy& und Leader für Digital Transformation.

# Drei Schritte zur internationalen Bündelung von Facility-Management-Dienstleistungen

**Die Corporate Real Estate Manager global agierender Unternehmen stehen ebenso wie internationale Asset Manager vor der Herausforderung, ihren Wertbeitrag auf allen Feldern zu erhöhen. Ein wesentlicher Stellhebel, der hierbei oftmals ungenutzt bleibt, ist die internationale Bündelung von Facility-Management-Leistungen. Fehlende Transparenz, organisatorische Widerstände und lokale Marktgegebenheiten stellen dabei große Hindernisse dar. Dieser Artikel zeigt, wie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche internationale Bündelung in drei Schritten deutlich verbessert werden können.**

Unternehmen agieren zunehmend international, eröffnen weltweit neue Standorte und akquirieren andere Unternehmen. Das Corporate Real Estate Management (CREM) steht damit vor der Herausforderung, neue Standorte in das bestehende Management zu integrieren und angemessene Facility-Management (FM)-Leistungen für den Standort sicherzustellen. Dabei führten ein lokaler, unkoordinierter Einkauf in der Vergangenheit – etwa durch den Werksleiter – und anorganisches Wachstum meist zu einem kleinteiligen Dienstleisterportfolio und unterschiedlichen Servicelevels. Sinngemäß gilt dies auch für die Portfolios internationaler Asset Manager. Während Property-Management-Leistungen zumindest auf nationaler Ebene schnell gebündelt werden, herrscht beim FM nicht selten „Wildwuchs“.

Die Facility Manager ihrerseits sind oftmals noch nicht in der Lage FM-Dienstleistungen großräumige oder gar international in einheitlicher Leistungstiefe und Qualität zu erbringen. Die Mehrzahl der Dienstleister ist entweder auf integrierte Lösungen in einem Land bzw. einer Region spezialisiert (Beispiel: Integrierte FM-Leistungen in Deutschland/im deutschsprachigen Raum) oder auf einen speziellen Service, der global angeboten werden kann (Beispiel: Archivierungsservice weltweit/in allen wesentlichen Ländern). Nur wenige FM-Dienstleister bringen bereits heute globale Angebote integrierter FM-Leistungen auf den Markt. Die Konsolidierung der FM-Branche schreitet jedoch schnell voran, nicht zuletzt getrieben durch internationale Immobiliendienstleister, die ihre Angebote horizontal ausbreiten.



Eine internationale Bündelung von Facility-Management-Dienstleistungen ist Erfolg versprechend, wenn sie in drei Schritten vorbereitet wird und auch auf nationaler Ebene ein Mehrwert entsteht.

### **Topmanagement fordert internationale Bündelung von FM-Leistungen**

Das Topmanagement fordert von allen Unternehmensbereichen zunehmend, Einsparungen zu realisieren, und drängt auf den Einsatz der anderswo ebenfalls angewandten Einkaufsstrategien. Skaleneffekten sollen unter anderem durch die Standardisierung von Servicelevels und Verträgen, den Aufbau strategischer Leistungsbeziehungen, die Bündelung von Dienstleistungen bei wenigen Anbietern und die Digitalisierung von Beauftragung, Dokumentation und Abrechnung erreicht werden.

Die Leistungserbringung im FM erfolgt im Gegensatz zu anderen Dienstleistungen, wie Marketing, HR etc., jedoch immer physisch am Standort der zu betreuenden Immobilien oder technischen Anlagen und ist damit ortsgebunden. Dabei sind die Leistungen wiederum vergleichbar (z. B. Reinigung, Wartung, Empfangsdienste). Zusätzlich sind lokale gesetzliche Anforderungen und Standards zu berücksichtigen. Aus diesem Grund ist es zwingend erforderlich, dass ein möglicher Dienstleister über eine ausreichende Infrastruktur am Standort verfügt und mit den lokalen Marktanforderungen vertraut ist. Nicht zuletzt bestehen zwischen den örtlichen Einkäufern und den langjährigen FM-Dienstleistern oft partnerschaftliche und hoch-effiziente Leistungsbeziehungen, die organisatorischen Widerstand gegen Veränderungen erzeugen können.

