

Real Estate Insights

Aktuelle Brancheninformationen aus Deutschland, Österreich
und der Schweiz

Ausgabe 26 | November 2020 | PwC



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in der vorliegenden Ausgabe der *Real Estate Insights* informieren wir Sie wie gewohnt über aktuelle Brancheninformationen aus der D-A-CH-Region.

Auch in dieser zweiten Ausgabe des Jahres 2020 widmen wir uns wieder verstärkt immobilienpezifischen Themen, die in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stehen – von Fragen der Nachbewertung bei Immobilien über Änderungen in IFRS 16 zur Bilanzierung von Mietzugeständnissen bis hin zu einem Update der steuerlichen Maßnahmen in Österreich, die als Reaktion auf die Pandemie und ihre Auswirkungen ergriffen wurden. Ebenso berichten wir aus der Schweiz von der aktuellen Lage auf dem Immobilienmarkt.

Darüber hinaus greifen wir zwei, zum Teil höchstrichterliche Entscheidungen aus dem vergangenen Jahr auf. Diese befassen sich einerseits mit den Auswirkungen einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs zu vorkalkulatorischen Preisfortschreibungen bei VOB/B-Verträgen (Bauleistungen) und andererseits mit der Frage zur Begründung einer Betriebsstätte bei Grundstücksverwaltung durch eine inländische Managementgesellschaft, welche inzwischen beim Bundesfinanzhof anhängig ist.

Zudem werfen wir einen Blick auf den Stand des ATAD-Umsetzungsgesetzes in Deutschland und beleuchten neben einer umsatzsteuerlichen Behandlung von Leerstandsflächen in der Vorsteuerdokumentation auch Nachnutzungskonzepte von Warenhäusern in Innenstädten, die dem Wandel der Zeit bzw. einem veränderten Einkaufsverhalten zum Opfer gefallen sind. Auch in Mietverträgen fließen zunehmend Nachhaltigkeitsüberlegungen in sogenannte Green Leases bzw. „grüne Mietverträge“ ein, die wir in unserem zweiten Fachbeitrag aus Österreich näher betrachten wollen.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback.

Vor allem aber wünschen wir Ihnen viel Kraft und Zuversicht in dieser nicht leichten Zeit und bleiben Sie gesund!

Thomas Veith
PwC Deutschland

Partner, Real Estate Industry Leader

Uwe Stoschek
PwC Deutschland

Partner, Global Real Estate Tax Leader

Inhalt

Fachbeiträge aus Deutschland	3
Außerordentliche Neubewertung von Immobilien im Zuge der Coronavirus-Pandemie	3
Das Ende der vorkalkulatorischen Preisfortschreibung bei VOB/B-Verträgen	6
Auswirkungen der ATAD-Gesetzgebung auf Immobilieninvestitionen.....	8
Begründung einer Betriebsstätte bei Grundstücksverwaltung durch eine inländische Managementgesellschaft.....	12
Vermeidung von Umsatzsteuerrisiken in Bezug auf Leerstandsflächen.....	15
Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Einzelhandelsmietverträge.....	17
Änderungen in IFRS 16: Bilanzierung von Mietzugeständnissen im Kontext der COVID-19-Pandemie.....	19
Warenhäuser im Wandel – Analyse von Nachnutzungskonzepten	21
Fachbeiträge aus Österreich	23
Steuerliche Maßnahmen zur Belebung der Wirtschaft als Reaktion auf die COVID-19-Pandemie	23
Green Leases – Ziele, Grundlagen und Vertragsgestaltung nachhaltiger Mietverträge.....	25
Fachbeiträge aus der Schweiz	27
Der Schweizer Immobilienmarkt: Aktuelle Lage und Ausblick	27
Service	29
Veröffentlichungen.....	29
Veranstaltungen.....	31
Über uns	32
Ihre Ansprechpartner	32
Redaktion.....	33
Bestellung und Abbestellung	33



Fachbeiträge aus Deutschland

Außerordentliche Nachbewertung von Immobilien im Zuge der Coronavirus-Pandemie

Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) schreibt eine mindestens jährliche Regelbewertung der Immobilien in deutschen Sondervermögen vor. Bei besonderen Ereignissen, z. B. Veränderung des Marktumfelds oder Insolvenz von Mietern, ist eine außerordentliche Bewertung vorzunehmen. Fraglich ist, ob der Ausbruch der Coronavirus-Pandemie als ein Ereignis gewertet werden kann, das eine außerordentliche Nachbewertungspflicht begründet. Dieser Fragestellung widmet sich der folgende Artikel.

Fatih Agirman, WP/StB,
ist Director in Assurance
Financial Services mit
Schwerpunkt im Bereich Real
Assets in Frankfurt am Main.
fatih.agirman@pwc.com

Die spezifischen rechnungslegungsrelevanten sowie regulatorischen Vorschriften ergeben sich im Wesentlichen aus dem KAGB sowie der Kapitalanlage-Rechnungslegungs- und -Bewertungsverordnung (KARBV). So fordert § 169 KAGB die Erstellung einer internen Bewertungsrichtlinie, die „geeignete und kohärente Verfahren für die ordnungsgemäße, transparente und unabhängige Bewertung der Vermögensgegenstände des Investmentvermögens“ festlegt. Hierzu hat der Branchenverband BVI seinen Mitgliedern ein „BVI-Muster für eine Bewertungsrichtlinie für Immobilien-Sondervermögen und offene inländische Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen mit dem Investitionsschwerpunkt Immobilien“ zur Verfügung gestellt, an denen sich Kapitalverwaltungsgesellschaften mit Schwerpunkt im Bereich Immobilien grundsätzlich orientieren. Die Verkehrswerte von Immobilien werden durch die von den Kapitalverwaltungsgesellschaften bestellten externen Bewerter ermittelt. Die Regelbewertung erfolgt gem. § 251 Abs. 1 KAGB grundsätzlich quartalsweise. Dies kann bei Alternativen Investmentfonds, (Spezial-AIF) über die Vertragsbedingungen auf eine jährliche Bewertungsfrequenz abbedungen werden, was auch dem Regelfall für Spezial-AIF entspricht.

Vorgaben für außerplanmäßige Nachbewertungen ergeben sich hingegen aus der grundsätzlichen Bewertungssystematik des KAGB und der KARBV sowie der ebenfalls einschlägigen Kommentarliteratur. Der Investmentfachausschuss des IDW (IVFA) hat in seinem Hinweis zu den „Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf die Rechnungslegung von Investmentvermögen“ vom 15. April 2020 weitere Vorgaben, insbesondere zur Darstellung der möglichen Auswirkungen in den Jahres- und Tätigkeitsberichten, festgelegt.

Das oben erwähnte BVI-Muster gibt vor, dass der Wert der Immobilien stets erneut zu ermitteln und anzusetzen ist, wenn nach Auffassung der Kapitalverwaltungsgesellschaft der zuletzt ermittelte Wert aufgrund von Änderungen wesentlicher Bewertungsfaktoren nicht mehr sachgerecht ist. Dabei werden folgende signifikante Bewertungsfaktoren aufgeführt (Auszug):

- Umwelt (z. B. Hochwasser, Brände, Vulkanausbrüche, Erdbeben),
- Grund und Boden (z. B. nach Erwerb bekannt gewordene Grundwasserverschmutzungen oder Gefahrenabfälle von giftigen Substanzen),
- rechtliche Gegebenheiten (z. B. Rechtsverlust aufgrund von Enteignung, Insolvenzen von Mietern) und
- die Veränderung des Marktumfelds (z. B. Rendite und Mietentwicklung, Schäden am Objekt/ außerordentliche Investitionen)

Auswirkungen durch COVID-19 auf die Immobilienbranche und die Langzeitfolgen

Die zunächst nur lokal begrenzte Verbreitung des Coronavirus („COVID-19“) im Dezember 2019 hat sich seit Januar 2020 sprunghaft zu einer weltweiten Pandemie entwickelt und hat seitdem aktuelle (gesamt-) wirtschaftliche Auswirkungen – den Finanzmarkt eingeschlossen, der ebenso von den Unsicherheiten betroffen ist.

Auswirkungen einer weltweiten Rezession sowie u. a. infolge von Mieterinsolvenzen, Mietausfällen oder -stundungen, Nachvermietungsrisiken und Leerständen können sich sowohl auf die Bewertung der Immobilien als auch auf die Werthaltigkeit von Mietforderungen und die Liquiditätssituation in den Sondervermögen niederschlagen.

Während die Einzelhandels- und Hotelbranche stärker durch die COVID-19-Auswirkungen betroffen waren und weiterhin noch sind, haben sich die Segmente Büroimmobilien und der private Wohnungsmarkt bisher grundsätzlich stabil gehalten. Das Logistiksegment kann sogar eine eher positive Entwicklung verzeichnen. Das sog. „New Normal“ bringt zudem weiteren, großen Anpassungsbedarf für die Immobilienwirtschaft mit sich. So sieht sich die Branche beispielsweise dem Erfordernis zur Erstellung von neuen Nutzungskonzepten sowie einer erforderlichen Reaktion auf angepasstes Mietverhalten aufgrund von höheren Homeoffice-Zeiten ausgesetzt.

Es besteht nach wie vor eine große Ungewissheit über die Langzeitfolgen der Pandemie. Damit ist es aktuell auch nicht verlässlich absehbar, wie sich langfristig die Immobilienpreise in den einzelnen Regionen und Branchen entwickeln werden. Da sich die Bewertungen durch die Gutachter auch grundsätzlich an dem Ertragswertverfahren (also auf Basis der künftig erzielbaren Erträge) orientieren, wird sich der Effekt der Pandemie vermutlich nicht kurzfristig in den Immobilienwerten widerspiegeln.

Führen die Auswirkungen durch COVID-19 zu einer Änderung signifikanter Bewertungsfaktoren und damit zu einem vorzunehmenden außerplanmäßigen Nachbewertungserfordernis bei in deutschen Sondervermögen gehaltenen Immobilien?

Neben den oben beschriebenen makroökonomischen Überlegungen kommt es für die Kapitalverwaltungsgesellschaften und Immobilienmanager zur Beurteilung eines möglichen Nachbewertungserfordernisses insbesondere auch auf die Einzelbetrachtung ihres Immobilienportfolios an. Dazu ist es erforderlich, die sich unmittelbar für eine Immobilie ergebenden Umstände, eingehend auf einen möglichen Anpassungsbedarf der aktuell angesetzten Werte, zu analysieren. Diese Umstände können die folgenden, nicht abschließenden Ebenen umfassen:

- Mieterinsolvenz
- Mietstundungs- oder Mietnachlassanfragen
- Kündigungen von Mietverträgen
- Nachvermietungsrisiken
- Erhöhung der Leerstandsquote

Hierzu empfiehlt es sich, für Kapitalverwaltungsgesellschaften eine entsprechende Governance bzw. Task Force einzurichten oder bestehende Governance-Strukturen derart zu erweitern, dass der Umgang mit den Auswirkungen der Pandemie sowie die Analyse signifikanter Bewertungsänderungen sachgerecht abgedeckt sind. Neben einer nachvollziehbaren Aufbereitung beurteilungsrelevanter Daten sollte die Kapitalverwaltungsgesellschaft ihre Entscheidung und die Gründe dafür dokumentieren. Zum Nachweis der sachgerechten Ausübung der Verwaltungsfunktion sowie dem langfristigen Erhalt der Vermögenswerte sollte daher auch die Dokumentation über eingeleitete bzw. einzuleitende Maßnahmen als Reaktion auf die oben beschriebenen Umstände erfolgen.

Diese sollte vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklung sowie des grundsätzlich vorgesehenen Bewertungsturnus mindestens quartalsweise, unter Berücksichtigung der jeweiligen Umstände ggf. sogar monatlich, stattfinden.

Fazit

Aufgrund der weiterhin bestehenden Ungewissheit über die Langzeitfolgen und zukünftigen Immobilienwerte, ist die COVID-19-Pandemie nicht pauschal als Ereignis für eine außerplanmäßige Nachbewertung zu werten. Vielmehr kommt es tatsächlich auf den Einzelfall an. Die Kapitalverwaltungsgesellschaften sollten den Einzelfall und die vorliegenden Umstände dahingehend regelmäßig und für Dritte nachvollziehbar analysieren. Die auf Basis der relevanten Daten ermittelte Ermessensentscheidung, ob eine außerplanmäßige Nachbewertung vorzunehmen ist oder nicht, sollte ebenfalls für Dritte nachvollziehbar dokumentiert werden. Hierfür empfiehlt es sich, entsprechende Governance-Strukturen einzurichten oder bestehende Strukturen, um diese Punkte zu erweitern. Bei der Entscheidungsfindung sollten die für die Immobilien bestellten Gutachter ebenfalls hinzugezogen werden.



Das Ende der vorkalkulatorischen Preisfortschreibung bei VOB/B¹-Verträgen

„Guter Preis bleibt guter Preis und schlechter Preis bleibt schlechter Preis“ - ein eingängiger, aber überholter Grundsatz.

