

Real Estate Focus

Aktuelle Informationen zum Immobilienmarkt und dessen rechtlich-regulatorischem Umfeld

März 2016



Spotlight Spitzenjahre für die Immobilienbranche

Während in Deutschland die Sorge wächst, ob unsere Gesellschaft die mit dem Zuzug von geflüchteten Menschen und dem Erstarken offen fremdenfeindlicher, rechtspopulistischer Gruppierungen verbundenen Probleme bewältigen und den inneren Frieden aufrechterhalten kann, richten Immobilieninvestoren aus aller Welt ihren Blick voller Hoffnung und Zuversicht auf Deutschland. Ihr Vertrauen in Stabilität und Sicherheit, ihre Erwartungen an die Problemlösungsfähigkeit und Zukunftsgewandtheit unserer Gesellschaft scheinen viel größer und euphorischer als die Erwartungen vieler Deutscher für ihre Zukunft. Wie anders wäre es zu erklären, dass es dank der gestiegenen Nachfrage aus dem Ausland kaum ein Immobiliensegment gibt, das im zurückliegenden Jahr 2015 hinsichtlich Anzahl und Volumen der Verkaufs- und Vermietungstransaktionen nicht an vergangene Spitzenjahre anknüpfen konnte. Wenn auch erste Anzeichen für ein Ende der Boomphase ausgemacht werden, wird dieses Jahr sicher noch zu den starken und für die Branche insgesamt sehr erfolgreichen

Transaktionsjahren gezählt werden dürfen.

In dieser Ausgabe finden Sie daher unter anderem Hinweise zu möglichen Anlagestrukturen, zur künftigen Investmentbesteuerung und zur Behandlung von Sicherheiten im Transaktionsumfeld. Weiter beschäftigen wir uns am Beispiel von Asset und Property Managern mit den allgemein für die Immobilienbranche stark angewachsenen regulatorischen undaufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Ich wünsche Ihnen eine informative und anregende Lektüre.



Ihr
Dr. Rainer Algermissen, RA
Partner, KPMG Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH

Inhalt

Ende der Boomphase am deutschen Immobilienmarkt in Sicht?

[Seite 2](#)

Compliance im Asset und Property Management

[Seite 6](#)

Strukturen alternativer Investments – reguliert versus unreguliert

[Seite 7](#)

Reform der Investmentbesteuerung

[Seite 8](#)

Mietsicherheiten bei Immobilientransaktionen

[Seite 10](#)

KPMG auf der MIPIM – 15. bis 18. März 2016

Treffen Sie die Immobilienexperten von KPMG auf der MIPIM in Cannes: Palais des Festivals, Halle Riviera 7, Stand R7.G20

Ende der Boomphase am deutschen Immobilienmarkt in Sicht?

Während die Mieten für Büro- und Logistikimmobilien stagnieren und die Wohnungs mieten langsamer steigen, geben die Renditen weiter nach.

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

In den ersten drei Quartalen 2015 war ein moderates Wirtschaftswachstum erkennbar. Wachstums treiber war vorrangig der inländische Konsum, wobei sowohl die privaten Konsumausgaben als auch die Konsumausgaben des Staates leicht gestiegen sind. Für das Gesamtjahr 2015 erwartet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,7 Prozent, die Wachstumserwartungen für 2016 und 2017 bewegen sich in ähnlicher Höhe (Abbildung 1).

Indikatoren dafür sind zum einen anhaltende Zuwächse der Lohnsumme, zum anderen die aktuelle Flüchtlingsmigration. Sie verursacht neben den Ausgaben im Zusammenhang mit der Unterbringung, Versorgung und Integration auch Ausgaben durch erhöhte Bautätigkeit. Diesen positiven Indikatoren gegenüber stehen einerseits der Wegfall des Kaufkraftsteigernden Einmaleffekts niedriger Ölpreise und andererseits die Erwartung von schwächeren globalen Absatzperspektiven.

In Kombination mit dem niedrigen Zinsniveau sind das insgesamt gute Voraussetzungen für den Immobilienmarkt. Der leicht rückläufige Immobilienklimaindex im Januar 2016 zeigt jedoch erste Skepsis der Marktteilnehmer. Befürchtet wird insbesondere, dass die hohe Nachfrage nach Core-Produkten am Immobilienmarkt 2016 nicht befriedigt werden kann. Dies könnte nach Meinung der befragten Marktteilnehmer zu einem deutlichen Rückgang des Transaktionsvolumens führen.