### **Standardisierung von Servicekategorien, Identifikation von strategischen Partnern und fairer Wettbewerb um die besten Lösungen – wichtige Schritte hin zu einer globalen Bündelung von FM-Dienstleistungen**

Die nachfolgenden drei Schritte schaffen die wesentlichen Voraussetzungen für die Bündelung von FM-Dienstleistungen auf internationaler Ebene. Hierbei stehen die Standardisierung sowie die

Generierung von Mehrwert auf internationaler und nationaler Ebene im Vordergrund.

#### **1. Servicekategorien vereinbaren**

Einzelne Landesgesellschaften und Einheiten müssen sich auf einheitliche Servicekategorien verständigen und diese verbindlich verabschieden. Nationale Ausschreibungen von Leistungen sollten sich zukünftig an dieser globalen Struktur orientieren. Grundlage bietet hierfür beispielsweise die Europäische Facility-Management-Norm EN 15221. Diese einheitliche Struktur eröffnet die Möglichkeit, Leistungen und Kosten zu vergleichen und zukünftige Leistungen gemeinsam auszuschreiben.

#### **2. Strategische Dienstleister auswählen**

Im nächsten Schritt sollten strategische Dienstleister je Servicekategorie identifiziert und verabschiedet werden. Diese sollten sowohl spezialisierte als auch integrierte, regional und/oder global agierende Dienstleister sein.

Die strategische Partnerschaft ermöglicht es dem Auftraggeber, eigene Werte und Standards besser zu vermitteln. Gleichzeitig gibt sie dem Dienstleister die Möglichkeit, den Auftraggeber besser kennenzulernen, um zukünftig gezielt auf spezielle Anforderungen eingehen zu können.

#### **3. Wettbewerb erzeugen**

Strategische Dienstleister sollten nun konsequent in jeder Ausschreibung auf lokaler, nationaler und regionaler Ebene berücksichtigt werden. Der strategische Dienstleister muss sich im fairen Wettbewerb mit den lokalen Dienstleistern durch Preis und Qualität durchsetzen, um die Akzeptanz des lokalen Managements zu gewinnen. Zugleich müssen die lokalen Wettbewerber sich den neuen Einkaufsregeln anpassen (also Service Level Agreements, Leistungsbeschreibungen, digitale Ausschreibung bis Abrechnung).

Auf diese Weise können FM-Leistungen im Konsens mit den lokalen Abnehmern schrittweise bei strategischen Partnern gebündelt werden. Das Vorgehen ist eine Alternative zu einer direktiven Umstellung, die höhere Risiken in der operativen Umsetzung sowie Akzeptanzprobleme mit sich bringen kann

**Rolf Wiggert** ist Senior Manager im Bereich Advisory/Asset Management – Real Estate Consulting bei PwC in Frankfurt am Main. Er ist Experte im Bereich Corporate Real Estate Management.

**Florian Scheef** ist Senior Consultant im Bereich Advisory/Asset Management – Real Estate Consulting bei PwC in Frankfurt am Main. Er ist auf die Bereiche Corporate Real Estate Management und Dienstleistermanagement spezialisiert.