Kam es bei der Erbringung von Bauleistungen auf Grundlage eines VOB/B-Bauvertrags zu Änderungen der vereinbarten Massen, so galt seit den 1960er Jahren die sog. Korbion'sche Formel „Guter Preis bleibt guter Preis und schlechter Preis bleibt schlechter Preis“. Die Preisermittlung für Mehrmengen oberhalb von 110% des Mengenansatzes nach § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B erfolgte mittels einer vorkalkulatorischen Preisfortschreibung. Schon mit dem neuen Bauvertragsrecht von 2018 hatte sich der Gesetzgeber von diesem Konzept für BGB-Verträge abgewandt. Im Anschluss daran hat nun der Bundesgerichtshof (BGH) auch für VOB/B-Verträge den Weg für einen Paradigmenwechsel bereitet.

Dr. Philipp Pröbsting, RA,
ist Fachanwalt für Bau- und
Architektenrecht und leitet als
Senior Manager das
Immobilienrechtsteam von
PwC Legal am Standort
Düsseldorf.
philipp.proebsting@pwc.com

Julian Gruss, RA,
ist Manager und arbeitet mit
Dr. Pröbsting im Team von
PwC Legal in Düsseldorf.
Sein Tätigkeitsschwerpunkt
liegt im Bau- und Architekten-
recht.
julian.gruss@pwc.com

Grundsatzentscheidung des BGH

In seinem Urteil vom 8. August 2019 (VII ZR 34/18) stellte der BGH fest, dass im Rahmen der Bemessung neuer Einheitspreise für Mehrmengen nach § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B auf die tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge abzustellen ist.

Soweit der BGH bisher vertrat, die Preisermittlung habe auf Grundlage einer vorkalkulatorischen Preisfortschreibung (Korbion'sche Formel) zu erfolgen, gab er diese Rechtsprechung nunmehr auf. § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B sehe für den Fall einer Vereinbarung der Parteien zu den (neuen) Einheitspreisen zwar die Berücksichtigung von Mehr- oder Minderkosten vor. Wie die Vergütungsanpassung ohne Einigung zu erfolgen habe, beantworte § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B allerdings nicht. Erfolge keine Einigung, enthalte der Bauvertrag daher eine Lücke. Diese sei im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu schließen. Berücksichtige man dabei die Interessen der Parteien, müsse die Preisbildung auf Grundlage der tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge erfolgen. Ein Rückgriff auf die vorkalkulatorische Preisfortschreibung sei nicht (länger) angezeigt.

Preisermittlungsgrundlage für geänderte Leistungen

Die Feststellung des BGH zur Preisbildung im Anwendungsbereich des § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B sind aber auch auf andere Regelungen des § 2 VOB/B im Zusammenhang mit geänderten Leistungen übertragbar.

¹ VOB/B bezieht sich auf „VOB Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen – Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen“ und ist zur Verwendung als Allgemeine Geschäftsbedingungen für Bauverträge in Deutschland konzipiert.

Hinsichtlich geänderter Leistungen nach § 2 Abs. 5 VOB/B ergibt sich der Gedanke der Übertragbarkeit bereits aus dem Wortlaut dieser Regelung. Dieser entspricht – die Preisfindung betreffend – exakt dem Wortlaut des § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B. Bei Gelegenheit seines Urteils vom 22. April 2020 (11 U 153/18) äußerte daher (obwohl es hierauf nicht ankam) auch das Oberlandesgericht (OLG) Brandenburg seine Tendenz, im Rahmen des § 2 Abs. 5 VOB/B die tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge als maßgeblich anzusehen.

Preisermittlungsgrundlage für zusätzliche Leistungen

Kern dieses OLG-Urteils war allerdings die Feststellung, dass die Höhe der Vergütung auch im Rahmen zusätzlicher Leistungen nach § 2 Abs. 6 VOB/B an den tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge festzumachen ist. Zu diesem Ergebnis gelangte das Gericht zwar nicht über den Wortlaut des § 2 Abs. 6 VOB/B; denn dieser entspricht – anders als der Wortlaut des § 2 Abs. 5 VOB/B – nicht dem Wortlaut des § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B. Allerdings enthalte auch § 2 Abs. 6 VOB/B eine auslegungsbedürftige Lücke: was unter den bei der Preisermittlung zu berücksichtigenden „besonderen Kosten der geforderten Leistung“ zu verstehen sei, sei nicht näher bestimmt. Maßgeblich seien daher unter Beachtung der Parteiinteressen auch an dieser Stelle die tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge.

Mit dem Urteil des OLG Brandenburg ist somit zumindest in der obergerichtlichen Rechtsprechung eine deutliche Tendenz erkennbar, die vom BGH neu aufgestellten Grundsätze zu § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B auch im Rahmen von § 2 Abs. 5 und 6 VOB/B anzuwenden.

Annäherung an das neue Bauvertragsrecht

Die Urteile des BGH und des OLG Brandenburg stehen dabei nicht im luftleeren Raum. Sie stellen zugleich auch eine Annäherung der Rechtsprechung zur VOB/B an das neue Bauvertragsrecht (§§ 650a ff. BGB) dar. Ordnet der Auftraggeber eines BGB-Bauvertrages geänderte oder zusätzliche Leistungen an, sieht § 650c Abs. 1 BGB für seit 2018 geschlossene Verträge eine Vergütung auf Grundlage der tatsächlich erforderlichen Kosten zuzüglich angemessener Zuschläge vor. Die Anwendung der Korbion'schen Formel im VOB/B-Vertrag stand daher in einem Widerspruch zu den Vorschriften des neuen Bauvertragsrechts. Diese Problematik, die Zweifel an der Wirksamkeit des § 2 VOB/B wegen Verstoßes gegen das gesetzliche Leitbild aufkommen ließ, ist durch diese Urteile nun entschärft worden.



Auswirkungen der ATAD-Gesetzgebung auf Immobilieninvestitionen

Seit Jahren erhöht der deutsche Gesetzgeber die Steuerbelastung vornehmlich nicht mehr durch höhere Steuersätze, sondern durch die Ausweitung der steuerlichen Bemessungsgrundlage. Dieser Politik bleibt der Gesetzgeber mit dem sog. ATAD-Umsetzungsgesetz treu. Mit diesen neuen gesetzlichen Regeln werden u. a. die Verrechnungspreisregeln verschärft und bestimmte tatsächlich angefallene Betriebsausgaben nicht mehr zum steuerlichen Abzug zugelassen. Da die Regelungen hochkomplex sind und einen erheblichen Umsetzungsaufwand für den Steuerpflichtigen bedeuten, wird dadurch nicht nur die Steuerquote, sondern auch die Kostenquote für Immobilieninvestitionen erhöht.

Dr. Michael A. Müller,
WP/StB, ist Partner im Bereich
Real Estate Tax bei PwC in
Berlin.
mueller.michael@de.pwc.com

Was ist ATAD I und II?

Die EU-Kommission hatte im Januar 2016 das Anti-Tax Avoidance Package (ATAP) veröffentlicht. Zum ATAP gehörte insbesondere eine Richtlinie zur Bekämpfung der am häufigsten verwendeten Methoden der Steuervermeidung: die Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD).

Die Richtlinie vom 12. Juli 2016 (ATAD I) sieht insgesamt sechs Maßnahmen vor (siehe Tabelle 1). Dabei handelt es sich um Mindeststandards, d. h., es steht den einzelnen Mitgliedsstaaten frei, bei der späteren Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht strengere Regeln zu erlassen.

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)

Tab. 1: Maßnahmen der EU Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD I)

ATAD I wurde am 29. Mai 2017 durch eine Änderungsrichtlinie (ATAD II) zu sog. hybriden Gestaltungen mit Drittstaaten ergänzt.

Rückwirkende Anwendung

Obwohl ATAD I grundsätzlich bis zum 31. Dezember 2018 bzw. bzw. ATAD II bis zum 31. Dezember 2019 in deutsches Recht umzusetzen waren, ist der deutsche Gesetzgeber dieser Verpflichtung bis heute nur teilweise nachgekommen. Erst am 10. Dezember 2019 hat das Bundesfinanzministerium (BMF) einen Referentenentwurf für ein Gesetz zur Umsetzung der Anti-Steuervermeidungsrichtlinie (ATAD-Umsetzungsgesetz) an die Verbände zur Stellungnahme versandt. Der zwischenzeitlich überarbeitete Referentenentwurf wurde im September 2020 nun offiziell auf der Internetseite des BMF veröffentlicht. Das BMF und das Bundeswirtschaftsministerium sind sich dem Vernehmen nach einig, dass das Gesetz möglichst noch in diesem Jahr verabschiedet werden soll. Sollte dies der Fall sein, dann sind die Regelungen des ATAD-Umsetzungsgesetzes grundsätzlich rückwirkend zum 1. Januar 2020 anzuwenden.

Wesentliche Elemente des ATAD-Umsetzungsgesetzes

Das ATAD-Umsetzungsgesetz besteht aus vier Elementen (siehe Tabelle 2).

Nr.	Änderung	Gesetzliche Regelung
1	Reform der Hinzurechnungsbesteuerung	§ 7 ff. AStG
2	Änderungen bei der Entstrickungs- und Wegzugsbesteuerung	§§ 4, 4g, 6, 36, 50d EStG, § 12 KStG, § 6 AStG
3	Betriebsausgabenabzugsverbot bei hybriden Gestaltungen	§ 4k EStG
4	Verschärfung der Verrechnungspreisregeln	§§ 1, 1a, 1b AStG

Tab. 2: Elemente des ATAD-Umsetzungsgesetzes

Das ATAD-Umsetzungsgesetz enthält zahlreiche steuerliche Neuregelungen. Davon werden nachfolgend einige wesentliche Änderungen dargestellt.

Reform der Hinzurechnungsbesteuerung

Durch die Hinzurechnungsbesteuerung werden – vereinfacht ausgedrückt - niedrig besteuerte Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften aus sog. passiven Tätigkeiten unabhängig von einer Ausschüttung der ausländischen Tochtergesellschaft in Deutschland besteuert.

Die Hinzurechnungsbesteuerung wird durch das ATAD-Umsetzungsgesetz in Teilbereichen, nicht jedoch grundlegend, geändert. Die wesentliche Neuerung ist, dass die Hinzurechnungsbesteuerung zukünftig nur noch auf ausländische Gesellschaften angewandt wird, die von einem inländischen Steuerpflichtigen zusammen mit nahestehenden Personen beherrscht werden (sog. Konzernbeherrschung). Bisher reicht es aus, dass die ausländische Gesellschaft von Inländern beherrscht wird (sog. Inländerbeherrschung). Damit fallen insbesondere ausländische Gesellschaften aus dem Anwendungsbereich der Hinzurechnungsbesteuerung, die zwar mehrheitlich von Inländern gehalten werden, aber keiner der Inländer allein oder zusammen mit nahestehenden Personen die Mehrheit der Stimmrechte bzw. des Kapitals hat.

Ausländische Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sollen auch zukünftig als aktive Einkünfte gelten und damit nicht der Hinzurechnungsbesteuerung unterliegen, wenn diese nach einem Doppelbesteuerungsabkommen in Deutschland freigestellt sind (was für die Einkünfte aus den meisten ausländischen Staaten der Fall ist). Allerdings gelten Dividenden aus ausländischen (Immobilien-) Gesellschaften zukünftig nur noch dann als aktiv, wenn mindestens 10% der Anteile gehalten werden und die Dividenden nicht den Gewinn der ausländischen Gesellschaft gemindert haben.

Schließlich wird der Zeitpunkt der Hinzurechnungsbesteuerung um ein Jahr vorgezogen. Während bisher der sog. Hinzurechnungsbetrag in Deutschland erst im Folgejahr zu versteuern war (ähnlich einer Dividende, die erst nach Ablauf eines Wirtschaftsjahres ausgeschüttet wird), wird der Hinzurechnungsbetrag in Deutschland zukünftig sofort in dem Jahr versteuert, in dem er der ausländischen Gesellschaft zugeflossen ist.

Änderungen bei der Entstrickungs- und Wegzugsbesteuerung

Durch die sog. Entstrickungs- und Wegzugsbesteuerung werden bei einem Wegzug in das Ausland die zum Zeitpunkt des Wegzugs bestehenden stillen Reserven der Besteuerung in Deutschland unterworfen.

Nach geltender Rechtslage ist der Wegzug in einen EU-/EWR-Staat gegenüber einem Wegzug in einen Drittstaat steuerlich begünstigt. In EU-/EWR-Fällen kann die Wegzugsteuer zeitlich unbefristet zinslos und ohne Sicherheitsleistung gestundet werden. Diese Stundungsmöglichkeit soll durch das ATAD-Umsetzungsgesetz gestrichen werden. Die Steuer soll zukünftig sowohl in EU-/EWR- als auch in Drittstaatenfällen in voller Höhe sofort fällig oder auf Antrag in sieben unverzinslichen Jahresraten zu bezahlen sein. Darüber hinaus soll die Stundung nur gegen Sicherheitsleistung erfolgen. Es ist fraglich, ob die immerhin erst ab dem 1. Januar 2021 anzuwendende Neuregelung im Einklang mit EU-Recht steht.

Betriebsausgabenabzugsverbot bei hybriden Gestaltungen

Eine erhebliche Steuerverschärfung ist das geplante steuerliche Abzugsverbot für sog. hybride Gestaltungen. Danach sollen folgende Betriebsausgaben zukünftig nicht mehr steuerlich abzugsfähig sein:

- Betriebsausgaben, die in einem Staat steuerlich abzugsfähig sind, ohne dass der entsprechende Ertrag im anderen Staat steuerlich erfasst wird
- Betriebsausgaben, die in zwei Staaten gleichzeitig steuerlich abzugsfähig sind.

