



KPMG auf der Expo Real – 5. bis 7. Oktober 2015
Treffen Sie deutsche und andere europäische Immobilien-
experten von KPMG auf der Internationalen Fachmesse
für Immobilien und Investitionen in München.
Sie finden uns wie gewohnt in **Halle C2, Stand 120.**

September 2015

Spotlight

Rekorde ohne Ende?

„Deutsche Immobilien so begehrt wie selten“ (2013), „Weiter Optimismus für deutsche Immobilien“ (2014), „Der deutsche Immobilienmarkt boomt“ (März 2015) und Ende 2015 ein Bruch der Rekorde aus den Jahren vor der Finanzmarktkrise? Kein Ende absehbar?

„Die Hälfte des Transaktionsvolumens im Wohnbereich im 1. Halbjahr 2015 entfällt auf die Übernahme der GAG-FAH durch die Deutsche Annington“, „73 Prozent der gehandelten Wohneinheiten befinden sich in sogenannten B-Städten“, „Erster Mietentrückgang in Berlin seit 2009“, „Leerstand in Ostdeutschland wächst“, „Weiter steigender Renditerückgang“ – das sind die anderen Schlagzeilen, die in der Euphorie gern nur am Rande wahrgenommen werden. In Verbindung mit der Gefahr wieder steigender Zinsen und Renditeanforderungen und sinkender Bewertungen sollten diese Mahnungen zumindest mittelfristig daran erinnern, dass die Bäume nicht in den Himmel wachsen.

Big Data in der Immobilienwirtschaft

Die Dynamik der technologischen Entwicklung verändert die Wirtschafts- wie auch die Lebenswelt der

Menschen, wie sie kommunizieren, wohnen und einkaufen. Und – Menschen hinterlassen immer mehr Daten.

Daten sind der Rohstoff unserer Zeit. Sie helfen Unternehmen, Bedürfnisse ihrer Kunden besser zu verstehen, die passenden Produkte zu entwickeln und sich damit zukunftsfähig zu machen. „Rechnen Sie noch mit Zahlen? Oder schon mit Erkenntnissen?“ sind Fragen aus einer von KPMG in Auftrag gegebenen Studie der Bitkom Research GmbH, die viele verschiedene Branchen untersucht hat. Auch Unternehmen aus dem bedeutenden Wirtschaftszweig der Immobilienwirtschaft werden durch die effiziente Nutzung von Daten einen erheblichen Nutzen ziehen. Die Vorteile, die sich daraus ergeben, werden auch deren Kunden (Mietern) zum Vorteil gereichen – davon bin ich überzeugt. Big Data ist eine Herausforderung, der sich der Real Estate-Sektor bei KPMG aktuell stellt.

Ich wünsche Ihnen eine informative und anregende Lektüre.

Ihr
Jürgen Paskert
Partner, Audit



Jürgen Paskert
Partner, Audit
T +49 89 28644-5158
jpaskert@kpmg.com

Inhalt

Insolvenz des Gewerberaummieters – Handlungsbedarf des Vermieters

Seite 2

Real Estate und Infrastruktur nach AnIV und SolV II – Fondsplattform als Lösungsansatz für Versicherer

Seite 3

Deutschland im Fokus internationaler Investoren – Entwicklungen am Transaktionsmarkt für Gewerbeimmobilien

Seite 4

AIF-Tax Check Sicherstellung der Besteuerung als Investmentfonds

Seite 6

Bilanzierung von Miet-Incentives und ihre Abgrenzung im Rahmen der Fair Value-Bilanzierung

Seite 7

Insolvenz des Gewerberaummieters – Handlungsbedarf des Vermieters

Sobald sich erste Anzeichen für eine Mieterinsolvenz ergeben, ist der Vermieter mit einer Vielzahl von rechtlichen Fragen konfrontiert, denen mit einer durchdachten Strategie begegnet werden muss. Oftmals sind zeitkritische Entscheidungen zu treffen.

Spätestens seit der Insolvenz von Karstadt und der Muttergesellschaft Arcandor ist klar, welche große Bedeutung Gewerberaummietverträge für den Unternehmensfortbestand haben können. Der Insolvenzverwalter wird häufig ein Interesse daran haben, Mietverhältnisse über betriebsnotwendige Immobilien auch im Falle der Insolvenz aufrechtzuerhalten. Nachfolgend werden Auswirkungen einer Insolvenz des gewerblichen Mieters aufgezeigt.

Auswirkung der Verfahrenseröffnung auf das Mietverhältnis

Das Mietverhältnis besteht nach § 108 Abs. 1 der Insolvenzordnung (InsO) auch über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens hinaus fort. Für Mietzahlungsansprüche des Vermieters ist dann entscheidend, wann sie entstanden sind:

- Ansprüche, die vor der Eröffnung des Verfahrens begründet wurden, sind lediglich einfache Insolvenzforderungen (§ 108 Abs. 3 InsO)
- Für fortbestehende Mietverhältnisse sind Mietforderungen aus der Zeit ab Verfahrenseröffnung sogenannte oktroyierte Masseverbindlichkeiten (§ 55 Abs. 1 Nr. 2 Fall 2 InsO)
- Wird der Mietgegenstand nach Ende des Mietverhältnisses nicht zurückgegeben, entsteht für den Vermieter ein Anspruch auf Nutzungsentschädigung als Masseverbindlichkeit (§ 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO, § 546a Abs. 1 BGB)

Kündigungsmöglichkeiten

Grundsätzlich sind im Rahmen des § 112 InsO Mietverträge nur sehr eingeschränkt durch den Vermieter kündbar. So rechtfertigt ein Zahlungsverzug vor Antragstellung keine Kündigung.