Büroimmobilien

Nachdem die Mieten für Büroimmobilien in den Top 5-Standorten zwischen 2010 und 2014 im Mittel um durchschnittlich 2,1 Prozent pro Jahr angestiegen sind, stagnierten sie 2015. Während die Mieten in Berlin, Frankfurt am Main und Hamburg im Vergleich zum Vorjahr noch leicht zulegten, blieben sie in München unverändert auf dem Niveau von 34,50 Euro pro Quadratmeter pro Monat. In Düsseldorf wurden 2015 sogar rückläufige Spitzenmieten verzeichnet. Im Jahresvergleich sanken sie um 5,5 Prozent

Abbildung 1

Wirtschaftliche Fundamentaldaten

Quelle: Destatis

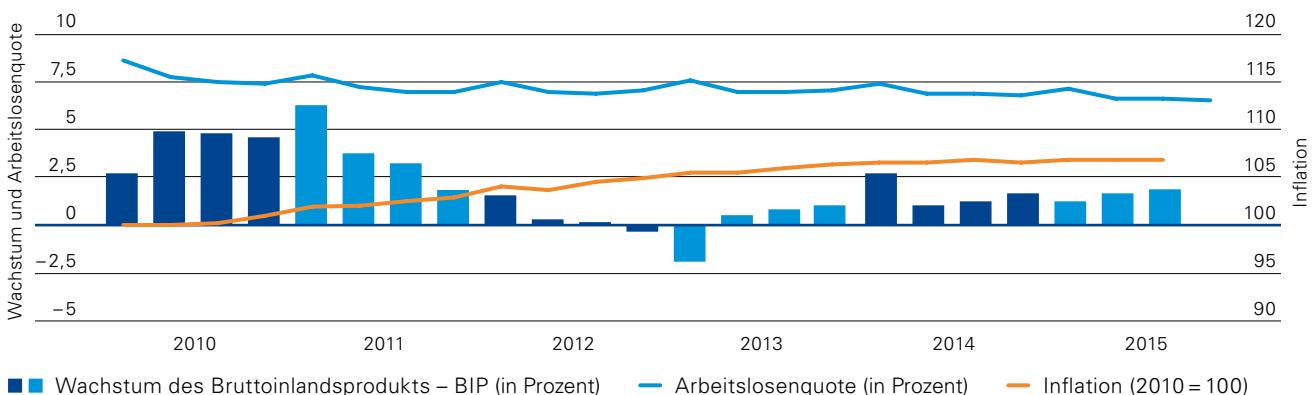
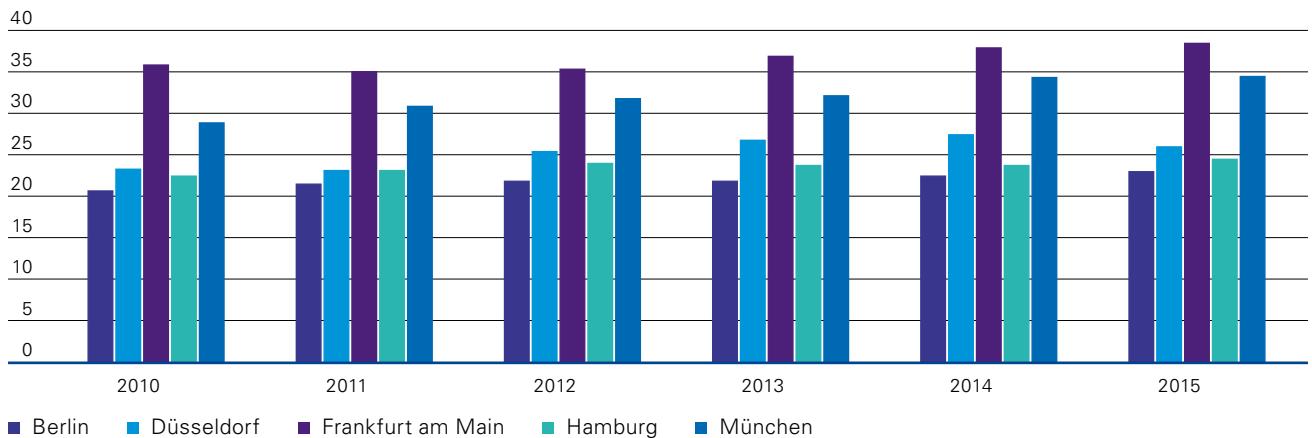