Der klassische Anwendungsfall sind hybride grenzüberschreitende Finanzierungen.

Beispiel 1

Eine ausländische Muttergesellschaft gewährt einer inländischen Tochtergesellschaft eine hybride Finanzierung. Die Zahlungen auf das hybride Finanzinstrument werden in Deutschland als steuerlich abzugsfähige Zinsausgaben qualifiziert, während der andere Staat diese als steuerfreie Dividende einordnet. Ab dem 1. Januar 2020 sollen die Zinszahlungen in Deutschland steuerlich nicht mehr abzugsfähig sein, da die korrespondierenden Erträge im Ausland steuerlich freigestellt werden.

Die Neuregelung ist aber nicht nur auf Finanzierungen, sondern auf alle Formen von hybriden Gestaltungen anwendbar (hybride Übertragungen, hybride Rechtsträger, hybride Betriebsstätten und hybride Finanzierungen).

Beispiel 2

Eine ausländische Gesellschaft hält Anteile an einer inländischen GmbH, die ihre Immobilieninvestitionen fremdfinanziert. Die Zinszahlungen auf das Fremdkapital sind auf Ebene der deutschen GmbH steuerlich abzugsfähig. Qualifiziert der ausländische Staat die deutsche GmbH als einkommensteuerlich transparent, sind die inländischen Zinszahlungen auch bei der ausländischen Muttergesellschaft steuerlich abzugsfähig. Ab 1. Januar 2020 sollen die Zinszahlungen in Deutschland steuerlich nicht mehr abzugsfähig sein, um einen doppelten steuerlichen Betriebsausgabenabzug in beiden Staaten zu verhindern.

Für die Ermittlung der deutschen Besteuerungsgrundlage ist es daher ab 1. Januar 2020 notwendig, auch die steuerliche Behandlung im Ausland zu klären, was mit einem erheblichen Ermittlungsaufwand verbunden ist. Dadurch erhöht sich zukünftig nicht nur die Steuerbelastung von Immobilieninvestitionen, sondern auch die steuerlichen Ermittlungskosten.

Verschärfung der Verrechnungspreisregeln

Soweit der steuerliche Abzug von grenzüberschreitenden Zinsaufwendungen nicht durch die Neuregelungen zu hybriden Gestaltungen ausgeschlossen wird, könnte dieser ab 1. Januar 2020 durch die verschärften Regeln zu Verrechnungspreisen entfallen. Danach ist zukünftig Voraussetzung für den Zinsabzug aus einer grenzüberschreitenden Finanzierungsbeziehung, dass der Steuerpflichtige glaubhaft machen kann,

- den Kapitaldienst für die gesamte Laufzeit dieser Finanzierungsbeziehung von Anfang an erbringen zu können,
- die Finanzierung wirtschaftlich zu benötigen sowie für den Unternehmenszweck zu verwenden, und
- dass der Zinssatz nicht den Zinssatz übersteigt, zu dem sich die multinationale Unternehmensgruppe als solche gegenüber fremden Dritten finanzieren könnte.

Diese drei Voraussetzungen müssen **kumulativ** erfüllt werden, um einen steuerlichen Abzug der Zinsaufwendungen in Deutschland zu erreichen. Damit soll kraft Gesetz die Finanzierungsfreiheit abgeschafft werden. Dem Steuerpflichtigen steht es zukünftig nicht mehr frei, sein Unternehmen so zu finanzieren, wie er es für richtig hält. Er kann Zinsen nur noch steuerlich absetzen, wenn das für ihn zuständige Finanzamt die Fremdfinanzierung für wirtschaftlich notwendig und tragfähig hält. Darüber hinaus muss die Höhe des Zinssatzes zukünftig nicht am Bonitäts- und Risikoprofil des finanzierenden Unternehmens, sondern an der dahinerstehenden Unternehmensgruppe ausgerichtet werden. Es ist fraglich, ob dieser erhebliche Einschnitt in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit noch im Einklang mit den verfassungsrechtlich verankerten Grundrechten steht.

Die Verschärfung der Verrechnungspreisregeln ist in der EU-Richtlinie nicht vorgegeben. Vielmehr will der deutsche Gesetzgeber, den von der deutschen Finanzverwaltung in Betriebsprüfungen zuletzt vertretenen Auffassungen zu Verrechnungspreisen eine gesetzliche Grundlage geben.

Fazit

Das ATAD-Umsetzungsgesetz erhöht die Steuerbelastung auf Immobilieninvestitionen. Der Gesetzgeber erwartet durch die geplanten Steueränderungen jährlich Mehreinnahmen von circa 470 Millionen Euro. Die Regelungen werden außerdem zu einem erhöhten Aufwand bei der Umsetzung in der Steuerplanung und Steuerveranlagung in Immobilienunternehmen führen. Schließlich nimmt die Unsicherheit bei der Steuerplanung zu, da die Regelungen nicht nur hochkomplex, sondern teilweise auch unklar und EU-/verfassungsrechtlich fragwürdig sind.



Begründung einer Betriebsstätte bei Grundstücksverwaltung durch eine inländische Managementgesellschaft

Das Finanzgericht Berlin-Brandenburg hat mit Urteil vom 21. November 2019 (9 K 11108/17) festgestellt, dass eine Immobilienbesitz haltende Gesellschaft mit Ort der Geschäftsleitung in Luxemburg in den Räumlichkeiten der von ihr beauftragten inländischen Immobilienmanagementgesellschaft eine Betriebsstätte begründet. Dadurch unterliegen die Vermietungseinkünfte auch der inländischen Gewerbebesteuer.

Dr. Michael A. Müller,
WP/StB, ist Partner im Bereich
Real Estate Tax bei PwC in
Berlin.
mueller.michael@de.pwc.com

Alexandra Burg, StB,
ist Senior Managerin im
Bereich Real Estate Tax bei
PwC in Berlin.
alexandra.burg@de.pwc.com

Der Ausgangsfall: Gesellschaft mit deutscher Immobilie

Das Finanzgericht Berlin-Brandenburg hatte den folgenden, in der Praxis häufig anzutreffenden Fall zu entscheiden: Die Klägerin, eine GmbH mit Ort der Geschäftsleitung in der Schweiz und später in Luxemburg, wurde 2008 gegründet. Im Jahr 2009 erwarb die Klägerin ein Grundstück in Deutschland, aus dem sie in Deutschland steuerpflichtige Vermietungseinkünfte erzielte. Im Streitjahr 2013 wurde die Immobilie durch die Klägerin veräußert.

Die Anteile an der Klägerin befanden sich zu diesem Zeitpunkt im Besitz des T, wohnhaft in Luxemburg und des AC, wohnhaft in der Schweiz. Zum alleinigen Geschäftsführer war T bestimmt. T war ebenfalls alleiniger Geschäftsführer der Z GmbH und der AA GmbH.

Als Verwalter sowohl der Klägerin als auch der Z GmbH und der AA GmbH war die X GmbH mit Sitz und Geschäftsleitung in Deutschland beauftragt, der jeweils eine umfassende Vollmacht erteilt wurde (u. a. Abschluss und Kündigung von Miet-, Versicherungs-, Dienst- und Werkverträgen, Vertretung gegenüber Dienstleistern, Banken, Finanzämtern, Behörden, Gerichten und sonstigen Institutionen). Zudem gewährte die X GmbH Darlehen an die Klägerin und umgekehrt. Ebenso bestanden Darlehensbeziehungen der X GmbH zur Z GmbH und der AA GmbH.

Die Investment- und Finanzierungsstruktur ist (vereinfacht) in Abbildung 1 dargestellt.

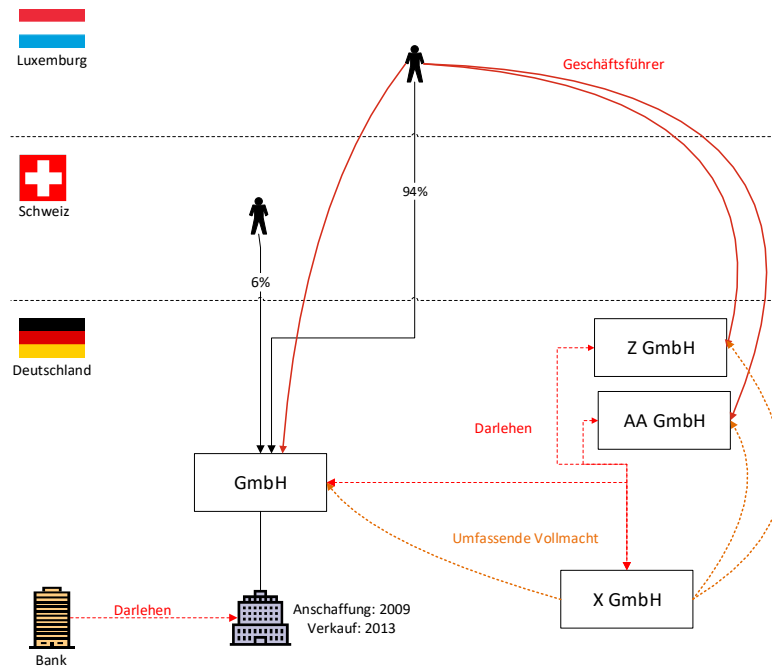


Abb. 1: Investment- und Finanzierungsstruktur

Das Finanzamt setzte Gewerbesteuer auf den im Jahr 2013 erzielten Veräußerungsgewinn fest. Die Klägerin legte dagegen Einspruch ein, mit der Begründung, die Voraussetzungen der sog. erweiterten gewerbesteuerlichen Kürzung zu erfüllen. Der Einspruch blieb ohne Erfolg. Gegen die Einspruchsentscheidung reichte die Klägerin eine Klage mit der Begründung ein, sie sei mangels Betriebsstätte im Inland zu keinem Zeitpunkt gewerbesteuerpflichtig gewesen.

Vermietete Immobilie begründet keine deutsche Betriebsstätte

Eine Betriebsstätte setzt eine feste Geschäftseinrichtung oder Anlage voraus, die der Tätigkeit eines Unternehmens dient. Die Klägerin war zwar Eigentümerin einer deutschen Immobilie und damit einer festen Geschäftseinrichtung, diese war jedoch an fremde Dritte vermietet. Nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) qualifiziert eine vermietete Immobilie nicht als Betriebsstätte. Es fehlt bei einer vermieteten Immobilie an einer Verfügungsmacht über die Räumlichkeiten. Da die Klägerin neben der vermieteten Immobilie auch sonst nicht über Räumlichkeiten in Deutschland verfügte, erzielte sie deshalb grundsätzlich keine gewerblichen Einkünfte über eine Betriebsstätte.

Dienstleister mit umfassender Vollmacht begründet deutsche Betriebsstätte

Das Finanzgericht (FG) hat nun entschieden, dass ein mit umfassenden Vollmachten ausgestatteter Dienstleister, der in seinen eigenen Räumen in Deutschland tätig ist, für den ausländischen Immobilieneigentümer eine inländische Betriebsstätte in den Räumen des Dienstleister begründen kann. Dies gilt laut FG auch dann, wenn der ausländische Immobilieneigentümer weder über eigenes Personal noch über ein vertraglich eingeräumtes Nutzungsrecht an den inländischen Räumlichkeiten verfügt. Der ausländische Immobilieneigentümer begründete somit einen inländischen Gewerbebetrieb, der zur Gewerbesteuerpflicht der Immobilieneinkünfte (insbesondere des Veräußerungsgewinns) in Deutschland führte.

Dienstleister qualifiziert als Managementgesellschaft

Das FG begründet sein Urteil damit, dass es sich bei dem eingeschalteten Dienstleister um eine Managementgesellschaft gehandelt habe. Der Dienstleister wurde aufgrund der in Tabelle 3 dargestellten Merkmale als Managementgesellschaft qualifiziert:

Merkmal	Beschreibung
Vollmacht	Der Dienstleister war aufgrund der Verwaltungsvollmacht sowohl für die Klägerin als auch die Z GmbH und AA GmbH umfassend vermögensverwaltend tätig. Bei all diesen Gesellschaften war der gleiche luxemburgische Geschäftsführer bestellt.
Steuerliche Vertretung	Der Dienstleister habe die Vertretung der Klägerin gegenüber den Finanzbehörden wahrgenommen (in der Rolle des Zustellungsadressaten).
Wirtschaftliche Verflechtung	Es herrschte eine enge wirtschaftliche Verflechtung zwischen dem Dienstleister und den betreuten Gesellschaften durch gegenseitige Darlehensgewährung.
Laufende Überwachung	Durch die mehrjährige, reibungslose Zusammenarbeit der Klägerin und des Dienstleisters seien die beiden ein eingespieltes Team gewesen und es bestand dadurch die Möglichkeit zur laufenden Überwachung des Dienstleisters vor Ort durch telefonische und schriftliche Kommunikation.