Eine sogenannte Enthauptungserklärung des Insolvenzverwalters, durch die eine Kündigungssperre des Vermieters aufgehoben werden könnte (dazu jüngst BGH, Urteil vom 17. Juni 2015, VIII ZR 19/14), gibt es nur für Wohnraummietverhältnisse, nicht im Gewerberaummietrecht. Der Insolvenzverwalter hingegen kann gemäß § 109 InsO mit einer Frist von längstens drei Monaten ein gesetzliches Sonderkündigungsrecht ausüben, auch wenn das Mietverhältnis mit einer festen Laufzeit vereinbart war. Diese kurze Kündigungsfrist stellt Vermieter regelmäßig vor große Probleme, denn in so kurzer Zeit ist häufig eine erfolgreiche Nachvermietung nicht zu bewerkstelligen. Es kommt hinzu, dass Ansprüche des Vermieters wegen einer nicht ordnungsgemäßen Rückgabe (Beseitigungs- und Wiederherstellungspflichten) regelmäßig nur einfache Insolvenzforderungen sind und insofern nur noch mit einer quotalen Befriedigung gerechnet werden darf, es sei denn, der Vermieter kann beweisen, dass nachteilige Veränderungen erst nach der Verfahrenseröffnung eingetreten sind.

Vermieterpfandrecht

Wirtschaftlich bedeutsam – gerade in der Insolvenzsituation – ist für den Vermieter das Pfandrecht an den in die Mietsache eingebrachten und pfändbaren Gegenständen des Mieters, für die ein Absonderungsrecht gemäß § 50 Abs. 1 InsO besteht. Entscheidend für die Begründung des Pfandrechts kann aber das Verhältnis des Vermieterpfandrechts zu einer Sicherungsübereignung sein, wie sie in der Praxis sehr häufig anzutreffen ist. Nach einem Urteil des BGH vom 15. Oktober 2014 (XII ZR 163/12) ist hierfür insbesondere die zeitliche Reihenfolge von Einbringung und Sicherungsübereignung maßgeblich. Im

vom BGH zu entscheidenden Fall ging das Pfandrecht der Sicherungsübereignung vor, da die Pfandgegenstände schon vor der Sicherungsübereignung in den Mietgegenstand eingebracht worden waren. Dem neuen Eigentümer, der gemäß § 566 BGB in das Mietverhältnis als Vermieter eingetreten war, stand im BGH-Fall das Pfandrecht weiterhin zu, obwohl die Sicherungsübereignung zeitlich vor dem Eigentumsübergang auf ihn stattgefunden hatte.

Fazit

Die rechtlichen Probleme, die im Zusammenhang mit einer Insolvenz des Mieters entstehen können, sind mannigfaltig. Es bedarf stets der genauen Betrachtung des Einzelfalls, insbesondere der zeitlichen Abfolgen, um so zielführende Strategien für den Vermieter zu erarbeiten.

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte:



Dr. Frank Baßler, RA
KPMG Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
Stuttgart
T +49 711 781923-424
fbassler@kpmg-law.com

Real Estate und Infrastruktur nach AnIV und SolV II – Fondsplattform als Lösungsansatz für Versicherer

Um den wachsenden Anforderungen für Versicherer an alternative Anlagen gerecht zu werden, bietet sich eine Fondsplattform als Investmentstruktur mit hoher Flexibilität an.

Ausgangslage

Seit dem 7. März 2015 ist die neue Anlageverordnung (AnIV) in Kraft. Die Änderungen reflektieren in weiten Teilen die durch die Richtlinie für Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFMD) und das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) eingeführten Neuerungen im Investmentrecht.

Auch wenn ab dem 01.01.2016 die AnIV für viele deutsche Versicherer nicht mehr unmittelbar gilt, so wird sie möglicherweise als interne Anlage-richtlinie weiterleben. Daneben wird sie unter anderem für kleinere Versicherer und Versorgungswerke weiter Geltung haben.

Daher müssen sich die genannten Investorengruppen künftig entweder mit der Anlageverordnung oder mit Solvency II (SolV II)-Anforderungen auseinandersetzen oder sogar mit beiden Regularien, sofern die Anlageverordnung als interne Anlagerichtlinie fortgeschrieben wird.