Abbildung 2

Spitzenmieten Büro (Angaben in Euro/Quadratmeter/Monat)

Quelle: Thomas Daily



auf monatlich 26,00 Euro pro Quadratmeter (Abbildung 2).

Trotz der stagnierenden bzw. rückläufigen Spitzenmieten profitierten gemäß Jones Lang LaSalle 2015 alle Top 5-Standorte von deutlich höheren Flächenumsätzen als im Vorjahr. In Berlin wurde 2015 mit rund 880.000 Quadratmetern der absolut größte Flächenumsatz erzielt. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr um 43 Prozent. Die anderen Top 5-Standorte verzeichneten ebenfalls steigende Flächenumsätze (Düsseldorf 46 Prozent, München 19 Prozent, Frankfurt am Main und Hamburg je 3 Prozent).

Bedingt durch die hohen Flächenumsätze reduzierten sich in allen Top 5-Standorten die Leerstandsquoten. Die deutlichsten Rückgänge wurden in Düsseldorf (2,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) und Berlin (1,4 Prozentpunkte) beobachtet.

Mit einem Anteil von 42 Prozent am gewerblichen Transaktionsvolumen stellten Büroimmobilien auch 2015 die gefragteste Anla-

geklasse am Transaktionsmarkt dar.

Die Spitzenrenditen sanken im Vergleich zum Vorjahr in allen Top 5-Standorten abermals. Am deutlichsten zeigt sich der Rückgang der Renditen in Berlin und München. In Berlin wurde im vierten Quartal eine Spitzenrendite von 4,0 Prozent ausgewiesen, das entspricht im Jahresvergleich einem Minus von 60 Basispunkten. In München lag die Spitzenrendite im vierten Quartal 2015 bei 3,7 Prozent und somit 70 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Für Hamburg wurde die Spitzenrendite bei 4,0 Prozent registriert, in Frankfurt am Main und Düsseldorf lag sie bei 4,4 bzw. 4,6 Prozent.