Tab. 3: Merkmale einer Managementgesellschaft

FG stützt seine Entscheidung auf Rechtsprechung des BFH

Das FG berief sich bei seinem Urteil unter anderem auf ein zum DBA Großbritannien ergangenes Urteil des BFH aus dem Jahr 2011 (Urteil vom 24. August 2011, I R 46/10, BStBl II 2014, S. 764). Der BFH führt in diesem Urteil aus, dass es unbeachtlich ist, wenn die Gesellschaft im Urteilsfall weder über eigenes Personal noch eigene Räumlichkeiten im Betriebsstättenstaat verfügt. Ausschlaggebend sei, dass sie "mittels der vertraglichen Überantwortung von Aufgaben und dadurch mittels eines sachlichen und personellen 'Apparats' in der Lage war ihrer unternehmerischen Tätigkeit 'operativ' – durch Einschaltung einer Managementgesellschaft - nachzugehen, und dass sie infolgedessen Zugriff in Gestalt einer Verfügungsmacht über die fraglichen Räumlichkeiten hatte". Hierbei kam es dem BFH auch auf die Möglichkeit einer laufenden Überwachung der Auftragnehmerin an. Diese Urteilsgrundsätze aus dem Jahr 2011 hat der BFH im Jahr 2019 bestätigt (Urteil vom 18. September 2019, III R 3/19, BFH/NV 2020, S. 708).

Revision durch den Steuerpflichtigen ist anhängig

Das FG hat die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung der Rechtssache zugelassen. Sie ist derzeit unter Aktenzeichen III R 35/20 beim BFH anhängig. Mit einer Entscheidung des BFH ist frühestens in den nächsten ein bis zwei Jahren zu rechnen.



Vermeidung von Umsatzsteuerrisiken in Bezug auf Leerstandsflächen

Wie eine dokumentierte Vermietungsstrategie und Technologie umsatzsteuerliche Betriebsprüfungs- und Transaktionsrisiken minimieren können. Steigende Leerstandsflächen als Folge der Corona-Krise lasten wie ein Damokles-Schwert über der gewerblichen Immobilienwirtschaft. Über die zeitlich befristete Senkung der Mehrwertsteuer und Stundungsmöglichkeiten von Steuerbeträgen hinaus, stellen sich weitergehende Fragen, welche umsatzsteuerlichen Auswirkungen aus der Nichtverlängerung, Aufhebung oder Kündigung von Mietverträgen resultieren. Daneben werden technische Ansätze vorgestellt, um die bestehenden Dokumentationspflichten nach § 15a UStG durch den Einsatz von Technologie sowohl „betriebsprüfungsfester“ als auch transaktionstauglicher zu machen.

Frank Fischer, RA,
ist Senior Manager im
Bereich Real Estate Tax bei
PwC in Berlin.
frank.fischer@pwc.com

Umsatzsteuerliche Behandlung von Leerstandsflächen

Eine als umsatzsteuerpflichtig behandelte („optierte“) Vermietungsleistung führt anders als bei steuerfreien oder bestimmten nicht steuerbaren Umsätzen konzeptionell nicht zu einer wirtschaftlichen Belastung mit Umsatzsteuer. Dies gilt auch, wenn trotz Leerstand bei spekulativen Projektentwicklungen oder nach einer umsatzsteuerpflichtigen Erstvermietung eine ausschließlich umsatzsteuerpflichtige Vermietungsabsicht nachgewiesen werden kann. Soweit beim Bezug von Eingangsleistungen die tatsächliche Verwendung für umsatzsteuerpflichtige Ausgangsumsätze nicht ungewiss ist und die Verwendungsabsicht nicht durch objektive Anhaltspunkte belegt werden kann, ist danach kein Vorsteuerabzug möglich.

Aus Vermietersicht stellt sich daher regelmäßig die Frage, wann und wie die für den Vorsteuerabzug erforderliche (subjektive) umsatzsteuerpflichtige Verwendungsabsicht für Leerstandsflächen gegenüber der Finanzverwaltung objektiv dokumentiert werden kann. Da für die meisten Mietflächen zumindest theoretisch auch ein nicht zum Vorsteuerabzug berechtigter Mieter gefunden werden könnte, hat diese Frage eine hohe praktische Relevanz. Der für die Finanzverwaltung verbindliche Umsatzsteueranwendungserlass führt dazu neben bereits abgeschlossenen Mietverträgen als taugliche Nachweise beispielsweise Zeitungsinserate, Maklerbeauftragungen, Vertriebskonzepte, Kalkulationsunterlagen oder Schriftwechsel mit Mietinteressenten auf.

Aufgrund des monatlichen Besteuerungszeitraums ist somit im Zweifel monatlich zu prüfen und (für Dritte ersichtlich) zu dokumentieren, für welche Mietflächen eine ausschließlich umsatzsteuerpflichtige Vermietungsabsicht (fort-)besteht. Nach dem Leitbild des Umsatzsteuergesetzes wird das hierbei auf den Unternehmer abgestellt, so dass im Fall von Grundstücksgesellschaften die entsprechende Verwendungs- bzw. Vermietungsabsicht auf Ebene der Organe der Gesellschaft bzw. ihrer rechtlichen Vertreter relevant ist. In der Praxis hat sich daher eine schriftliche und eindeutige Formulierung von Maklerbeauftragungen bzw. Darstellung in Vermietungs-Exposés oder Prüfung und Bestätigung optierter Leerstandsflächen in der monatlichen Mieterliste bewährt. Soweit trotz einer formulierten ausschließlich umsatzsteuerpflichtigen Verwendungsabsicht keine passenden Mietangebote eingehen, sollte ab diesem Zeitpunkt eine Anpassung der bisherigen (umsatzsteuerpflichtigen) Vermietungsstrategie geprüft und ein Wechsel per Beschluss oder

schriftlicher Anweisung für Dritte wie Mitarbeiter, externe Dienstleister oder Mietinteressenten ersichtlich dokumentiert werden.

Auswirkungen bei Wechsel der umsatzsteuerpflichtigen Verwendungsabsicht

Ab dem Zeitpunkt des Wechsels der Verwendungsabsicht ändert sich zunächst der Vorsteuerabzug in Bezug auf Eingangsleistungen, die den nunmehr auch steuerfrei zur Verfügung stehenden Flächen zuzuordnen sind oder einem Vorsteueraufteilungsschlüssel unterliegen. Eine wirtschaftliche Be- oder Entlastung tritt danach in Bezug auf alle Eingangsleistungen ein, die nicht als Betriebs- oder Nebenkosten auf bisherige Mieter umgelegt oder diesen direkt zugeordnet werden können. Darüber hinaus ist in Bezug auf nach § 15a UStG gebildete „Berichtigungsobjekte“ zu prüfen, ob und wann in zeitlicher Hinsicht eine Berichtigung des Vorsteuerabzugs zu erfolgen hat. Dies betrifft sowohl vom Unternehmer selbst geltend gemachte Vorsteuerabzugsbeträge als auch Vorsteuerbeträge, die von Voreigentümern innerhalb des 10-jährigen Vorsteuerberichtigungszeitraums bezogen wurden und die im Rahmen eines umsatzsteuerlichen Betriebsübergangs (Geschäftsveräußerung im Ganzen) als Berichtigungsobjekte auf den Erwerber der Immobilie übergegangen sind.

Technische Unterstützung bei der Erstellung der § 15a UStG Vorsteuerdokumentation

Die Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben zur Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG einschließlich der Vereinfachungsvorschriften nach § 44 UStDV setzt u. a. die Kenntnis der historischen Vorsteuerberichtigungsobjekte inklusive der Vorsteuerquote im Zeitpunkt des Leistungsbezugs voraus. Ohne diese Kenntnis kann zumindest bei gemischt genutzten Objekten mit einer gewissen Fluktuation nicht beurteilt werden, ob die Grundstücksgesellschaft eine monatliche, jährliche oder einmalige Berichtigungspflicht hat und welche negativen Korrekturverpflichtungen (Zahlkosten) bzw. Ansprüche auf positive Korrekturbeträge zugunsten des Unternehmers bestehen. Das Vorhandensein und die periodische Aktualisierung der Vorsteuerdokumentation ist auch die Grundlage für die Kalkulation von Mietaufschlägen zur Kompensation von Berichtigungsbeträgen, die eine umsatzsteuerfreie Vermietung in der Zukunft nach sich ziehen würde. Schließlich erweist sich eine fehlende oder unvollständige Vorsteuerdokumentation in vielen Betriebsprüfungen oder im Rahmen von Transaktionen als Hindernis, das im Zweifel nur durch Schätzungen zu Lasten des Unternehmers bzw. der Grundstücksgesellschaft kompensiert werden kann.

Deshalb besteht ein hohes Interesse, die erforderliche Dokumentation möglichst zeitnah und ohne Medienbrüche zu erstellen und bei Bedarf auszuwerten oder an Betriebsprüfer oder Kaufinteressenten senden zu können. In der Praxis empfiehlt sich dazu bereits bei der Erfassung der Eingangsleistungen in der Objekt- bzw. Gesellschaftsbuchhaltung, die für die mögliche Vorsteuerberichtigung erforderlichen Zusatzinformationen wie die Flächen-, Mieter- oder Projektzuordnung sowie das (voraussichtliche) Datum der erstmaligen Verwendung und den angewendeten Vorsteueraufteilungsschlüssel zu erfassen. Auf diese Weise kann zunächst geklärt werden, ob eine Einzelmaßnahme oder ein Maßnahmenbündel vorliegt und ob überhaupt die Bagatellgrenze von 1.000 Euro Vorsteuervolumen für die Verpflichtung zur Bildung eines Berichtigungsobjekts überschritten wurde. In nachfolgenden Voranmeldungs- bzw. Veranlagungszeiträumen kann durch einen automatisierten Abgleich mit der jeweils gültigen Mieterliste ermittelt werden, ob für die Vorsteuerberichtigung relevante Veränderungen von mehr als 10 % zum Vormonat bzw. Vorjahr eingetreten sind oder der jährliche Korrekturbetrag 1.000 Euro bzw. 6.000 Euro überschreiten würde. Im Gegensatz zu Vorsteuerdokumentationen auf Basis von Tabellenkalkulationen sind dabei Lösungen vorzuzugewürdigt, bei denen datenbankbasiert vorhandene Rechnungsbuch- und Mietflächendaten mit den jeweiligen monatlichen Mieterlisten verarbeitet werden. Der Königsweg der Vorsteuerdokumentation und -Berichtigung sind dabei ERP- bzw. Buchführungsprogramme wie z. B. SAP, DATEV oder RELion, die eine automatisierte Ermittlung etwaiger laufender Korrekturbeträge und ein Reporting über die vorhandenen Berichtigungsobjekte, ihre Restlaufzeiten und maximalen Korrekturrisiken ermöglichen. Die dadurch erlangte Rechts- und Planungssicherheit sollte Anfangsinvestitionen in den Auswahlprozess von Dienstleistern, entsprechende Prozessdefinitionen und ggf. softwareseitige Aufrüstung der eingesetzten Systeme gerade bei gemischt-genutzten Objekten bzw. opportunistischen Investoren rechtfertigen.



Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Einzelhandelsmietverträge

Ob der Lockdown im Frühjahr dieses Jahres zu einer teilweisen oder vollständigen Reduzierung des Mietzinses führt, ist nach wie vor umstritten. Eine erstinstanzliche Entscheidung lehnte dies zwar ab, aber das letzte Wort ist hier noch lange nicht gesprochen. Dies und ein geändertes Konsumverhalten führen in der Praxis dazu, dass sich Vermieter und Mieter zunehmend auf partnerschaftliche Lösungen einigen. Es gilt, den Bestand von Mietverträgen und damit die Werthaltigkeit von Einzelhandelsimmobilien langfristig zu sichern.

Christiane Conrads, LL.M., RA, ist Mitglied der deutschen Immobilienpraxisgruppe und leitet das German Real Estate Legal Desk bei PwC in London.
c.conrads@pwc.com

Dr. Philipp Schott, RA, ist Senior Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.
philipp.schott@pwc.com

Maximilian Strauß, RA, ist Senior Associate im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Köln.
maximilian.strauss@pwc.com

Verändertes Konsumverhalten

Mitte März 2020 ging Deutschland in den Lockdown, der für Einzelhandelsbetriebe (ausgenommen Geschäfte mit Gütern des täglichen Bedarfs) bis Mitte April die vollständige Schließung für den Publikumsverkehr bedeutete. Die Konsumlaune ist trotz der zwischenzeitlichen Öffnungen noch nicht wieder zurückgekehrt. Das ganze Ausmaß ist noch unklar. Bereits jetzt sind einige Insolvenzen bekannt. Spätestens nach Auslaufen der Verlängerung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zum 31. Dezember 2020 (Stand des Redaktionsschlusses) könnte es – in Abhängigkeit vom Weihnachtsgeschäft 2020 – aller Voraussicht nach zu einer Insolvenzwelle kommen.

Rechtslage

Für die Zeit des Lockdowns wurden Mietzahlungen in erheblichem Umfang zurückgehalten oder konnten aufgrund fehlender Liquidität nicht mehr gezahlt werden. Bezüglich der Frage, ob und in welcher Höhe Mietzahlungen geschuldet sind, werden in der Rechtswissenschaft verschiedene Ansätze diskutiert:

- Die behördliche Schließungsanordnung stellt einen Mangel dar, mit dem die Mietzahlungspflicht eingeschränkt oder sogar ganz aufgehoben wird.
- Es liegt ein Fall der Störung der Geschäftsgrundlage mit der Folge vor, dass der Mieter eine Vertragsanpassung verlangen kann.
- Dem Vermieter ist die Überlassung der Mietsache unmöglich. Demnach wäre die Mietzahlungspflicht während der Zeit des Lockdowns ebenfalls ausgesetzt.