Änderungen durch die neue Anlageverordnung

Für Anlagen in Immobilien haben sich die Anforderungen an Immobilienfonds (Immobilien-AIF) geändert, die für die Immobilienquote qualifizieren. So sind nur solche Immobilien-AIF zulässig, die ebenso wie ihre Fondsmanager (AIFM) ihren Sitz in einem EWR-Mitgliedstaat haben. Der AIFM muss eine Erlaubnis im Sinne der AIFMD haben. Ferner dürfen Immobilien-AIF nur in bestimmte Immobilien und in Immobiliengesellschaften investieren. Fund-in-Fund-Strukturen sind gleichfalls zulässig. Es wurde versäumt, auch Infrastrukturanlagen, die oftmals vergleichbar einer Immobilie bewirtschaftet und aufgesetzt werden, für die großzügig berechnete Immobilienquote zugänglich zu machen.

Indes sollen Infrastrukturinvestments erleichtert werden, indem bisherige Restriktionen an Debt Funds aufgehoben wurden und Debt Funds nun auch zu 100 Prozent direkt in Darlehen investieren dürfen. Nach einer Änderung der deutschen Aufsichtspraxis dürfen deutsche Debt Funds auch selbst unter bestimmten Vorgaben Darlehen ausreichen.

Auch Direktdarlehen an Infrastrukturgesellschaften durch Versicherer wurden erleichtert.

Ansätze im Sinne der Solvency II-Richtlinie

SolV II erfordert künftig, dass Versicherer ihre Anlagen einem Stresstest unterziehen und sie mit Eigenkapital unterlegen. Versicherer haben die Möglichkeit, ein eigenes, intern gerechnetes Modell aufzusetzen, was derzeit nur für wenige große Versicherer in Betracht kommt. Die übrigen Versicherer müssen auf den sogenannten Standardansatz zurückgreifen, wonach für einzelne Asset-Klassen Berechnungsvorgaben bestehen. Danach sind Immobilien mit 25 Prozent Eigenkapital zu unterlegen. Equity Investments erfordern je nach Typ grundsätzlich eine Unterlegung von 39 bis 49 Prozent Eigenkapital zuzüglich etwaiger Adjustierung. Bei verzinslichen Anlagen und bestimmten Verbriefungstypen ist die Eigenkapitalunterlegung nach Zins- und Spread-Modulen zu berechnen. Das führt zu Überlegungen, Anlagen möglichst eigenkapital-schonend aufzulegen.

Da durch Fonds und ähnliche Anlagevehikel auf das tatsächliche Risiko durchgeschaut wird, stellt sich etwa die Frage, ob und inwieweit durch Genussscheine, die von einem AIF ausgegeben werden, auf die darunter liegenden Assets durchgeschaut wird oder durch entsprechende Gestaltung

eine Durchschau vermieden werden kann.

Für Infrastrukturinvestments gibt es zudem derzeit auf EU-Ebene Überlegungen, die einschlägigen Eigenkapitalanforderungen noch einmal anzupassen.

Fondsplattform für alternative Investments

Um die wachsende Komplexität der aufsichtsrechtlichen Anforderungen ressourcenschonend zu bewältigen, bietet es sich für Investoren an, ihre alternativen Investments und gegebenenfalls auch weitere Anlagen über eine mit maximaler Flexibilität ausgestattete Fondsplattform umzusetzen. Das kann durch eine Umbrella-Teilfonds-Konstruktion erreicht werden, bei der die Teilfonds nahezu beliebige Beteiligungsarten ausgeben und durch separate Asset Manager verwaltet werden können. Auch auf der Asset-Ebene besteht weitgehende Flexibilität, sodass insgesamt gerade auch für deutsche Versicherungsunternehmen auf einer einheitlichen und für einzelne Investoren individualisierbaren Plattform effizient die anlagespezifischen Anforderungen von AnIV und SolV II reflektiert werden können.

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte:



Dr. Ulrich Keunecke, RA
KPMG Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
Leipzig
T +49 341 22572-575
ukeunecke@kpmg-law.com

Deutschland im Fokus internationaler Investoren – Entwicklungen am Transaktionsmarkt für Gewerbeimmobilien

Fehlende Alternativenanlagen, geringe Finanzierungskosten und stabile Binnenkonjunktur stärken den Transaktionsmarkt. Mit 40,2 Milliarden Euro konnte 2014 der drittbeste Investmentumsatz aller Zeiten beobachtet werden.

Das Transaktionsvolumen stieg im Jahresvergleich zu 2013 um rund 30 Prozent. Aktuelle Zahlen weisen darauf hin, dass sich dieser Trend auch 2015 fortsetzt. Bereits im ersten Halbjahr 2015 wurden rund 24,3 Milliarden Euro umgesetzt – das zweithöchste Transaktionsvolumen in einem ersten Halbjahr aller Zeiten.

Breiter Zuspruch unterschiedlicher Investorengruppen

Ein wesentlicher Grund für das hohe Transaktionsvolumen war und ist der breite Zuspruch von Anlegern mit unterschiedlichsten Rendite-Risiko-Profilen. Am stärksten wurde der Transaktionsmarkt geprägt durch Immobilienunternehmer/Eigennutzer (Investitionsvolumen von rund 8,3 Milliarden Euro), Spezialfonds (rund 6,3 Milliarden Euro), Equity-/Real Estate-Fonds (5,1 Milliarden Euro) und Versicherungen/Pensionskassen (rund 5,4 Milliarden Euro).