# Entwicklungen bei § 6b EStG – europarechtliche Chancen der Steuerplanung

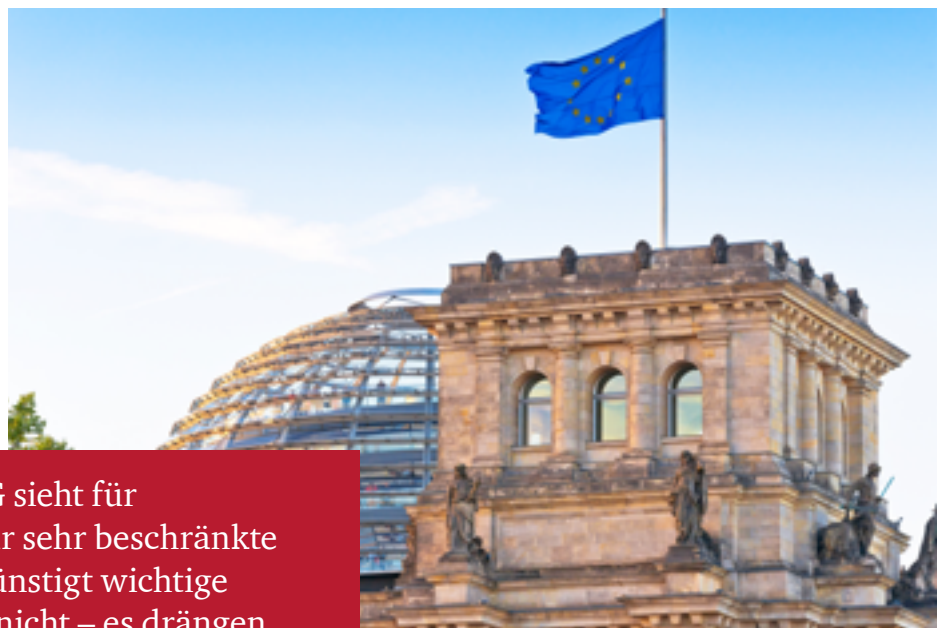
**Dank § 6b EStG ist es seit über 50 Jahren möglich, Gewinne aus Immobilienveräußerungen quasi-permanent nicht zu versteuern. Die Voraussetzungen sind eng gefasst und bis vor Kurzem waren nur Inlandskonstellationen begünstigt. Infolge des von der EU-Kommission eingeleiteten Vertragsverletzungsverfahrens gegen die Bundesrepublik Deutschland und des Urteils des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 16. April 2015 hat der deutsche Gesetzgeber Ende 2015 Begünstigungen für die Outbound-Konstellation geschaffen. Diese sind aber limitiert und es erscheint zweifelhaft, dass sie europarechtlichen Maßstäben genügen. Der fehlende Zugang zu den Begünstigungen in der Inbound-Konstellation könnte ebenfalls europarechtlich angreifbar sein.**

## **Inlandskonstellation**

§ 6b wurde 1964 in das Einkommensteuergesetz (EStG) eingefügt, um Betrieben mit Immobilienvermögen strukturelle Anpassungen zu erleichtern. Die Vorschrift ermöglicht es – vereinfacht gesagt und auf die wichtigste Alternative reduziert –, dass der bei Veräußerung einer Immobilie entstandene Gewinn nicht versteuert werden muss. Er kann auf Reinvestitionen übertragen werden, wobei deren Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu mindern sind. Diese sind Grundlage für die Absetzung für Abnutzung und einen späteren Veräußerungsgewinn. Im Ergebnis werden die stillen Reserven auf die Neuanschaffung (oder Herstellung oder Erweiterung) übertragen. Der

Reinvestitionszeitraum reicht vom Jahr vor der Veräußerung bis zu vier Jahren – ausnahmsweise sechs Jahren – nach der begünstigten Veräußerung.

Buchhalterisch bzw. für Zwecke der Steuerbilanz wird (seit 2010 entkoppelt von der Handelsbilanz), solange die Neuanschaffung noch aussteht, so verfahren, dass die stillen Reserven in einer Rücklage geparkt werden. Diese wird bei Veräußerung aufwandswirksam gebildet und neutralisiert damit den Veräußerungsgewinn (verkürzt: „per ao Ertrag an Rücklage“). Später, bei der Reinvestition, wird die Rücklage neutral aufgelöst (verkürzt: „per Rücklage an Grund und Boden/ Gebäude“).