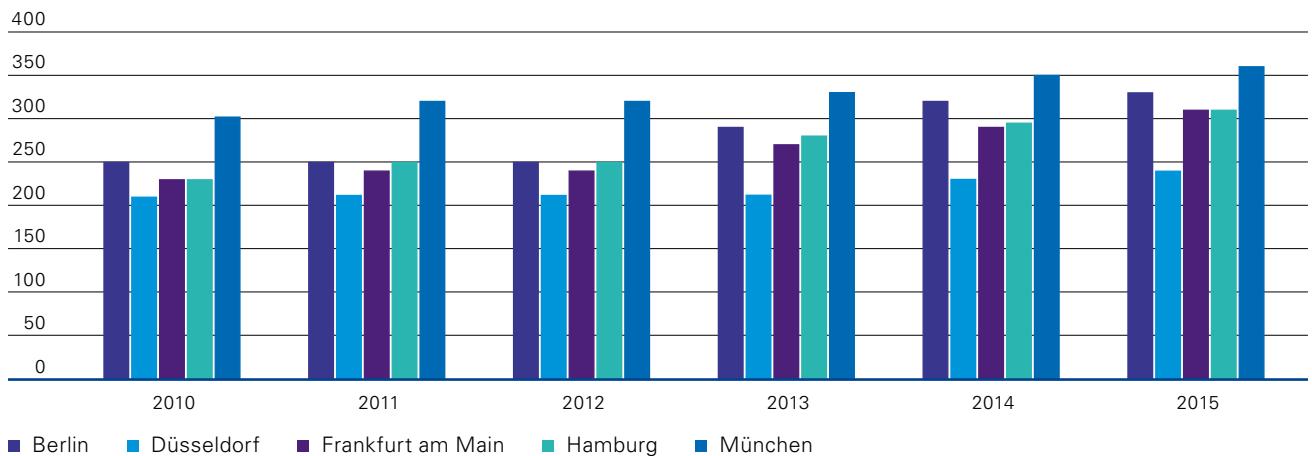
Einzelhandelsimmobilien

Die Spitzenmieten für Einzelhandelsflächen legten 2015 an allen Top 5-Standorten zu. Der deutlichste Mietanstieg wurde in Frankfurt am Main mit rund 14,8 Prozent verzeichnet. In München werden mit rund 360 Euro pro Quadratmeter pro Monat nach wie vor die höchsten Spitzenmiete-

Abbildung 3

Spitzenmieten Einzelhandel (Angaben in Euro/Quadratmeter/Monat)

Quelle: Brockhoff



ten beobachtet (plus 9,1 Prozent) (Abbildung 3).

Das begrenzte Angebot und die anhaltend hohe Nachfrage führten 2015 zu weiter fallenden Spitzenrenditen. Für Geschäftshäuser in den Top 5-Standorten reduzierten sie sich im vergangenen Jahr im Mittel um rund 30 Basispunkte auf 3,9 Prozent. Der Renditedruck führte jedoch nicht nur zur Senkung der Spitzenrenditen für Geschäftshäuser, alle

Einzelhandelsnutzungen verzeichneten Rückgänge. Bei Shoppingcentern wurde im Jahresvergleich eine Reduktion um 20 Basispunkte in A-Lagen bzw. 30 Basispunkte in B-Lagen beobachtet. Die Spitzenrenditen für Einkaufszentren und Super- bzw. Fachmärkte reduzierten sich im Jahresvergleich sogar um 50 Basispunkte. Der Vergleich mit dem Vorkrisenjahr 2007 zeigt, dass die damaligen Rekordrenditen inzwischen in fast allen Segmenten unterschritten werden.

Aufgrund der Angebotsknappheit im Bereich von Geschäftshäusern und Shoppingcentern in A-Lagen sind Investoren zunehmend bereit, in B-Lagen bzw. alternative Einzelhandelsnutzungen zu investieren.

Logistikimmobilien

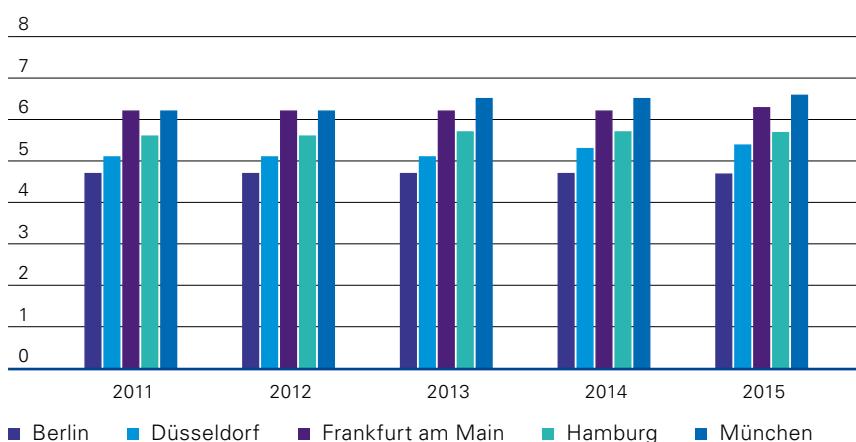
Die Spitzenmieten für Logistikimmobilien stagnierten 2015 größtenteils. Nur in München konnte ein leichter Anstieg von monatlich 6,50 Euro pro Quadratmeter auf 6,60 Euro pro Quadratmeter verzeichnet werden. Die Spitzenmieten der vier anderen Top-Standorte liegen seit 2014 unverändert zwischen 4,70 Euro pro Quadratmeter in Berlin und 6,30 Euro pro Quadratmeter pro Monat in Frankfurt am Main (Abbildung 4).