Abbildung 2
Gewerbliche Immobilieninvestitionen in Deutschland nach Herkunft des Investors
(Angaben in Prozent)

Quellen: BNP Paribas Real Estate; KPMG in Deutschland

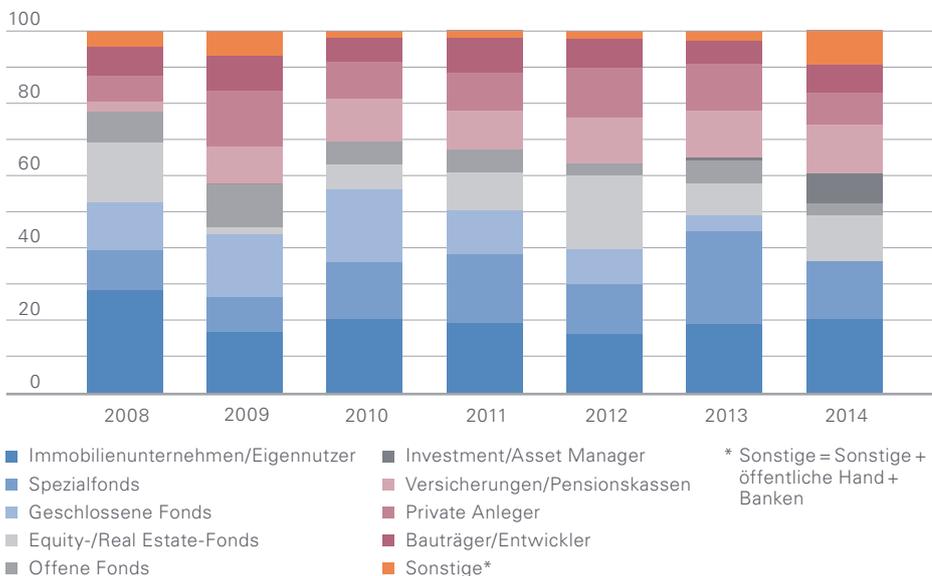


Insbesondere Versicherungen und Pensionskassen sind im Kontext des Niedrigzinsumfelds bestrebt, die Immobilienquote in ihren Portfolios zu

erhöhen. So konnten sie trotz des insgesamt starken Investmentjahrs ihre Marktanteile im Vorjahresvergleich und in Relation zu den anderen Akteuren weiter ausbauen.

Abbildung 1
Gewerbliche Immobilieninvestitionen in Deutschland nach Investorengruppen
(Angaben in Prozent)

Quellen: BNP Paribas Real Estate; KPMG in Deutschland



Investment-/Assetmanager, die regelmäßig im Auftrag institutioneller Investoren Immobilien ankaufen und verwalten, gewannen 2014 stark an Bedeutung. So entfiel auf diese Investorengruppe 2014 ein Transaktionsvolumen in Höhe von rund 3,3 Milliarden Euro.

Offene und geschlossene Immobilienfonds haben infolge von geringerem Anlegerinteresse 2014 deutlich an Bedeutung verloren. Im Gegenzug konnten aktiv gemanagte Equity-/Real Estate-Fonds zulegen. Diese Fonds fokussieren sich regelmäßig auf renditestärkere Immobilien in B-Lagen (Abbildung 1).

Deutscher Immobilienmarkt immer interessanter für internationale Investoren

Im ersten Halbjahr 2015 war der Anteil ausländischer Investoren am Transaktionsmarkt erstmalig seit 2008 größer als der deutscher Investoren. Dieser Trend zeichnete sich bereits 2014 ab. Absolut betrachtet haben internationale Investoren ihr Ergebnis 2014 gegenüber 2013 um rund 88 Prozent gesteigert. Lediglich in den Boomjahren 2006 und 2007 wurde noch stärker aus dem Ausland in Deutschland investiert.

Sowohl europäische als auch nordamerikanische Investoren haben ihr Engagement 2014 in Deutschland deutlich ausgebaut. Diese Entwicklung setzte sich im ersten Halbjahr 2015 unvermindert fort. Ferner ist ein zunehmendes Interesse asiatischer Investoren zu verzeichnen. Ihr Anteil am Gesamtmarkt stieg 2014 auf insgesamt rund 6 Prozent. Gemessen an den Halbjahreszahlen 2015 ist der Trend immer noch intakt (Abbildung 2).