Die Neuregelung zu § 6b EStG sieht für Outbound-Konstellationen nur sehr beschränkte Begünstigungen vor und begünstigt wichtige Inbound-Konstellationen gar nicht – es drängen sich Zweifel auf, ob dies europarechtlichen Anforderungen genügt.

Zu den Voraussetzungen für die Anwendung der begünstigenden Vorschrift gehört, dass die veräußerte Immobilie mindestens sechs Jahre lang im inländischen Betriebsvermögen bzw. einer inländischen Betriebsstätte gehalten wurde (§ 6b Abs. 4 Nr. 2 EStG) und die Reinvestition in eine Immobilie erfolgt, die zum Anlagevermögen einer inländischen Betriebsstätte gehört (§ 6b Abs. 4 Nr. 3 EStG).

### **Neu: Outbound-Konstellation**

Die EU-Kommission sah in § 6b Abs. 4 Nr. 3 EStG eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit für die sogenannten Outbound-Fälle, in denen die Reinvestition nicht im Inland, sondern in der EU oder im EWR erfolgt. Sie sah Artikel 49 des Vertrags über die Arbeitsweise der EU und Artikel 31 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum als verletzt an. Sie leitete ein Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland ein und erhob Klage, der der EuGH mit Urteil vom 16. April 2015 stattgab. Der Gesetzgeber hat daraufhin im Rahmen des Steueränderungsgesetzes vom 2. November 2015 den § 6b EStG um einen Absatz 2a ergänzt. Nach diesem kann die neu angeschaffte Immobilie auch in einem Betriebsvermögen in einem anderen EU-Mitgliedsstaat gehalten werden. Die Begünstigungen, die bei entsprechender Antragstellung gewährt werden, sind allerdings lange nicht so weitgehend wie die in der Inlandskonstellation:

Erstens soll es bei Reinvestition in der EU bzw. im EWR lediglich erlaubt sein, den Veräußerungsgewinn in fünf gleichen Jahresraten zu entrichten. Auf den ersten Blick mag zweifelhaft erscheinen, ob die Streckung der Steuer auf fünf gleiche Jahresraten die europarechtliche Diskriminierung beseitigt, wenn im Vergleich in der Inlandskonstellation die Übertragung der stillen Reserven zu einer quasipermanenten Steuerstundung führt. Als der EuGH im Urteil „Lasteyrie-du-Saillant“ vom 11. März 2004 Regelungen zur Wegzugsbesteuerung in

der EU beanstandete, entschied sich der deutsche Gesetzgeber, die nach § 6 des Außensteuergesetzes infolge des Wegzugs ausgelöste Steuer so lange zinslos zu stunden, wie eine Steuerpflicht in der EU besteht. In der Entscheidung „National Grid Indus BV“ vom 29. November 2011 entschied der EuGH mit Blick auf die durch Sitzverlegung in einen anderen Mitgliedsstaat ausgelöste Steuer, dass dem Steuerpflichtigen ein Wahlrecht zwischen Steuerzahlung und Steuerstundung zustehen müsse. Weniger großzügig zeigte sich der EuGH indessen in der Entscheidung „DMC“ vom 23. Januar 2014: Zwar wurde dort in umwandlungssteuerlichen Regelungen eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit gesehen, doch werde diese, so der EuGH, dadurch gerechtfertigt, dass die Aufteilung der Besteuerungsbefugnis zwischen den Mitgliedsstaaten zu wahren sei. Eine Regelung, die dem Steuerpflichtigen die Wahl zwischen einer sofortigen und einer auf fünf Jahre gestaffelten Erhebung lasse, genüge europarechtlichen Maßstäben. Und im Urteil „Verder LabTec“ vom 21. Mai 2015 kam der EuGH zum Ergebnis, dass die Entstrickungsklausel, die die Überführung von Wirtschaftsgütern in eine EU-Betriebsstätte als steuerauslösend betrachtet, zwar eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit darstelle, die Aufteilung der Steuerhoheit der Mitgliedsstaaten jedoch eine Rechtfertigung darstelle und die gestreckte Erhebung der Steuer europarechtlich nicht zu beanstanden sei. In Anbetracht dieser jüngsten Rechtsprechung des EuGH dürfte es nicht Erfolg versprechend sein, die Neuregelung europarechtlich mit dem Argument anzugreifen, dass die Steuererhebung lediglich gestreckt erfolgt und nicht quasipermanent gestundet wird.