In den ersten drei Quartalen 2015 wurden 4,62 Millionen Quadratmeter Logistik- und Lagerfläche umgesetzt. Damit handelt es sich um das zweitbeste jemals verzeichnete Ergebnis, das nahezu 28 Prozent über dem langjährigen Durchschnitt der ersten neun

Abbildung 4

Spitzenmieten Logistik (Angaben in Euro/Quadratmeter/Monat)

Quelle: BNP Paribas Real Estate



Monate liegt. Rund zwei Drittel des Flächenumsatzes wurden dabei mit Neubauflächen erzielt. Dies zeigt die hohe Nachfrage nach modernen, großflächigen Objekten.

Im Jahr 2015 wurden Logistikimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 3,9 Milliarden Euro gehandelt. Damit lag das Transaktionsvolumen erneut rund 18 Prozent über dem Rekordergebnis des Vorjahrs.

Mit dem steigenden Transaktionsvolumen geht die weitere Etablierung der Anlageklasse Logistikimmobilien einher. Das zeigt sich zum einen in einer deutlichen Internationalisierung des Marktes. Rund 72 Prozent des im ersten Halbjahr 2015 in Logistikimmobilien investierten Kapitals stammt von ausländischen Investoren. Zum anderen bestätigen die weiter sinkenden Spitzenrenditen diesen Trend. Im Jahresvergleich gaben die Renditen um 80 Basispunkte nach und lagen im vierten Quartal 2015 bei 5,2 Prozent.

Wohnimmobilien

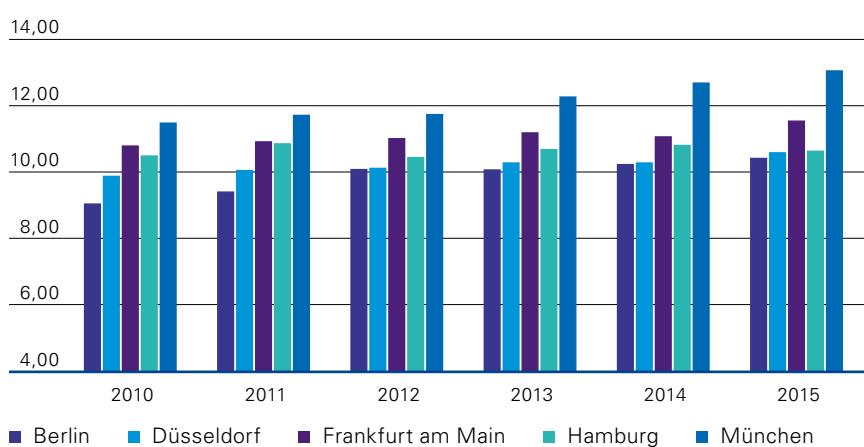
Insgesamt ist eine Stabilisierung am Wohnungsmietmarkt erkennbar. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Mieten gemäß dem Immobilienverband Deutschland (IVD) durchschnittlich um 2,7 Prozent gestiegen. In Großstädten, wo die Nachfrage das Angebot deutlich übersteigt, wurden durchschnittliche Mietsteigerungen von 4,2 Prozent erfasst (Abbildung 5).

Eine mit den Mieten vergleichbare Entwicklung zeigen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen. Auch hier sind die Preise gegenüber den Vorjahren gestiegen, im Mittel zwischen 4,5 und 5,8 Prozent bzw. in Großstädten im Mittel um 6,7 Prozent. Der Preisanstieg ist insgesamt jedoch rückläufig. In Großstädten nahmen

Abbildung 5

Durchschnittliche Angebotsmieten Wohnimmobilien (Angaben in Euro/Quadratmeter/Monat)

Quelle: empirica



die Preise 2015 um 2,5 Prozentpunkte weniger zu als im Vorjahr.

In den ersten neun Monaten 2015 wurden insgesamt 18,2 Milliarden Euro in Wohnpakete und Wohnanlagen (ab 50 Wohneinheiten) investiert. Dies entspricht einer Steigerung von 84 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Als Folge des begrenzten Angebots werden vermehrt kleinere Portfolios oder Projektentwicklungen gekauft. In den ersten drei Quartalen 2015 entfielen knapp 30 Prozent des Transaktionsvolumens auf Projektentwicklungen.

Insgesamt wird für 2015 ein Transaktionsvolumen erwartet, das über dem bisherigen Rekordergebnis von 2005 liegt.