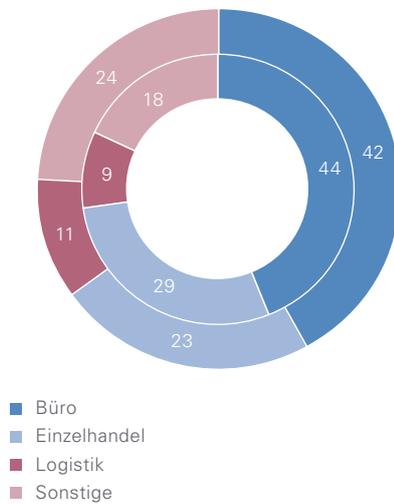
Büroobjekte bleiben beliebteste Assetklasse

Obwohl im Verhältnis zu 2013 der Anteil der Büroinvestments leicht rückläufig ist, bleiben Büroimmobilien mit Abstand die beliebteste Immobilienanlageklasse. Absolut stieg die Summe der Büroinvestments von 2013 zu 2014 um rund 25 Prozent auf rund 17 Milliarden Euro.

Der Anteil von Einzelhandelsinvestments hingegen war 2014 stärker rückläufig, obgleich in absoluten Zahlen im Vorjahresvergleich ein um rund 5 Prozent höheres Umsatzvolumen von rund 9,3 Milliarden Euro verzeichnet werden konnte. Aktuelle Zahlen für das erste Halbjahr 2015 zeigen, dass der Anteil von Einzelhandelsinvestments insbesondere aufgrund von Paketverkäufen deutlich gesteigert werden konnte und bereits jetzt mit rund 10 Milliarden Euro das Volumen von 2014 übersteigt.

Im Logistiksegment wurde 2014 der höchste jemals beobachtete Umsatz von rund 4,2 Milliarden Euro registriert (plus rund 53 Prozent gegenüber Vorjahr), nicht zuletzt verursacht durch den ungebrochenen Trend zum Onlinehandel. Aufgrund des aktuell begrenz-

Abbildung 3
Gewerbliche Immobilieninvestitionen in Deutschland nach Nutzungsart 2013 und 2014
(Angaben in Prozent;
Innenkreis = 2013, Außenkreis = 2014)
Quellen: BNP Paribas Real Estate; KPMG in Deutschland



ten Angebots in diesem Segment erwarten wir für 2015 eine Stabilisierung auf hohem Niveau (Abbildung 3).

Spitzenrenditen fallen weiter kräftig – Preisindex für Spitzenbüroobjekte steigt

Im Vergleich zu 2013 stiegen die Bürospitzenmieten in Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main nur moderat um durchschnittlich rund 1 Prozent. Der stärkste Zuwachs wurde in München mit rund 4 Prozent beobachtet. In Düs-

seldorf sank dagegen die Spitzenmiete gegenüber 2013 um rund 3 Prozent.

Die Spitzenrenditen waren 2014 in allen Top 5-Bürostandorten weiter rückläufig. Im Durchschnitt lagen sie bei rund 4,5 Prozent und damit 20 Basispunkte unter dem Vorjahresniveau. Aktuelle Zahlen für 2015 zeigen einen anhaltenden Rückgang auf aktuell 4,3 Prozent, der durch die hohe Nachfrage und den starken Investorenwettbewerb verursacht ist.

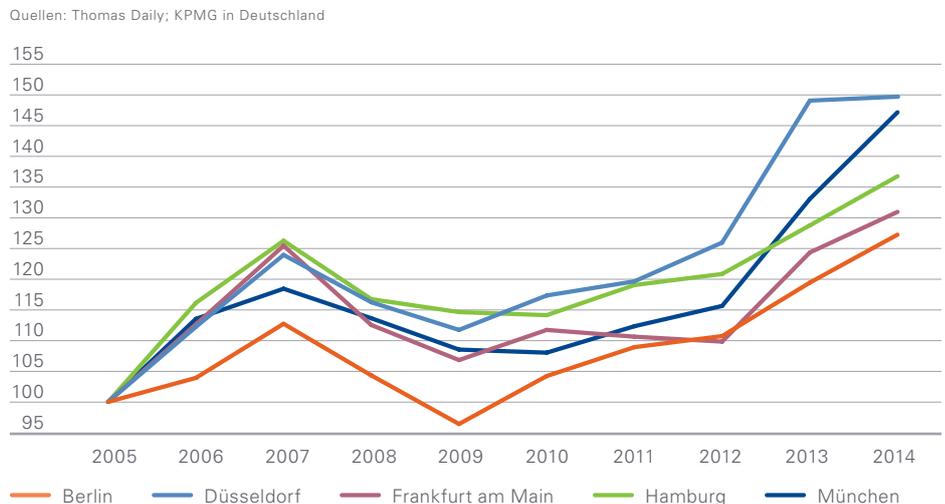
Insgesamt sind dadurch die inflationsbereinigten Spitzenkapitalwerte in allen Top 5-Bürostandorten gestiegen. Für das Jahr 2015 erwarten wir weiterhin abnehmende Spitzenrenditen für die Top 5 und damit steigende Spitzenkapitalwerte (Abbildung 4).