Eine zweite Überlegung lässt die Neuregelung aber in europarechtlich zweifelhaftem Licht erscheinen. Die einkommensteuerliche Begünstigung wird im Steuererhebungsverfahren über die Verweiskette der §§ 6b Abs. 2a, 16

Abs. 5 Satz 2, 36 Abs. 5 EStG gewährt. Die Einkommensteuer kann in fünf gleichen Jahresbeträgen gezahlt werden. Ist der Veräußerer körperschaftsteuerpflichtig, ergibt sich die Streckung der Körperschaftsteuer über § 31 Abs. 1 Satz 1 KStG, der die entsprechende Anwendung der Vorschriften des EStG anordnet. Der Gewinn aus Gewerbebetrieb wird durch diesen Mechanismus technisch jedoch nicht berührt. Die Anknüpfung des § 6b Abs. 2a EStG an die Steuererhebung führt dazu, dass die Gewerbesteuer ohne Begünstigung sofort zahlbar bleibt. Dass die Einschränkung der Niederlassungsfreiheit auch insoweit zu rechtfertigen sein soll, liegt nicht unbedingt nahe.

Drittens könnte die neue Vorschrift europarechtlich insoweit ungenügend sein, als die Rücklage in der Inlandskonstellation nach § 6b Abs. 3 EStG übertragen werden kann, während eine vergleichbare Möglichkeit in Outbound-Fällen nicht gegeben ist.

Viertens soll der Antrag auf Begünstigung nach Abs. 2a Satz 2 nur im Jahr der Veräußerung gestellt werden können, und das, obwohl Abs. 2a Satz 1 für die Reinvestition vier Jahre Zeit lässt und die Absicht einer Reinvestition in eine EU-Betriebsstätte bei Antragstellung auch gar nicht verlangt, ja nicht einmal deren Vorhandensein bei Antragstellung voraussetzt. In der zeitlichen Beschränkung der Antragstellung liegt eine Schlechterstellung gegenüber der Inlandskonstellation, deren Sinn sich zudem nicht erschließt. Nicht einmal bis zur Abgabe der Steuererklärung im Folgejahr soll Zeit sein. Dies lässt zweifelhaft erscheinen, ob die Antragsfrist europarechtlich haltbar ist, denn der Gesetzgeber hat Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit – und diese liegen mit der Andersbehandlung ja vor – mit erforderlichen und verhältnismäßigen Mitteln zu rechtfertigen.

Die Neuregelung der Outbound-Konstellation scheint unter den drei zuletzt genannten Aspekten

europarechtlich angreifbar. Dies kann Chancen für die Steuerplanung begründen. Es scheint nicht zwingend, dass sich der Steuerpflichtige mit der Regelung, die der deutsche Gesetzgeber Ende 2015 geschaffen hat, zufrieden zu geben braucht.