Demgegenüber sehen viele namhafte Stimmen die Schließung und daraus folgende Umsatzeinbußen als ein typisches Mieterrisiko an und lehnen eine Reduzierung der Miete vollständig ab.

Der Gesetzgeber hat zu der Frage bislang nicht spezifisch Stellung genommen. Durch das COVID-19-Abmilderungsgesetz wurde lediglich ein Kündigungsmoratorium vorgesehen und die Möglichkeit zur Kündigung bei Verzug mit Mietzahlungen, die zwischen dem 1. April und dem 30. Juni 2020 fällig geworden wären, ausgesetzt. Die Fälligkeit der Mieten blieb davon unberührt, sofern und soweit sie denn nach den vertraglichen bzw. gesetzlichen Regelungen gegeben ist.

Erstinstanzliche Entscheidungen

Inzwischen gibt es mehrere erstinstanzliche Entscheidungen, die sich mit der Thematik auseinandersetzen. Überwiegend wurden dabei Rechte der Mieter abgelehnt und die Mieter zur Zahlung der vollständigen Miete verurteilt (vgl. Landgericht (LG) Heidelberg vom 30.07.2020, 5 O 66/20 und LG Frankfurt/Main vom 02.10.2020, 2-15 O 23/20). Die Gerichte lehnten sämtliche Ansprüche des Mieters ab und verurteilten diese zur Zahlung der vollständigen Miete. Mängel des jeweiligen Mietgegenstandes hätten nicht vorgelegen, weil die hoheitlichen Maßnahmen nicht an die Mietsache selbst (also an deren Lage, Beschaffenheit und Zustand), sondern an den Betrieb des Mieters knüpften. Dies falle in den Risikobereich des Mieters. Unmöglichkeit liege nach Auffassung des LG Heidelberg nicht vor, weil die Überlassung der Mietsache selbst nicht ausgeschlossen war. Und schließlich wurde in beiden Fällen auch ein Anspruch auf Vertragsanpassung nach den Grundsätzen der Störung der Geschäftsgrundlage abgelehnt. Insbesondere sähe der Mietvertrag vor, dass wirtschaftliche Risiken, die mit dem Betrieb des Mieters verknüpft sind, vollständig von diesem zu tragen wären. Beide Mieter hätten im Übrigen die existenzbedrohende Schieflage nicht ausreichend dargelegt.

Ein Urteil des LG München I (Urteil vom 22.09.2020, 3 O 4485/20) geht derweil in eine andere Richtung und hat dem Mieter für den Zeitraum der vollständigen Schließung eine Reduzierung der Miete um 80 % zugesprochen. Nach der gesetzlich vorgesehenen Risikoverteilung zwischen Vermieter und Mieter sei eine behördliche Anordnung entgegen der o. g. Entscheidungen dem Risikobereich des Vermieters zuzuordnen. Das LG München I verweist hierzu auf eine Reihe reichsgerichtlicher Entscheidungen, die diese These stützen sollen.

Bei allen genannten Entscheidungen handelt es sich noch um Einzelfallentscheidungen, aus denen noch keine allgemeingültigen Aussagen abgeleitet werden können. Die Widersprüchlichkeit der Entscheidungen zeigt jedoch, dass eine Klärung durch den BGH wünschenswert ist.

Umverteilung von Chancen und Risiken

In der Praxis gilt es, das Interesse der Mieter an Liquiditätssicherung mit den Interessen der Vermieter auf Mietfortzahlung und den möglichst langfristigen Fortbestand von Mietverträgen mit einander in Einklang zu bringen. Dafür ist ein maßvolles Entgegenkommen beider Seiten unumgänglich.

Angesichts der unklaren Rechtslage und der Tatsache, dass keine der Parteien die derzeitige Pandemie verursacht hat, wird vielfach vertreten, dass eine hälftige Lastenteilung, d. h. eine Mietreduzierung um 50 % während der behördlichen Schließungsanordnungen eine partnerschaftliche Lösung darstelle.

Um den Herausforderungen des stationären Einzelhandels nachhaltig zu begegnen, ist der Blick regelmäßig auch in die Zukunft zu richten. Viele Einzelhandelsmietverträge sehen Umsatzbeteiligungen vor, die lediglich bei besonders hohen Umsätzen einen Teil des Gewinns abschöpfen, gleichzeitig aber hohe Mindestmieten vorsehen. Derzeit zeichnet sich ein erster Trend ab, wonach Mindestmieten zugunsten eines höheren Umsatzanteils gesenkt werden. Ziel ist es, dass ein geschäftlicher Erfolg des Mieters auch weiterhin zugunsten des Vermieters wirkt, dieser aber im Verlustfall partizipiert wird. Ähnliche Entwicklungen finden sich schon seit längerer Zeit im Bereich von Hotelimmobilien oder bei Co-Working-Modellen.

Neben derartigen partnerschaftlichen Modellen sehen wir zudem einen Trend hin zu kürzeren Laufzeiten von zwei bis fünf Jahren. Dies verschafft beiden Parteien mehr Flexibilität zur Anpassung an Marktveränderungen. Zudem ist in den letzten Monaten eine deutliche Transparenzsteigerung – etwa bezüglich des Austauschs von Umsatz- und Besucherzahlen – zu erkennen. Angesichts zunehmender Anforderungen in den Bereichen Environment, Social und Governance (z. B. aufgrund der EU-Taxonomie) dürfte sich dieses in naher Zukunft auch auf Verbrauchsdaten ausweiten.



Änderungen in IFRS 16: Bilanzierung von Mietzugeständnissen im Kontext der COVID-19-Pandemie

Am 28. Mai 2020 hat das International Accounting Standards Board (IASB) eine Änderung des International Financial Reporting Standards 16 (IFRS 16) final veröffentlicht, die im Angesicht der vielfältigen Herausforderungen der COVID-19-Pandemie, die Komplexität in der Bilanzierung von Mietzugeständnissen bei Leasingverträgen auf Seiten der Leasingnehmer reduzieren soll. Die Regelungen sind jedoch an Voraussetzungen geknüpft, die u. a. substantielle sonstige Änderungen im Leasingvertrag ausschließen. Darüber hinaus sind die Regelungen auch nicht auf die Bilanzierung von Mietzugeständnissen beim Leasinggeber anwendbar. Fraglich bleibt also, wer nun wirklich von den Erleichterungen profitiert.

Anita Dietrich, WP/StB,
ist Director im Bereich 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.
anita.dietrich@pwc.com

Carolin Stoek, WP/StB,
ist Senior Manager im Bereich Capital Markets & Accounting Advisory Services – Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main und Mitglied der globalen IFRS Real Estate Industry Accounting Group von PwC.
carolin.stoek@pwc.com

Die Ausgangslage

Die COVID-19-Pandemie hat in vielen Ländern dazu geführt, dass Leasingnehmern Zugeständnisse im Rahmen von Mietverhältnissen gewährt wurden. Diese sog. Mietzugeständnisse können z. B. Stundungen von Mietzahlungen für einen bestimmten Zeitraum oder auch die vollständige Freistellung von Mietzahlungen umfassen. Häufig gehen derartige Änderungen jedoch mit weiteren Änderungen des Mietvertrages einher. Hierzu zählen Mieterhöhungen in den Folgemonaten, Änderungen der Laufzeit oder auch der vermieteten Fläche.

Für jede Änderung in einem bestehenden Mietvertrag müsste ein Leasingnehmer gemäß IFRS 16 überprüfen, ob es sich dabei um eine Modifikation handelt, die nach IFRS 16 entweder als separater Vertrag oder als Änderung des bisherigen Leasingvertrags mittels Anpassung der Leasingverbindlichkeit und des Nutzungsrechtes abzubilden wäre.

Eine solche Analyse kann komplex sein und führt – insbesondere bei einer großen Zahl von Mietverhältnissen – zu einer erheblichen Belastung. Daher hat sich das IASB entschlossen, eine optionale Befreiung von der Pflicht zur Prüfung, ob eine Modifikation des Leasingvertrags vorliegt, einzuführen.

Die Erleichterungsvorschrift

Die Erleichterungsvorschrift, die explizit nur für Leasingnehmer gilt, besteht darin, dass ein Leasingnehmer die Zugeständnisse ohne weitere Prüfung, ob es sich um eine Vertragsmodifikation handelt, so bilanzieren kann, wie es erforderlich wäre, wenn keine Modifikation vorliegt. In der Regel wird dies dazu führen, dass die Mietzugeständnisse als variable Leasingzahlungen betrachtet werden. Mithin wird die reduzierte Mietzahlung in der Periode ergebniswirksam berücksichtigt, in der die Bedingung, die die Zahlung auslöst, eintritt.

Beispiel: Wird eine Mietstundung in den Monaten April bis Juni vereinbart, die in den Monaten Juli bis Dezember nachgeholt wird, ist das geänderte Zahlungsprofil bei der Ermittlung der Leasingverbind-

lichkeit zu berücksichtigen (Barwert der Zahlungsströme). Eine sich ergebende Barwertdifferenz wird im Monat, in dem die Stundungsvereinbarung getroffen wurde, ergebniswirksam erfasst.

Nimmt ein Leasingnehmer die Erleichterung in Anspruch, muss diese Tatsache sowie die aus den Mietzugeständnissen resultierenden, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beträge in den Notes angegeben werden. Die Inanspruchnahme der Erleichterung ist entsprechend den Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 8 rückwirkend abzubilden, wobei die Vorjahreszahlen nicht anzupassen sind.

Eine Verpflichtung zur Anwendung der Erleichterungsvorschrift besteht nicht. Wird jedoch von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, ist die Erleichterungsvorschrift für Leasingverträge mit ähnlichen Merkmalen und unter ähnlichen Umständen einheitlich anzuwenden. Eine Anwendung auf Einzelvertragsbasis ist nicht möglich.

Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Erleichterung

Die Anwendung der Erleichterung ist jedoch nur dann möglich, wenn die Mietzugeständnisse eine direkte Folge der COVID-19-Pandemie sind und die folgenden Voraussetzungen **kumulativ** erfüllt sind:

1. Das Zugeständnis führt zu einer veränderten Gegenleistung für den Leasingvertrag, die im Wesentlichen gleich oder geringer ist als die vor der Änderung geltenden Gegenleistung.

Zugeständnisse, die zu einer höheren Gegenleistung führen, fallen insofern nicht unter die Ausnahmegesamtheit, es sei denn, es wird lediglich der Zeitwert des Geldes ausgeglichen.

2. Die Verringerung der Zahlungsverpflichtung betrifft ausschließlich Leasingzahlungen, die bis zum 30. Juni 2021 fällig sind.

Gehen die Mietstundungen über den 30. Juni 2021 hinaus, ist die Erleichterungsvorschrift auf die gesamte Vereinbarung nicht anzuwenden. Unproblematisch sind hingegen über den Stichtag hinausgehende und mit den Mietstundungen zusammenhängende Erhöhungen der Leasingzahlungen.

3. Es bestehen keine wesentlichen Änderungen in Bezug auf andere Vertragsbedingungen.

Die Beurteilung, ob eine wesentliche Änderung vorliegt, ist unter Berücksichtigung sowohl quantitativer als auch qualitativer Faktoren zu beurteilen. Wesentliche Änderungen der Mietlaufzeit oder auch eine Änderung der gemieteten Fläche werden wahrscheinlich als wesentliche Änderung anzusehen sein. Ebenfalls wäre wohl der Wechsel von variablen zu fixen Leasingzahlungen für die gesamte restliche Vertragslaufzeit als wesentliche Änderung anzusehen.

Auswirkungen der Nichtinanspruchnahme

Die Bilanzierungsauswirkungen bei Nichtinanspruchnahme der Erleichterungsvorschrift hängen davon ab, ob der Leasingvertrag beispielsweise Klauseln vorsieht, die bei „höherer Gewalt“ die Stundung von Leasingzahlungen vorsehen oder ob es sich um eine Änderung aufgrund einer gesetzlichen Regelung handelt. In diesen Fällen könnte es sich um negative variable Leasingzahlungen handeln, die nicht von einem Index oder einer Rate abhängen. Der Effekt aus der Anpassung wird in der Periode erfasst, in der das auslösende Ereignis eintritt.

Verzichtet der Leasinggeber (teilweise) auf seine Leasingforderung (Forderungsverzicht), so sind die Ausbuchungsregelungen des IFRS 9 auf die Leasingverpflichtung des Leasingnehmers anzuwenden. Werden die Leasingzahlungen lediglich verschoben, liegt ggf. ebenfalls keine Modifikation vor, sondern es ist ein Barwerteffekt aus der neuen Zahlungsreihe zu erfassen. In anderen Fällen könnte eine Modifikation vorliegen, die entsprechend IFRS 16 entweder als separater Leasingvertrag oder als Anpassung der Leasingverbindlichkeit abzubilden sein wird.