Ihr Ansprechpartner:



Thomas Fischer, MRICS

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft, Berlin
T +49 30 2068-4250
thomasfischer@kpmg.com

Compliance im Asset und Property Management

Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ist vor mehr als zwei Jahren in Kraft getreten und gilt als in der Branche umgesetzt. Mit seinem Erlass wurde eine Fülle von Compliance-Pflichten eingeführt. Auch in nachgelagerten Bereichen haben sich die Anforderungen an die Compliance deutlich verschärft – zum Beispiel bei den Serviceprovidern.

Die Herausforderung

Beispielhafte Praxisfälle zeigen, ein gutes Compliance Management-System ist wichtiger denn je. Die Integrität von Geschäftsmodellen und Managementhandlungen sowie die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung gehören zu einer guten Unternehmensführung. Das gilt auch für die Immobilienwirtschaft.

Die Einhaltung der Compliance-Standards war jedoch, wenn nicht gesetzliche oder unternehmensspezifische Zwänge galten, zum großen Teil von Freiwilligkeit geprägt. Zu den freiwilligen Standards gehört auch das sogenannte „Pflichtenheft der Initiative Corporate Governance der Deutschen Immobilienwirtschaft e. V. (ICG)“. Rund 70 Unternehmen der Immobilienbranche haben sich den Regularien verschrieben und sich damit eine Selbstverpflichtung auferlegt,

anerkannte und überprüfbare Standards einzuhalten und sie in Grundsätzen ordnungsmäßiger und lauterer Unternehmensführung festzuschreiben.

Anpassungsdruck durch zunehmende Regulierung

Mehr und mehr rückt die Real Estate-Branche in die Nähe regulierter Finanzmärkte. Asset und Property Manager verwalten vermehrt Bestände für institutionelle Investoren. Die gestiegenen Anforderungen, denen die Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) ausgesetzt sind, geben sie an ihre Dienstleister weiter. Diese Entwicklung erfordert ein Umdenken auch im Bereich Compliance.

Die Branche sieht das Thema Compliance inzwischen mit zunehmendem Interesse und ist bereit, sich dessen noch stärker anzunehmen. Rückmeldungen aus den Unternehmen zeigen,

dass Compliance juristisch in der Immobilienwirtschaft bereits gut verankert ist, die Umsetzung einer Compliance-Kultur muss jedoch noch in gleichem Maße folgen (Abbildung 6). Sie gehört in den Unternehmen noch immer zu den am meisten unterschätzten Compliance-Themen.

Fazit

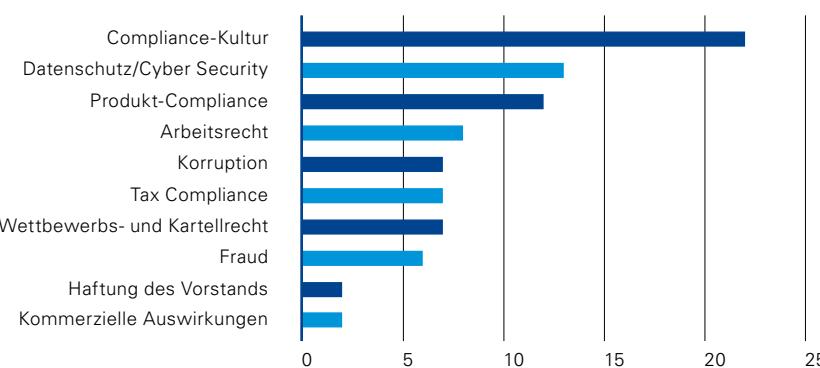
Compliance-Anforderungen steigen und werden auch für Immobilienunternehmen zu einem nicht mehr außer Acht zu lassenden Thema. Die konkreten Anforderungen sind jeweils unternehmensspezifisch festzulegen und umzusetzen. Besondere Beachtung sollte das Thema Compliance-Kultur finden. Hierbei kann der immobilienwirtschaftliche Compliance-Standard der ICG eine hilfreiche Orientierung bieten.