### **Ausstehend: Regelung der Inbound-Konstellation**

Für die Inbound-Konstellation sei auf folgende praktische wichtige Fallgruppe hingewiesen, die europarechtlich problematisch erscheint: Wenn eine Kapitalgesellschaft mit Sitz und Geschäftsleitung in einem anderen EU-Mitgliedsstaat eine inländische Immobilie hält und diese vermietet und später veräußert, gelten die laufenden Einkünfte wie auch der Veräußerungsgewinn als gewerbliche Einkünfte. Die Vorschrift des § 49 Abs. 1 Nr. 2f EStG bestimmt aber lediglich, dass inländische betriebliche bzw. gewerbliche Einkünfte vorliegen; eine inländische Betriebsstätte wird dabei nicht fingiert. Für die ausländische Kapitalgesellschaft, die die Immobilie im Ausland verwaltet, begründet das deutsche Immobilieninvestment per se keine inländische Betriebsstätte. Aber weil § 6b Abs. 4 Nr. 2 EStG eine solche verlangt, ist es der EU-Kapitalgesellschaft verwehrt, die quasispermanente Steuerstundung nach § 6b EStG in Anspruch zu nehmen, und stille Reserven auf neu angeschaffte inländische Immobilien zu übertragen.

Die EU-Kapitalgesellschaft steht schlechter als eine inländische Kapitalgesellschaft, die den § 6b EStG ohne Weiteres in Anspruch nehmen kann, womit nach hier vertretener Auffassung eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit vorliegt, die sich nicht mit der Wahrung der Aufteilung der Besteuerungsbefugnis zwischen den Mitgliedsstaaten und auch sonst nicht rechtfertigen lässt, wenn das Zielland der Reinvestition wieder das Inland ist. In der Inbound-Konstellation könnten EU-Ausländer die Andersbehandlung somit europarechtlich für angreifbar erachten, was mit Chancen für die

Steuerplanung einhergeht. Hingewiesen sei in diesem Zusammenhang noch darauf, dass die EU-Kommission unter Nr. 2012/4037 die Einleitung eines zweiten Vertragsverletzungsverfahrens geprüft hat (oder noch prüft), wobei das Inlandserfordernis nach § 6b Abs. 4 Satz 1 Nr. 2 EStG betroffen sein soll. Zum Fortgang des Verfahrens fehlen auf der einschlägigen Seite im Netz aktuell aber Hinweise.

**Dr. Claus Herrmann** ist Manager im Bereich Real Estate Tax bei PwC in München. Von 2011 bis 2013 war er zu PwC Mailand entsandt.



# Veröffentlichungen



## **Emerging Trends in Real Estate® Europe 2016 – Beyond the capital**

Urban Land Institute und PwC, Januar 2016, 82 Seiten, Softcover, Englisch

Die Marktstudie Emerging Trends in Real Estate® Europe 2016 basiert auf mehr als 500 Befragungen und Interviews, die mit relevanten Marktteilnehmern aus verschiedensten europäischen Ländern geführt wurden. Die Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des europäischen Immobilienmarktes, inklusive einem Ranking der wesentlichen europäischen Städte.

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



## **Emerging Trends in Real Estate® – The global outlook for 2016**

Urban Land Institute und PwC, März 2016, 38 Seiten, nur PDF, Englisch

Diese Publikation aus der Reihe Emerging Trends in Real Estate® fasst die Ergebnisse und Trends der drei zuvor erschienenen regionalen Marktstudien aus Nordamerika, Asien und Europa für das Jahr 2016 zusammen und ergänzt diese durch aktuelle Interviews und Analysen von führenden Immobilienexperten.

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

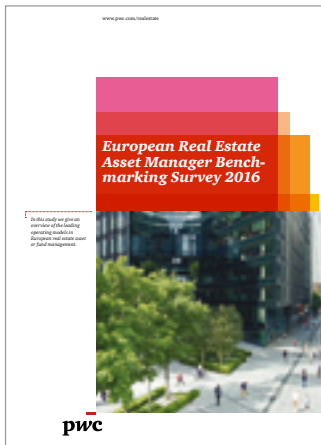


## **Staying power: European cities hotel forecast for 2016 and 2017**

PwC, März 2016, 68 Seiten, nur PDF, Englisch

In dieser aktuellen Studie haben PwC-Experten die Marktsituation und die Perspektiven von 19 wichtigen Hotelstandorten in Europa – von Amsterdam bis Zürich – untersucht. Die europäischen Hotelmärkte befinden sich weiter auf Wachstumskurs. Die konjunkturelle Erholung und die anhaltende Reiselust vor allem von internationalen Touristen sorgten 2015 für eine hohe Auslastung und steigende Zimmererlöse. Für die Jahre 2016 und 2017 werden laut Studie die Hotels in nahezu allen untersuchten 19 Städten ihre Auslastung und ihre Zimmererlöse steigern, allerdings werden dabei nicht die Höchststände von 2015 erreicht.