Fazit

Die vom IASB eingeführte Vereinfachung wird Leasingnehmern in Zeiten der COVID-19-Pandemie eine einfachere Bilanzierung von Mietzugeständnissen möglich machen, doch ist der Anwendungsbereich eingeschränkt, so dass viele Fälle der Bilanzierungspraxis nicht die Voraussetzungen erfüllen werden. Ebenfalls gelten die Erleichterungen nicht für Leasinggeber. Inwieweit die Bilanzierenden tatsächlich durch den zeitweisen Wegfall der Prüfung und Anwendung der komplexen Regelungen zu Vertragsmodifikationen Raum und Zeit gewinnen, sich mit den realen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie zu beschäftigen, bleibt insofern abzuwarten.



Warenhäuser im Wandel – Analyse von Nachnutzungskonzepten

Das Warenhaus, einst Symbol des deutschen Wirtschaftswunders, vereint mit dem Konzept des Vollsortimenters „Alles unter einem Dach“, wurde so bis zu seiner Blütezeit Anfang der 1970er Jahre zentraler Anlaufpunkt vieler deutscher Innenstädte.

Thomas Veith

ist verantwortlicher Partner für den Bereich Real Estate bei PwC in Deutschland.
thomas.veith@pwc.com

Benjamin Schrödl

ist Director im Bereich Transaction Services Real Estate bei PwC in Berlin.
benjamin.schroedl@pwc.com

Dr. Florian Hackelberg,

MRICS, ist Professor für Immobilienwirtschaft an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Holzminden und wissenschaftlicher Berater am Real Estate Institute von PwC.
florian.hackelberg@pwc.com

Das sich in den folgenden Jahren wandelnde Verbraucherverhalten und der später aufkommende Onlinehandel führten zu einer tiefgreifenden Veränderung des stationären Einzelhandels. Das Konzept der Warenhäuser ist von diesen Entwicklungen besonders betroffen. Infolge dieser Entwicklungen wurden in den vergangenen Dekaden etliche Warenhäuser geschlossen und die dadurch frei gewordenen Immobilien einer Nachnutzung zugeführt. Aufgrund ihrer prominenten Innenstadtlagen kommt den Immobilien eine zentrale Bedeutung zu. Die Nachnutzung, insbesondere in kleinen und mittelgroßen Städten, kann daher tiefgreifende Auswirkungen auf die jeweiligen innerstädtischen Strukturen haben.

Trotz der hervorragenden Lage in der jeweiligen Stadt, die regelmäßig ein Hauptgrund für das Engagement von Investoren und Projektentwicklern ist, stellt die inklusive Architektur der Immobilien (siehe Abbildung 2) mit ihren großen Raumtiefen und zumeist fensterlosen Fassadenfronten Investoren vor bauliche Herausforderungen. Die zumeist massiven Kubaturen mit hoher Gebäudetiefe und den somit im Inneren entstehenden großen offenen Flächen schränken eine flexible Nachnutzung oftmals ein.

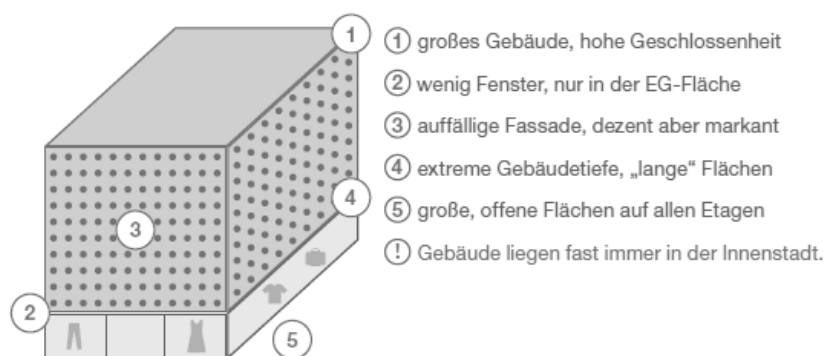


Abb. 2: Merkmale einer Warenhausimmobilie²

Im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie³ von PwC wurden die Nachnutzungen aller 52 geschlossenen Warenhäusern der letzten zehn Jahre dezidiert nachverfolgt und ausgewertet. Aus der individuellen Beobachtung der jeweils umgesetzten Konzepte wurden grundsätzliche Tendenzen und Faktoren für erfolgreiche Nachnutzungen von Warenhäusern herausgearbeitet.

² Quelle: eigene Darstellung, i. A. a. Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hrsg.), 2016, S. 22.

³ Der vorliegende Artikel basiert auf der Studie „Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien“, PwC, August 2020, siehe auch unter „Veröffentlichungen“, S. 30.

Analyse erfolgreicher Nachnutzungskonzepte für Warenhausimmobilien

Das Erscheinungsbild von Waren- und Kaufhausimmobilien ist heute immer noch vielerorts städteprägend, da diese zumeist prominent im Herzen deutscher Innenstädte vertreten sind. Waren- und Kaufhausimmobilien sind zumeist extra für einen bestimmten einzelhandelswirtschaftlichen Nutzen geplant und erbaut worden. Aufgrund ihrer Kubatur und Substanz ist eine kostengünstige und flexible Umnutzung daher oft sehr schwierig. Hinzu kommt, dass ihre zentrale Innenstadtlage oft sehr genaue und strikte planungsrechtliche Vorlagen zur dortigen Bebauung vorgibt. Für die Studie wurden im Rahmen einer empirischen Erhebung die Nachnutzungen aller 52 in den vergangenen zehn Jahren geschlossenen deutschen Warenhäuser einzeln nachverfolgt, aufbereitet und analysiert. Die Erkenntnisse der Datenanalyse werden durch Experteninterviews mit führenden Marktteilnehmern und deren Praxiserfahrung ergänzt. Der Schwerpunkt der Untersuchungen lag dabei auf einer Analyse der Nachnutzungskonzepte hinsichtlich ihrer Probleme und Erfolgsfaktoren. Im Ergebnis der Analysen lassen sich die Erkenntnisse für ein erfolgversprechendes Nachnutzungskonzept wie folgt zusammenfassen:

Solitäre Einzelhandelsnachnutzung im Warenhausinne selten erfolgreich

Nur wenige Immobilien konnten tatsächlich ohne größeren Aufwand einer warenhausähnlichen Einzelhandelsnachnutzung zugeführt werden. Von 23 reinen Einzelhandelsnachnutzungen gibt es insgesamt nur zehn Immobilien, die ohne Schließungen in dieser Nachnutzungsform noch betrieben werden. Dies sind rund 20 % aller geschlossenen Warenhäuser. Eine Einzelhandelsnutzung ist jedoch trotzdem in fast allen nachgenutzten Formen gegenwärtig.

Bauliche Veränderungen der Immobilie zumeist erforderlich

Festgestellt wurde, dass über 80 % der nachgenutzten Warenhäuser baulich verändert wurden, d. h., dass entweder große Umbauvorhaben umgesetzt wurden oder das Gebäude sogar abgerissen wurde. Dies zeigt, dass die Güte und Qualität der Immobilie selbst nicht mehr den Anforderungen aktueller Standards genügt und daher verändert werden muss. Dies bezieht sich insbesondere auf Umnutzungen, hier war eine vorherige bauliche Veränderung immer notwendig. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass der Großteil der Immobilien umgebaut und nicht abgerissen wurde. Wesentliche Gründe hierfür werden in Kapitel D 1 näher erläutert. Im Vordergrund dieser Beobachtung stehen wahrscheinlich Kosten- und Effizienzgründe.

Gemischt genutztes Innenstadtquartier als nachhaltige Alternative

In der Analyse der Nachnutzungsarten wird deutlich, dass mehr als die Hälfte der geschlossenen Warenhausimmobilien in ein Mixed-Use-Konzept, das heißt mindestens zwei verschiedene Nutzungsarten, überführt worden ist. Anders als bei den reinen Einzelhandelsnachnutzungen ist keines dieser Konzepte wiedereingestellt oder geschlossen worden. Für Projektentwickler und Investoren scheint daher ein innerstädtisches gemischtgenutztes Quartier eine attraktive Alternative darzustellen, die ebenfalls nachhaltiger als eine reine Einzelhandelsnutzung scheint.

Der Erfolg der Nachnutzung hängt vom Nutzungsmix ab

Analysiert wurden ebenfalls die expliziten Zusammensetzungen der verschiedenen Mixed-Use-Konzepte. Daraus wurde ersichtlich, dass in fast jeder Immobilie eine Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss bestehen blieb, die sich aufgrund der Innenstadtlage oftmals anbietet. Überproportional häufig wurde darüber hinaus eine Beimischung von Büroflächen und Wohnungen in den darüber liegenden Geschossen festgestellt. Das optimale gemischt genutzte Quartier sieht hier zwei bis drei verschiedene Nutzungsarten vor, wovon das Erdgeschoss dem Einzelhandel vorbehalten bleibt. Als Mieter wurden hier oftmals Drogerieketten oder kleinere Filialen beobachtet.

Neben den dargestellten generellen Trends zur erfolgreichen Nachnutzung haben die Analysen aber auch gezeigt, dass aufgrund der hohen Heterogenität einer Immobilie ein entsprechendes Nachnutzungskonzept immer an die vorgefundenen Umstände angepasst werden muss. Dies bezieht sich sowohl auf die jeweiligen baulichen Voraussetzungen der Immobilie als auch auf die Struktur und Nachfrage am örtlichen Immobilienmarkt.



Fachbeiträge aus Österreich

Steuerliche Maßnahmen zur Belebung der Wirtschaft als Reaktion auf die COVID-19-Pandemie

Franz Rittsteuer, StB,
ist Senior Manager im
Bereich Real Estate Tax bei
PwC Österreich in Wien. Sein
Schwerpunkt liegt im Bereich
Immobilien-, Umgründungs-
und Konzernsteuerrecht.
franz.rittsteuer@pwc.com

Kerstin Höglinger
ist Consultant im Bereich
Real Estate Tax bei PwC
Österreich in Wien.
kerstin.hoeglinger@pwc.com

Am 15. Juli 2020 wurde in Österreich das Konjunkturstärkungsgesetz 2020 (KonStG 2020) beschlossen. Im Rahmen dessen wurden unter anderem Änderungen in Bezug auf die Abschreibung von Wirtschaftsgütern eingeführt sowie die einmalige Möglichkeit für einen Verlustrücktrag geschaffen. Darüber hinaus wurde am 30. Juni 2020 ein Gesetz zur befristeten Senkung der Umsatzsteuer auf 5% in ausgewählten Bereichen beschlossen und im Rahmen des Investitionsprämiengesetzes (InvPrG), welches am 25. Juli 2020 in Kraft trat, die Möglichkeit einer neuen Investitionsprämie geschaffen.

Degressive Absetzung für Abnutzung

Für Wirtschaftsgüter, deren Anschaffung oder Herstellung nach dem 30. Juni 2020 erfolgt, ist nun eine degressive Abschreibung in Höhe von höchstens 30% p. a. vom jeweiligen Restbuchwert möglich. Dem Steuerpflichtigen wird damit eine Wahlmöglichkeit zwischen linearer und progressiver Abschreibung (Absetzung für Abnutzung, AfA) geboten. Innerhalb der progressiven Abschreibung ist zusätzlich der AfA-Satz bis zum Höchstausmaß von 30% frei wählbar.

Die folgenden Wirtschaftsgüter sind jedoch von einer progressiven Abschreibung ausgeschlossen:

- unkörperliche und gebrauchte Wirtschaftsgüter,
- Gebäude einschließlich Mieterinvestitionen,
- Pkws und Kombis (ausgenommen Fahrschulautos und Taxis),
- Anlagen, die der Förderung, dem Transport oder der Speicherung fossiler Energieträger dienen und
- Anlagen, die fossile Energieträger direkt nutzen.

Es ist möglich, während der Nutzungsdauer von der progressiven zu linearer Abschreibung zu wechseln. Ein umgekehrter Wechsel darf jedoch nicht erfolgen. Die progressive Abschreibung ist für jede Gewinnermittlungsart anwendbar und soll auch Steuerpflichtigen im außerbetrieblichen Bereich zustehen.

Ob und in welchem Ausmaß die progressive Abschreibung bereits im unternehmensrechtlichen Jahresabschluss aufgrund des Maßgeblichkeitsprinzips berücksichtigt werden muss, damit diese auch steuerlich anerkannt wird, ist derzeit Gegenstand von Diskussionen in der Fachwelt bzw. dem Bundesministerium für Finanzen (BMF). Es ist daher zu empfehlen, vor der Inanspruchnahme der progressiven Abschreibung die weiteren Entwicklungen abzuwarten.

Beschleunigte Abschreibung von Gebäuden

Für Gebäude, die nach dem 30. Juni 2020 angeschafft oder hergestellt wurden, soll eine beschleunigte Abschreibung zur Anwendung kommen. Die Höhe der Abschreibung beträgt im ersten Jahr das Dreifache und im zweiten Jahr das Zweifache des gesetzlich vorgesehenen Prozentsatzes (2,5 % für betrieblich genutzte Gebäude und 1,5 % bei für Wohnzwecke überlassene Gebäude).

Bei betrieblich genutzten Gebäuden beträgt die Abschreibung – ohne Nachweis einer geringeren Nutzungsdauer – im ersten Jahr somit 7,5 % und im zweiten Jahr 5 %. Bei Gebäuden, die für Wohnzwecke überlassen werden, beträgt die Abschreibung im ersten Jahr 4,5 % und im zweiten Jahr 3 %.