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte:



Thomas Fischer, MRICS
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Berlin
T +49 30 2068-4250
thomasfischer@kpmg.com

Abbildung 4
Entwicklung der inflationsbereinigten Spitzenkapitalwerte für Büroimmobilien nach Standorten
Index 2005 = 100
Quellen: Thomas Daily; KPMG in Deutschland



AIF-Tax Check

Sicherstellung der Besteuerung als Investmentfonds

Als Reaktion auf die weltweite Finanzkrise verabschiedete die Europäische Union (EU) die sogenannte AIFM-Richtlinie, die Manager Alternativer Investmentfonds (AIFM) innerhalb der EU einer einheitlichen Regulierung unterwerfen soll. Steuerlich erfolgte durch das AIFM-Steueranpassungsgesetz eine entsprechende Umsetzung im Investmentsteuergesetz (InvStG).

Anforderungskriterien für die steuerliche Qualifikation als Investmentfonds

Die steuerlichen Anforderungskriterien wurden in § 1 Abs. 1b S. 2 Nr. 1 bis 9 Investmentsteuergesetz (InvStG) aufgenommen und enthalten unter anderem die Regelungen, dass der Fonds nicht aktiv unternehmerisch tätig sein darf, die Anlage nach Kriterien der Risikomischung erfolgen muss und Kreditaufnahmegrenzen zu beachten sind. Die Nichteinhaltung der steuerlichen Kriterien würde die Rendite des Investmentfonds schmälern und zu gravierenden steuerlichen Folgen für die Investoren führen.

Das Investmentvermögen wäre bei Nichteinhaltung der Anforderungen des § 1 Abs. 1b InvStG als Kapital-Investitionsgesellschaft im Sinne des § 19 InvStG zu qualifizieren. Diese Qualifikation gilt für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren.

Investmentfonds sind gemäß § 11 Abs. 1 InvStG von der Körperschafts- und Gewerbesteuer befreit. Kapital-Investitionsgesellschaften unterliegen dagegen sowohl der Besteuerung mit Körperschafts- als auch Gewerbesteuer.

Auf Ebene des Anlegers hätte die Qualifikation als Kapital-Investitionsgesellschaft ebenfalls entscheidende Auswirkungen. Ausschüttungen der Kapital-Investitionsgesellschaft gelten – unabhängig von der Quelle der Einkünfte der Kapital-Investitionsgesellschaft – als Dividende im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 1 Einkommensteuergesetz (EStG) und sind als solche auf Anlegerebene steuerlich zu erfassen.

Soll nach Ablauf der Mindestfrist von drei Jahren das Sondervermögen wieder als Investmentfonds im Sinne des § 1 Abs. 1b InvStG qualifiziert wer-

den, ist auf Antrag beim zuständigen Finanzamt oder beim Bundeszentralamt für Steuern das Vorliegen der Voraussetzungen festzustellen.

Unsere Handlungsempfehlung: AIF-Tax Check

Um diese gravierenden steuerlichen Folgen zu vermeiden, sollte bereits jetzt für „Alt-Fonds“ eine Bestandsaufnahme zur Sicherstellung der Konformität mit § 1 Abs. 1b InvStG für den Zeitraum nach Ablauf des Bestandsschutzes erfolgen. Das gilt insbesondere für Immobilien-Investmentfonds, da Immobilien bzw. Immobilien-Gesellschaften gegebenenfalls veräußert oder umstrukturiert werden müssten, was erfahrungsgemäß einen entsprechenden zeitlichen Vorlauf erfordert.

Werden Vermögensgegenstände neu erworben, sollte im Hinblick auf das Ablaufen des Bestandsschutzes für Geschäftsjahre, die nach dem 22.07.2016 enden, ebenfalls vor Erwerb eine Prüfung auf Zulässigkeit nach § 1 Abs. 1b Nr. 5 InvStG erfolgen.

Insbesondere die im BMF-Schreiben vom 03.03.2015 angeführten Anforderungen zur Vermeidung einer aktiven unternehmerischen Bewirtschaftung machen interne Kontrollmechanismen notwendig, die auch nach Ablauf des Bestandsschutzes bzw. bei Vorliegen von „Neu-Fonds“ sicherstellen, dass die steuerlichen Anforderungen des § 1 Abs. 1b InvStG erfüllt werden.

Die steuerliche Behandlung als Investmentfonds erfordert, dass verschiedene Abteilungen der Kapitalverwaltungsgesellschaft, wie Risk Management, Ankauf, Fondsmanagement, Controlling sowie Fondsbuchhaltung zukünftig in die steuerlichen Prüfungsprozesse eingebunden und bezüglich der steuerlichen Anforderun-

gen sensibilisiert werden. Es empfiehlt sich daher, weitestgehend standardisierte Prüflisten und -prozesse zu entwickeln.

Um alle steuerlichen Anforderungskriterien im Blick zu haben, stellt KPMG Ihnen das Übersichtsposter „AIF-Tax Check“ zur Verfügung, das Sie über folgende E-Mail-Adresse beziehen können: de-fstaxrealestate@kpmg.com

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte:



Dr. Mascha Meynköhn, StB
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Hamburg
T +49 40 32015-5814
mmeynkoehn@kpmg.com

Bilanzierung von Miet-Incentives und ihre Abgrenzung im Rahmen der Fair Value-Bilanzierung

Miet-Incentives sind beliebte Anreize für die Vermietung. Ihre Aktivierung kann gegebenenfalls eine Korrektur des Fair Value der Immobilie erfordern.