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



### **European Real Estate Asset Management Benchmarking Survey 2016**

*PwC, März 2016, 36 Seiten, nur PDF, Englisch*

Prozesse, Strukturen, Technologie und Auslagerung – Die Fondsbranche ist im Wandel und wird getrieben von Regulierungsfolgen und Internationalisierung. Die aktuelle Benchmarking Studie, an der sich 23 führende europäischen Investment-gesellschaften und Versicherer mit Assets in Höhe von 230 Milliarden Euro beteiligt haben, gibt einen interessanten Überblick zum Setup europäischer Asset Manager, die fest an das Wachstum der Asset Klasse Immobilien im globalen Markt glauben und von diesem Potential profitieren wollen.

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

Weitere Newsletter und Publikationen des internationalen Real-Estate-Netzwerks von PwC finden Sie auch unter „Publications“ auf [www.pwc.com/realestate](http://www.pwc.com/realestate).

---

# Veranstaltungen

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

## ***EXPO REAL 2016***

### **4.–6. Oktober 2016, München**

19. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen

## ***EMEA Real Estate Conference***

### **8. November 2016, Rom**

Die eintägige Veranstaltung (individuelle Einladung erforderlich) informiert über neueste Entwicklungen und Trends im Bereich Real Estate mit Fokus auf Europa.

# 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.

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](mailto: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](mailto:uwe.stoschek@de.pwc.com)

PwC Deutschland ist mit 9.800 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von rund 1,65 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. An 29 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe 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](mailto:wolfgang.vejdovsky@at.pwc.com)

PwC ist eines der führenden Beratungsunternehmen in Österreich und unabhängiges Mitglied im weltweiten Netzwerk von PwC. Wir bieten Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung. Die Marke PwC steht für ein Versprechen an unsere Klienten und Partner: Die Beziehung mit PwC hilft unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und unseren Kunden, den Nutzen und Wert zu finden, den sie anstreben.

In Österreich gibt es acht PwC-Standorte mit rund 860 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und 40 Partnerinnen und Partnern. Auf unsere Expertise vertrauen der öffentliche Sektor, Banken und lokal und global führende Unternehmen – vom Familienbetrieb bis zum Weltkonzern. Im Geschäftsjahr 2014/2015 hatte PwC Österreich einen Umsatz von 109,4 Mio. Euro.

PwC Österreich GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist Mitglied von PricewaterhouseCoopers International Limited, wobei jedes deren Mitglieder eine eigenständige juristische Person ist.

## **PwC Schweiz**

### **Kurt Ritz**

Country Leader Real Estate Switzerland

Tel.: +41 58 792-1449

E-Mail: [kurt.ritz@ch.pwc.com](mailto:kurt.ritz@ch.pwc.com)

PwC Schweiz unterstützt Unternehmen und Einzelpersonen dabei, Werte zu schaffen – mit über 2.700 Mitarbeitern und Partnern an 15 verschiedenen Standorten in der ganzen Schweiz. Wir sind Teil eines Netzwerks von Mitgliedsfirmen in 157 Ländern mit über 195.000 Mitarbeitern, die sich dafür einsetzen, mit Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung sowie Unternehmensberatung einen Mehrwert zu bieten. Sagen Sie uns, was für Sie von Wert ist. Erfahren Sie mehr auf [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch).

---

# 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](mailto: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](mailto:UNSUBSCRIBE_real_estate_insights@de.pwc.com).

Fotos: iStockphoto

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.

© Juni 2016 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.