Außerdem entfällt die Regelung für eine Halbjahres-Abschreibung im ersten Jahr der Abschreibung bei Gebäuden. Somit kommt es durch diese Neuregelung insgesamt zu einer Verkürzung der Nutzungsdauer um drei Jahre. Anwendbar ist auch diese Regelung sowohl im betrieblichen als auch im außerbetrieblichen Bereich.

Verlustrücktrag

Grundsätzlich sieht das österreichische Steuerrecht keine Möglichkeit für einen Verlustrücktrag vor. Aufgrund der COVID-19-Pandemie wird jedoch einmalig die Möglichkeit geschaffen, im Veranlagungsjahr 2020 angefallene Verluste in das Veranlagungsjahr 2019 und gegebenenfalls in 2018 (voraussichtlich mit 2 Millionen Euro begrenzt) rückzutragen. Der Verlustrücktrag soll dem Verlustvortrag vorgehen und ist mit einem Maximalbetrag in Höhe von 5 Millionen Euro beschränkt. Im Falle eines abweichenden Wirtschaftsjahres wird dem Steuerpflichtigen ein Wahlrecht geboten, einen Verlustrücktrag entweder in der Veranlagung 2020 oder in der Veranlagung 2021 geltend zu machen.

Befristete Umsatzsteuersenkung auf 5 %

Zu den Bereichen, in denen die Umsatzsteuersenkung auf 5 % zur Anwendung kommt, zählen neben der Gastronomie, der Kulturbranche und des Publikationsbereiches auch die Beherbergung bzw. Hotellerie. Konkret davon umfasst sind in den beiden letztgenannten Bereichen die Vermietung von Grundstücken für Campingplätze sowie die Beherbergung von eingerichteten Wohn- und Schlafräumen. Hierbei ist wesentlich, dass eine über die Überlassung von Räumlichkeiten hinausgehende gewisse Betreuung der Räumlichkeiten oder des Gastes vorliegt. Es sind daher die Beherbergungen in Hotels, Gaststätten, Privatzimmern sowie die Überlassung von Ferienwohnungen von der Umsatzsteuersenkung umfasst (nicht jedoch die klassische Vermietung von Wohnungen). Der reduzierte Steuersatz kommt im Zeitraum vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2020 zur Anwendung.

Investitionsprämie

Die COVID-19-Investitionsprämie ist eine neugeschaffene Förderungsmöglichkeit für materielle und immaterielle aktivierungspflichtige Neuinvestitionen in das abnutzbare Anlagevermögen eines Unternehmens an österreichischen Standorten. Die Investitionsprämie beträgt grundsätzlich 7 % der Anschaffungskosten. Bei Neuinvestitionen in den Bereichen Digitalisierung, Ökologisierung und Gesundheit sowie Life-Science erfolgt eine Verdoppelung von 7 % auf 14 %. Das minimale förderbare Investitionsvolumen beträgt pro Antrag 5.000 Euro (exklusive Mehrwertsteuer) und das maximale förderbare Investitionsvolumen 50 Millionen Euro (exklusive Mehrwertsteuer) pro Unternehmen bzw. pro Konzern. Die Förderung muss zwischen 1. September 2020 und 28. Februar 2021 beantragt werden. Erste Maßnahmen im Zusammenhang mit der Investition müssen zwischen 1. August 2020 und 28. Februar 2021 gesetzt werden und die Inbetriebnahme und Bezahlung der Investition muss bis 28. Februar 2022 erfolgen (bei einem Investitionsvolumen von mehr als 20 Millionen Euro bis zum 28. Februar 2024). Die Förderung erfolgt in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses, welcher grundsätzlich steuerfrei ist.



Green Leases – Ziele, Grundlagen und Vertragsgestaltung nachhaltiger Mietverträge

Mag. Karl Koller, LL.M., ist Rechtsanwalt und Partner und leitet bei PwC Legal Österreich die Praxisgruppe Real Estate & Construction mit Schwerpunkt auf Immobilientransaktionen und Immobilienentwicklungen.
karl.koller@pwc.com

Elias Pressler ist Rechtsanwaltsanwärter und Senior Consultant der Praxisgruppe Real Estate & Construction bei PwC Legal Österreich. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich Immobilientransaktionen.
elias.pressler@pwc.com

Mag. Philipp Grohmann ist Rechtsanwaltsanwärter und Consultant der Praxisgruppe Real Estate & Construction bei PwC Legal Österreich. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich Gesellschafts- und Immobilienrecht.
philipp.grohmann@pwc.com

Green Leases, also “grüne Mietverträge” bzw. „grüne Bestimmungen“, sind in Österreich weiterhin (noch) nicht Marktstandard bei kommerziellen Miet- und Pachtverträgen. Die Vereinbarung grüner Mietvertragsklauseln wird aber zunehmend in der Praxis thematisiert, da die Bedeutung von und die Nachfrage nach „grünen“ Immobilien und langfristig ökologischen Investments steigt.

In der EU werden neben Einsparungspotentialen und internen Nachhaltigkeitsstandards insbesondere der “European Green Deal” und die EU-Gesetzgebung zur Klimaneutralität und CO₂-Reduktion, wie aktuell die EU-Taxonomie-Verordnung 2020/852, eine Ökologisierung auch des Immobiliensektors weiter vorantreiben.

Daher spielen bereits heute Environment, Social und Governance (ESG)-Kriterien bei der Auswahl von Investments für viele institutionelle Investoren eine wichtige Rolle und die Erfüllung von ESG-Standards wird zunehmend zur Voraussetzung für die Aufnahme in Immobilienportfolios.

Allgemeines

Ziel von Green Lease-Vereinbarungen ist die Verbesserung der Nachhaltigkeit bei der Nutzung und beim Betrieb von Gebäuden unter Zusammenarbeit von Eigentümern und Bestandnehmern mit Vereinbarung konkreter Ziele.

Gemäß den vom deutschen Zentralen Immobilien Ausschuss e. V. (ZIA) erarbeiteten Grundsätzen enthalten Green Leases mindestens eine Regelung jeweils zur (i) nachhaltigen Nutzung und Bewirtschaftung des Mietgegenstandes im laufenden Betrieb, (ii) Reduzierung von Abfällen, Verbräuchen und Emissionen sowie (iii) ökologisch unbedenklichen Durchführung von Erhaltungs-, Modernisierungs- und sonstigen Baumaßnahmen.

Typischerweise werden dazu wechselseitige Informations- und Auskunftspflichten vereinbart.

Regelungsempfehlungen – Beispiele

Datenaustausch

Typischerweise sehen Regelungsempfehlungen vor, dass die Vertragsparteien sich „Nachhaltigkeitsinformationen“ zum Objekt zur Verfügung stellen. Beispielhaft sind dies Daten des Energie- und Wasserverbrauchs, Abfallaufkommens, Personenaufkommen, Hauptnutzungszeiten, etc.

Im Zusammenhang mit solchen Vereinbarungen ist insbesondere die Erfüllung der jeweils anwendbaren gesetzlichen Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit sicherzustellen.

Energie Monitoring und Management

Die Durchführung eines Energiemonitorings und die Erstellung eines Energiekonzepts bieten viel Potential für Kosteneinsparungen, die auch direkt dem Mieter zugute kommen, der allgemein diese Energiekosten trägt.

Förderung nachhaltiger Energiequellen

Ein wichtiger Aspekt beim Green Lease ist die Förderung der Nutzung nachhaltiger Energiequellen.

Ein „grüner Mietvertrag“ sollte vorsehen, dass, soweit technisch möglich und wirtschaftlich zumutbar, Energie für den Betrieb des Gebäudes von Nutzern aus erneuerbaren Energiequellen bezogen werden soll.

Ausstattungs- und Baumaßnahmen

Auch bei Ausstattungs- und Baumaßnahmen des Mieters und des Vermieters knüpft der Green Lease an die nachhaltige Nutzung und Bewirtschaftung des Mietgegenstandes an.

Je nach Objekt und Vereinbarung obliegen entweder dem Mieter oder Vermieter unterschiedlich umfangreiche Maßnahmen des Innenausbaus bzw. der betriebsspezifischen Ausstattung und allenfalls technischen Ausrüstung.

Dabei wird auch die möglichst emissionsarme, auf Grundlage einer Lebenszyklusbetrachtung umwelt- und ressourcenschonende Durchführung der Baumaßnahmen und eingesetzten Materialien vereinbart. Sollte der Vermieter die Ausstattung des Mietgegenstandes durchführen, wären entsprechende Verpflichtungen des Vermieters (samt entsprechender Kostenübernahmeregelung) vorzusehen.

Weitere Regelungen

Weitere Green Lease Bestimmungen betreffen u. a. die Vereinbarung einer (mitunter teureren) umweltfreundlichen Reinigung. Bei größeren Gewerbeimmobilien können sogar Maßnahmen zum Thema Mobilität vereinbart werden. Möglich ist auch, als Vertragsanlage ein Nachhaltigkeitshandbuch vorzusehen und/oder eine „grüne“ Hausordnung zu vereinbaren.

Durchsetzbarkeit

Zur Durchsetzbarkeit sollten „grüne“ Klauseln tatsächliche Pflichten darstellen, die Einhaltung objektivierbar sein und ein Verstoß auch konkrete Rechtsfolgen (bis hin zu Pönalen) vorsehen, damit keine bloßen Absichtserklärungen ohne Sanktionen formuliert werden.

Zusammenfassung und Ausblick

Green Leases sind bisher in Österreich kaum verbreitet. Dies ist aber im Wandel begriffen. Es besteht großes Potenzial und zunehmend regulatorischer Druck, künftig ESG/Nachhaltigkeitsbestimmungen in Mietverträgen zu vereinbaren.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung auch für Investoren sollten professionelle Mieter wie Vermieter erheben, wie „grün“ ihre Bestandverträge sind und wo Potenzial für Anpassungen liegt. Bereits jetzt sollte beim Neuabschluss gerade von langfristigen Bestandverträgen die Chance genutzt werden, Green Lease-Elemente zu integrieren.



Fachbeiträge aus der Schweiz

Der Schweizer Immobilienmarkt: Aktuelle Lage und Ausblick

Ungewissheit bestimmt den Immobilienmarkt, insbesondere die konjunkturabhängigen kommerziellen Nutzungen. Nach der im Sommer wiedergewonnenen Dynamik macht sich in der Schweizer Wirtschaft erneut eine Zurückhaltung breit. Es wird eine flachere Erholungskurve des Bruttoinlandsprodukts (BIP) erwartet. Obwohl die Anlageklasse Immobilien noch länger vom Tiefzinsumfeld profitieren kann, ist die Unsicherheit, insbesondere in den konjunkturabhängigen Sektoren des Immobilienmarktes, bemerkbar. Büromieten sinken weiter und die Renditeanforderungen für kommerziell genutzte Liegenschaften steigen. Das bisher robuste Mietwohnungssegment hat seit kurzem ebenfalls mit niedrigeren Mieten und höheren Leerständen zu kämpfen. Die Nachfrage der Investoren ist jedoch ungebrochen stark. Im Bausektor gehen inzwischen die Umsatzprognosen zurück. Einzig der Eigenheimmarkt bleibt unbeeindruckt positiv und profitiert vom Strukturwandel.

Marie Seiler MRICS, CFA, ist Partnerin und leitet den Bereich Real Estate Advisory bei PwC Schweiz in Zürich. Sie betreut Kunden in den Bereichen Immobilienbewertung, -beratung und -transaktion.
marie.seiler@pwc.ch

Erwartete Erholungskurve wird flacher, die Inflation soll 2021 wieder positiv werden

Über den Sommer kam die Schweizer Wirtschaft zwar in Schwung, erneute Eindämmungsmaßnahmen im Herbst ließen die positive Stimmung jedoch wieder verfliegen.⁴ Der Konsensus der Experten erwartet für 2020 mit -5 % zwar ein leicht optimistischeres Schweizer BIP-Wachstum als noch im August, geht jedoch von einer langsameren Erholungskurve im darauffolgenden Jahr aus. Für 2021 schwächt sich die BIP-Erwartung von 4,5 % auf 3,9 % ab. Dazu beigetragen haben dürfte die anhaltend defensive Konsumentenstimmung, welche unter den ungünstigen Aussichten auf dem Arbeitsmarkt leidet. Weiterhin wird mit einem Rückgang der Beschäftigung und einem weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit gerechnet.⁵ Die Prognosen liegen für 2020 bei 3,7 % und für 2021 bei 4,2 %.