Arten von Miet-Incentives

Beliebte Miet-Incentives im Bereich der gewerblichen Vermietung sind mietfreie Zeiten, Mietzuschüsse und Staffelmietverträge mit degressivem (fallendem) oder progressivem (steigendem) Verlauf der Mietzahlungen über die Mietvertragslaufzeit.

Darüber hinaus können aber auch diverse Ausgleichszahlungen vereinbart werden, die mit dem Mietverhältnis in einem wirtschaftlichen Zusammenhang stehen.

Bilanzielle Behandlung (IFRS)

Die bilanzielle Erfassung von Anreizvereinbarungen im Zusammenhang mit Mietleasingverhältnissen ist vom Standing Interpretations Committee im Standard 15 (SIC-15) geregelt. Hiernach sind unabhängig von der Ausgestaltung sämtliche Anreizvereinbarungen als Bestandteil des Nettoentgelts zu erfassen, das für die Nutzung des Mietgegenstands vereinbart wurde. Insofern soll der Inkongruenz zwischen Leistung (Nutzungsüberlassung) und Mietzins durch Periodenabgrenzungen entsprechend der wirtschaftlichen Betrachtungsweise des gesamten Mietvertrags Rechnung getragen werden.

Die Zahlung des Anreizes wird sowohl beim Vermieter als auch beim Mieter durch die Bildung einer aktiven bzw. passiven Rechnungsabgrenzung erfasst. Mit der monatlichen Mietzahlung wird die Rechnungsabgrenzung linear über die Vertragslaufzeit aufgelöst. Das führt beim Vermieter zu einer Reduzierung seiner Mieterträge und beim Mieter korrespondierend zu einer linearen Reduzierung der Mietaufwendungen über die Laufzeit des Mietvertrags.

Bei der Bilanzierung von mietfreien Zeiten und Staffelmieten ist eine Glättung der Mieterträge über die Vertragslaufzeit durchzuführen (siehe auch Insights into IFRS, 11. Auflage, 5.1.15.40 und 2.4.720.20). Demnach sind die vertraglich vereinbarten Mietzahlungen gleichmäßig über die Vertragslaufzeit zu verteilen und linear als Mietaufwand bzw. Mietertrag zu erfassen. Die Abgrenzung erfolgt nach IFRS durch die Aktivierung bzw. Passivierung sonstiger Vermögenswerte (Accrued Income).

Bilanzierung von Miet-Incentives im Rahmen der Fair Value-Bilanzierung

Für Investment Properties ist nach International Accounting Standard (IAS) 40.40 sicherzustellen, dass sich bei der Bemessung des Fair Value dieser Immobilien auch die Mieterträge aus den gegenwärtigen Mietverhältnissen widerspiegeln. Demnach müssen Informationen über Vertragsbedingungen bestehender Mietverhältnisse in die Prognose der Mieteinnahmen einfließen. Daher werden auch gewährte Miet-Incentives, wie mietfreie Zeiten, im Fair Value der Immobilie berücksichtigt.

In diesem Zusammenhang bedarf es der Prüfung, ob die Aktivierung von mietfreien Zeiten als sonstiger Vermögenswert zu einer Doppelerfassung von Vermögenswerten bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien führt.

Im Ergebnis spiegeln sowohl der Fair Value als auch der sonstige Vermögensgegenstand (Accrued Income) aus der Abgrenzung der mietfreien Zeiten den entsprechenden Wertbestandteil der Immobilie wider. Im Umkehrschluss würde die Aktivierung der mietfreien Zeiten als sonstiger Vermögenswert bei gleichzeitiger Minderung des Fair Value um den Werteffekt mietfreier Zeiten zu einer Doppeler-

fassung führen. In der Bilanz würden somit Vermögenswerte ausgewiesen, die in Summe über dem Fair Value der Immobilie liegen. Nach IAS 40.50 sind bei der Ermittlung des Fair Value von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien Vermögenswerte und Schulden, die bereits als solche erfasst wurden, nicht erneut anzusetzen. Explizit benannt sind hier im Voraus bezahlte oder abgegrenzte Mieten. Zur Vermeidung einer solchen Doppelerfassung von Miet-Incentives werden grundsätzlich zwei alternative Vorgehensweisen als zulässig erachtet.

Aktivierung des sonstigen Vermögenswerts und Ansatz des korrigierten Fair Value

In der ersten Variante ist der Fair Value der Immobilie um den sonstigen Vermögensgegenstand aus der Abgrenzung der mietfreien Zeiten zu reduzieren. In der Bilanz würden daher der korrigierte Fair Value der Immobilie und der sonstige Vermögensgegenstand aus der Abgrenzung der mietfreien Zeiten ausgewiesen. In Summe entsprechen beide Bilanzpositionen der Höhe nach dem Fair Value der Immobilie. Sofern die betreffende Immobilie mittels des Discounted Cash Flow-Verfahrens bewertet wurde, ergeben sich insbesondere bei externer Bewertung für den Bilanzierenden gewisse Schwierigkeiten, den Wertbeitrag der mietfreien Zeiten zu bemessen. Anders als beim deutschen Ertragswertverfahren oder bei der Investmentmethode in der Ausprägung Core & Top Slice, erfolgt die Modellierung der Miet-Incentives direkt im Cashflow, sodass die Höhe des resultierenden Sonderwerts nicht direkt ersichtlich ist. Weniger aufwendig ist das regelmäßig bei einperiodischen Verfahren, da hier Miet-Incentives als Sonderwert neben dem Ertragswert ausgewiesen werden.

Kontakt

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Niels P. E. Buck
Partner,
Deal Advisory,
Transaction Services
T +49 40 32015-5848
nbuck@kpmg.com



Uwe Demel
Partner,
Corporate Tax Services
T +49 221 2073-1935
udemel@kpmg.com



Gunther Liermann
Partner,
Deal Advisory, Real Estate
T +49 69 9587-4023
gliermann@kpmg.com



Jürgen Paskert
Partner,
Audit
T +49 89 9282-5158
jpaskert@kpmg.com



Stefan Schmidt
Partner,
Leiter Real Estate
T +49 69 9587-2160
stefanschmidt@kpmg.com

KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH



Dr. Rainer Algermissen, RA
Partner,
Leiter Practice Group
Bau- und Immobilienwirtschaft
T +49 40 360994-5011
ralgermissen@kpmg-law.com

Impressum

Herausgeber

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Ganghoferstraße 29
80339 München

Redaktion

Oliver Ruoff (V.i.S.d.P.)
T +49 89 9282-4937
oruoff@kpmg.com

www.kpmg.de

Verzicht auf den separaten Ausweis des sonstigen Vermögenswerts und Ansatz des Fair Value

Alternativ wird es auch als zulässig erachtet, den nicht korrigierten Fair Value der Immobilie anzusetzen und auf den Ansatz des sonstigen Vermögensgegenstands aus der Abgrenzung der mietfreien Zeiten zu verzichten. Zwar führt auch in dieser Variante die Gewährung von Miet-Incentives zur Aktivierung eines sonstigen Vermögenswerts, nur mit dem Unterschied, dass er nicht in der Bilanz ausgewiesen wird. Der Bilanzausweis zeigt lediglich den Fair Value der Immobilie.

Konsequenzen für die Gewinn- und Verlustrechnung

Auf Ebene der Gesamtergebnisrechnung sind nachfolgend dargestellte Sachverhalte zu berücksichtigen. Entsprechend den Vorgaben des SIC-15 für Operating Leasing-Verhältnisse hat der Vermieter die Summe der Kosten für Anreize als eine Reduktion von Mieterträgen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu erfassen. Entsprechend hat der Mieter die Summe des Nutzens aus Anreizen als eine Reduktion der Mietaufwendungen linear über die Laufzeit des Mietvertrags zu erfassen.

Die Glättung der Gewinnrealisierung aus dem Mietverhältnis gemäß den Vorgaben des SIC-15 erfolgt in der ersten dargestellten Variante über die Bildung beziehungsweise Auflösung des sonstigen Vermögenswerts und die Korrektur des Fair Value der Immobilie. Die entsprechende Buchung erfolgt per sonstiger Vermögenswert an Mieterträge.

In der zweiten zulässigen Variante sind die Fair Value-Änderungen aus der Immobilienbewertung so anzupassen, dass die Mieterträge gemäß den Vorgaben des SIC-15 in der Gesamtergebnisrechnung geglättet ausgewiesen werden. Die entsprechende Buchung erfolgt per Fair Value-Änderungen aus der Immobilienbewertung an Mieterträge. In der Gesamtergebnisrechnung weisen beide Varianten im Ergebnis keine Unterschiede auf. Die Konsequenzen der beiden Optionen spiegeln sich lediglich im unterschiedlichen Bilanzausweis wider.

Obwohl bei der erstmaligen Klassifizierung einer als Investment Property gehaltenen Immobilie nach IFRS das Geschäftsmodell des Immobilienhalters eine entscheidende Rolle spielt, basiert die Klassifizierung in Folgeperioden darauf, ob eine Nutzungsänderung bei dieser Immobilie vorliegt. Dabei zu berücksichtigen ist zukünftig die vom IASB angenommene Empfehlung des IFRS Interpretation Committee, wonach die in IAS 40.57 aufgezählten Fälle, in denen eine Immobilie in den oder aus dem Bestand der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien übertragen werden darf, als nicht abschließend zu verstehen sind. Es wird erwartet, dass der IASB zu den beschlossenen Änderungen einen ersten Entwurf im 3. Quartal dieses Jahres veröffentlicht.

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte:



Andreas Pörschke, MRICS
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Frankfurt am Main
T +49 69 9587-4620
apoerschke@kpmg.com

Verpassen Sie keine Ausgabe des „Real Estate Focus“ und abonnieren Sie den Newsletter kostenfrei unter: www.kpmg.de/newsletter/subscribe.aspx

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2015 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG, das Logo und „cutting through complexity“ sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.