Die negative Teuerungsrate hat sich seit den Tiefstwerten im Juli wieder etwas der Nullgrenze angenähert.^{6,7} Experten gehen jedoch weiterhin von schwachen Inflationsaussichten aus und

⁴ Konjunkturforschungsstelle (KOF), Konjunkturanalyse: Prognose 2021/2022, Vol. 2020, Nr. 3, Herbst

⁵ Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Konjunkturprognose, Herbst 2020

⁶ Schweizerische Nationalbank (SNB), Quartalsheft 2/2020, September

⁷ SECO, Konjunkturtendenzen, Herbst 2020

prognostizieren für 2020 nach wie vor einen Teuerungsrückgang von -0,6 %. Für 2021 wird die Rückkehr in den positiven Bereich erwartet (0,1 %)

Der Eigenheimmarkt boomt in der Krise

Eigenheime wurden zuletzt nicht nur wegen dem angestiegenen Bedürfnis nach Geräumigkeit und nach mehr privater Außenfläche häufiger gesucht; auch bleibt das günstige Tiefzinsumfeld im Zuge der geldpolitischen Antworten auf die Pandemie vermutlich länger bestehen als ursprünglich erwartet.⁸ Im 3. Quartal lagen Preise für Wohneigentum 4,8 % über dem Vorjahresquartal.⁹

Mietwohnungen als Anlage begehrt – die Rentabilität ist jedoch sinkend

Im 3. Quartal lagen die Wohnungsmieten 2,6 % unter dem Wert von Ende Juni und 1 % unter dem Vorjahresquartal.¹⁰ Trotz gleichzeitig ansteigenden Leerständen bleibt die Präferenz für Wohnrenditeimmobilien bei Investoren jedoch hoch und die Renditeanforderungen gingen weiter zurück. In den Städten Genf und Zürich erwarten Investoren für Objekte dabei noch immer einen Renditeabschlag von 30 bis 50 Basispunkten gegenüber anderen Schweizer Städten.¹¹

Büromieten sinken weiter

Büromieten folgen dem bereits seit Ende 2019 zu beobachtenden Abwärtstrend und gingen im 3. Quartal erneut 4,1 % zurück.⁷ Gleichzeitig macht sich eine zunehmende Vorsicht der Investoren gegenüber dieser Anlageklasse bemerkbar, denn die erwarteten Minimalrenditen für mehrere Schweizer Städte erhöhten sich zuletzt um 10 bis 30, ausserhalb der Zentren sogar um bis zu 40 Basispunkte.⁸ Die COVID-Krise scheint Akteure im Büromarkt stark zu verunsichern, denn die Varianz der erwarteten Renditewerte erweist sich höher als bei früheren Befragungen. Ein Zeichen dafür, dass sich der Einfluss der Pandemie auf den Büroflächenmarkt noch nicht abschliessend beurteilen lässt.⁸

Umsatzerfolg im Detailhandel hängt stark vom Weihnachtsgeschäft ab

Die saisonbereinigten, realen Detailhandelsumsätze (ohne Tankstellen) lagen im 3. Quartal 3,7 % über dem Vorjahresniveau.¹² Ob die Branche Ende Jahr noch immer eine positive Umsatzbilanz ziehen kann, hängt stark von der Entwicklung der Pandemie und allfälligen Eindämmungsmassnahmen in den letzten beiden Monaten ab, die für den Detailhandel so wichtig sind.¹³ Die stationären Verkaufsflächen und die Retail-Immobilien bleiben entsprechend weiter unter Druck.¹⁴ Einzig bei High-Street-Lagen glauben Investoren noch immer an das Funktionieren von Verkaufsflächen. In Zürich bleiben die Renditeanforderungen mit 2,4% für Toplagen vorerst stabil.⁸ Entsprechend wird den High-Street-Lagen mehr Robustheit zugesprochen als generell dem Büromarkt.

⁸ Wüest Partner, Immo-Monitoring 2021/1 – Herbstausgabe

⁹ FPRE, Transaktionspreis- und Baulandindizes für Wohneigentum, Datenstand 30.09.2020

¹⁰ FPRE, Transaktionspreis- und Baulandindizes für Renditeliegenschaften, Datenstand 30.09.2020

¹¹ PwC, Real Estate Investor Survey, Volume 12, November 2020

¹² Bundesamt für Statistik (BFS), Detailhandelsumsatzstatistik - vierteljährliche Zeitreihen: Datenstand 30.09.2020

¹³ Luzerner Zeitung, Schweizer Wirtschaft wehrt sich gegen Lockdown, Medienmitteilung vom 23.10.2020

¹⁴ JLL, Retail-Immobilien nach Corona: Neustart statt Rückkehr zum Gewohnten, Web-Artikel vom 29.10.2020

Service

Veröffentlichungen



Emerging Trends in Real Estate® – Europe 2021

An uncertain impact

Urban Land Institute und PwC, November 2020, 78 Seiten, Englisch

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) durchgeführte Marktstudie „*Emerging Trends in Real Estate® - Europe 2021*“ basiert auf nahezu 1.000 Befragungen und Interviews, die im Sommer 2020 mit relevanten Marktteilnehmern aus verschiedenen europäischen Ländern geführt wurden. Die Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des europäischen Immobilienmarktes, inklusive eines Rankings der wesentlichen europäischen Städte. Mit der inzwischen 18. Veröffentlichung der Ergebnisse dieser jährlich durchgeführten Umfrage zählt sie zu den renommierten Trendstudien der Branche.

Download:

www.pwc.com/emergingtrendsrealestateeurope2021



Emerging Trends in Real Estate® 2021 (United States & Canada)

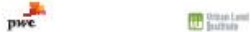
Urban Land Institute und PwC, Oktober 2020, 117 Seiten, Englisch

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) durchgeführte Marktstudie „*Emerging Trends in Real Estate® – United States & Canada 2021*“ basiert auf rund 2.950 Befragungen und Interviews mit relevanten Marktteilnehmern aus den USA und Kanada. Die Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des nordamerikanischen Immobilienmarktes.

Mit der inzwischen 42. Veröffentlichung der Ergebnisse dieser jährlich durchgeführten Umfrage zählt sie zu den ältesten und renommierten Trendstudien der Branche.

Download:

www.pwc.com/us/en/industries/asset-wealth-management/real-estate/emerging-trends-in-real-estate.html



Mehr Home, weniger Office

Eine PwC-Studie zu Corporate Real Estate Management

PwC, Oktober 2020, 43 Seiten, Deutsch

Die Auswertung einer Befragung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern aus über 100 deutschen Unternehmen diverser Branchen zum Thema Homeoffice finden Sie in dieser Studie. Wer Mitarbeiter häufiger von daheim arbeiten lässt, benötigt in der Regel weniger Bürofläche und kann dadurch theoretisch Kosten sparen. So rechnet ein Großteil der Unternehmer (60 Prozent) innerhalb der nächsten drei Jahre mit einem durchschnittlichen Abbau der Büroflächen um circa 20 Prozent – bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl. Unter anderem gehen wir in der Studie auf die Frage ein: Wann sich eine Flächenoptimierung für Nutzer rechnet.

Download:

www.pwc.de/de/real-estate/pwcs-real-estate-institute/mehr-home-weniger-office.html



Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien

Eine PwC-Studie zu aktuellen Nachnutzungskonzepten
PwC, August 2020, 48 Seiten, Deutsch

Warenhäuser gehörten lange Zeit zu den zentralen Anlaufstellen in vielen deutschen Innenstädten. Ein boomender Online-Handel und ein wandelndes Konsumverhalten haben das jedoch geändert. Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden die Nachnutzungen aller 52 geschlossenen Warenhäuser der letzten zehn Jahre dezidiert nachverfolgt und ausgewertet. Aus der individuellen Beobachtung der jeweils umgesetzten Konzepte wurden grundsätzliche Tendenzen und Faktoren für erfolgreiche Nachnutzungen von Warenhäusern herausgearbeitet.

Download:

www.pwc.de/de/real-estate/pwcs-real-estate-institute/warenhausimmobilien-im-wandel.html



PwC Real Estate Investor Survey Germany, Austria and Switzerland, Volume 12

PwC, November 2020, 89 Seiten, Englisch

Die 12. Ausgabe dieser PwC-Studienreihe (Befragung erfolgte in den Sommermonaten der COVID-19-Pandemie) fühlt den Puls der bedeutender Investoren und zieht eine Zwischenbilanz der Trends und Erwartungen in dieser Krisenzeit. Einen Schwerpunkt widmet die aktuelle Publikation der Bedeutung von Wohnliegenschaften und Logistikimmobilien in der COVID-19-Ära. Für die Studie wurden branchenführende Investoren und Manager zur Marktlage in Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt.

Download:

www.pwc.ch/en/publications/2020/PwC_Real-Estate-Investor-Survey_November-2020.pdf



PwC-Immospektive

Interpretation der FPRE-Metaanalyse Immobilien Q4/20

PwC Schweiz, November 2020, 4 Seiten, Deutsch

PwC-Immospektive richtet sich an alle Akteure des Schweizer Immobilienmarktes und bietet einen prägnanten Überblick über das aktuelle Marktgeschehen in der Schweiz. Neben einer verständlichen Darstellung und Interpretation der neuesten Kennzahlen des Forschungs- und Beratungsunternehmens Fahrländer Partner zeigt die Publikation den Einfluss der volkswirtschaftlichen Daten auf unterschiedliche Segmente und Immobilienteilmärkte auf. In jeder Ausgabe werden zudem aktuelle Marktentwicklungen und Branchentrends näher beleuchtet. Die PwC-Immospektive erscheint vierteljährlich – gleichzeitig mit der Metaanalyse von Fahrländer Partner.

Download:

www.pwc.ch/de/insights/immobilien/immospektive.html

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.

Aufgrund der aktuellen Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie wurden zahlreiche Präsenzveranstaltungen, auf denen PwC mit Experten aus dem nationalen wie internationalen PwC-Netzwerk gewöhnlich vertreten ist, für das Jahr 2020 abgesagt.

Sprechen Sie uns gern an, wenn Sie einen individuellen Gesprächstermin wünschen!

Alternativ bieten wir die Möglichkeit der Teilnahme an Online-Veranstaltungen an.

Webcast-Reihe „New Normal – the future of the real estate industry“

9. Dezember 2020, 10 bis 11 Uhr

In unserer Webcast-Reihe bieten wir mittwochs im 14-tägigen Abstand ein Programm mit aktuellen Themen und Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Immobilienbranche.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächste Veranstaltung unter dem folgenden Link anmelden:
www.pwc-events.com/Real-Estate-WebCast

Webcast-Reihe „What’s new in the real estate tax world?“

16. Dezember 2020, 13 bis 14 Uhr

In dieser Webcast-Reihe veranstalten wir seit September im monatlichen Abstand Panel-Diskussionen mit Experten aus dem weltweiten PwC-Netzwerk zu aktuellen Themen aus dem Bereich Steuern mit internationalem Bezug für die Immobilienbranche.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächste Veranstaltung unter dem folgenden Link anmelden:
www.pwc-events.com/globalretax

Über uns

Ihre Ansprechpartner

Im Bereich Real Estate von PwC arbeiten Immobilienökonom (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

Thomas Veith

Tel.: +49 69 9585-5905

thomas.veith@pwc.com

PwC Deutschland ist mit fast 12.000 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von 2,3 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften.

An 21 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuer- und Rechtsberatung (Tax & Legal) sowie Beratung in den Bereichen Deals und Consulting (Advisory).

PwC Österreich

Peter Fischer

Tel.: +43 1 50188-0

peter.fischer@pwc.com

Vertrauen in der Gesellschaft aufbauen und wichtige Probleme lösen – das sehen wir bei PwC als unsere Aufgabe. Wir sind ein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen in 155 Ländern. Mehr als 284.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringen weltweit qualitativ hochwertige Leistungen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung und Unternehmensberatung.

Sagen Sie uns, was für Sie von Wert ist. Und erfahren Sie mehr auf www.pwc.at.

In Österreich unterstützen wir unsere Kunden an fünf Standorten mit über 1.260 Experten und rund 60 Partnern. Auf unsere Expertise vertrauen der öffentliche Sektor, Banken sowie lokal und global führende Unternehmen – vom Familienbetrieb bis zum Weltkonzern. Im Geschäftsjahr 2019/2020 erwirtschafteten die in der PwC Österreich-Gruppe konsolidierten Gesellschaften einen Umsatz von 161,6 Millionen Euro.

PwC Schweiz

Marie Seiler

Tel.: +41 58 792-5669

marie.seiler@pwc.ch

Der Zweck von PwC ist es, das Vertrauen in der Gesellschaft weiter aufzubauen und wichtige Probleme zu lösen. Wir sind ein Netzwerk von Firmen, das in 155 Ländern über 284.000 Mitarbeitende beschäftigt. Diese setzen sich dafür ein, in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Beratung und Steuern erstklassige Dienstleistungen zu erbringen.

PwC Schweiz hat über 3.250 Mitarbeitende und Partner an 14 verschiedenen Standorten in der Schweiz und einem im Fürstentum Liechtenstein. Erfahren Sie mehr und sagen Sie uns, was für Sie wichtig ist, unter: www.pwc.ch

Redaktion

Für Ihre Fragen, Hinweise und Anmerkungen zum Newsletter steht Ihnen unsere Ansprechpartnerin aus der Redaktion gern zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

Natascha Heidbreder

PwC Deutschland

natascha.heidbreder@pwc.com

Bestellung und Abbestellung

Sie möchten diesen Newsletter abonnieren? Für neue Interessenten besteht die Möglichkeit, sich über unsere Homepage als Abonnent*in registrieren zu lassen:

PwC Deutschland

www.pwc.de/real-estate-insights

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

PwC Österreich

www.pwc.at/de/newsletter/real-estate-insights.html

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© November 2020 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

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

www.pwc.de