Abbildung 6

Häufig unterschätzte Compliance-Themen

(Angaben in Prozent der befragten Unternehmen, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: In Anlehnung an Noerr LLP, Compliance-Umfrage 2015, und aktuelle Rückmeldungen aus der Branche



Ihre Ansprechpartnerin:



Katja Dobberow
KPMG AG
Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft, Berlin
T +49 30 2068-3874
kdobberow@kpmg.com

Strukturen alternativer Investments – reguliert versus unreguliert

In Zeiten wachsender Regulierung erscheinen unregulierte Vehikel zur Aufwandsreduzierung attraktiv – die Vorteile regulierter Vehikel können jedoch überwiegen.

Ausgangslage

Erwirbt ein Investor alternative Anlagen wie etwa Immobilien, Windparks oder Infrastrukturinvestments, erfolgt dies häufig über den Erwerb von Anteilen an einem zwischengeschalteten Vehikel. Sind an diesem Vehikel neben dem Investor weitere, dritte Parteien beteiligt, so stellt sich die Frage, ob es sich als regulierter Fonds (Alternativer Investmentfonds – AIF) qualifiziert oder ob es sich um eine investmentrechtlich nicht regulierte Struktur handelt. Letzteres kann etwa bei sogenannten Joint Ventures oder bei Club Deals der Fall sein.

Der Wunsch nach Kostenvermeidung führt an dieser Stelle zu der Überlegung, ob nicht eine unregulierte Struktur gegenüber einer regulierten vorteilhaft ist. In der Praxis finden sich je nach Sachlage sowohl regulierte als auch unregulierte Gestaltungen.

Kostenvorteile durch unregulierte Vehikel

Ein unreguliertes Vehikel kann reduzierte Kosten, das heißt eine höhere Rendite für den Investor bedeuten. Ungeachtet einer etwaigen Kostenreduzierung hat es den Nachteil, dass im Einzelfall oft unklar ist, ob es sich nicht doch um ein reguliertes Vehikel – einen AIF – handelt. Das hätte zur Folge, dass der Verwalter des Vehikels, der die Anlageentscheidungen trifft beziehungsweise die Anlagen des Vehikels verwaltet, eine entsprechende aufsichts-

rechtliche Genehmigung oder Registrierung als regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG oder AIFM) vorweisen müsste. Kann das Vehikel beziehungsweise sein Verwalter in diesem Fall keine Zulassung oder Registrierung vorweisen, würde es sich um unerlaubtes Investmentgeschäft handeln, das mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren geahndet werden kann.

Dies wirft nicht zuletzt für die handelnden Personen, etwa die Geschäftsführer eines solchen Vehikels, entsprechende Haftungsfragen auf.

Größere Rechtssicherheit durch regulierte Vehikel

Daher kann die Einbindung eines regulierten Vehikels zweckmäßig sein. Die Regulierungskosten führen zu einer investmentrechtlich maximalen Rechtssicherheit. Sie können dadurch überschaubar gehalten werden, dass auf standardisierte Vehikel zurückgegriffen wird. Ferner können professionelle KVG/AIFM-Plattformanbieter eingebunden werden, an die die in Betracht kommenden Asset Manager angebunden werden. Dies eröffnet dem Investor zudem ein hohes Maß an Flexibilität.

Gerade bei Investoren mit Minderheitsbeteiligungen ist durch die Einbindung einer regulierten KVG/AIFM zudem ein unabhängiger Dritter mit der Entscheidung über wesentliche Aspekte wie den An- und Verkauf des Assets

und dem Abschluss wesentlicher (Miet-/Pacht-)Verträge betraut, sodass die Interessen eines Minderheitsinvestors durch diese Gestaltung einen besonderen Schutz genießen.

Handelt es sich bei einem Teil der an dem Vehikel Beteiligten um Investoren, die den Kapitalanforderungen (SCR) der Solvenzrichtlinie (Solvency II) unterliegen, kann je nach Ausgestaltung möglicherweise auch im Hinblick auf die SCR-Anforderungen Gestaltungsspielraum genutzt werden.

Ergebnis/Abwägung

Im Ergebnis kann es je nach Fallkonstellation für einen Investor interessant sein, auf eine für ihn vorteilhafte regulierte Anlagestruktur zurückzugreifen, selbst wenn eine unregulierte Struktur nahegelegt wird. Standardisierte Lösungen können den damit verbundenen Aufwand reduzieren.

Ihr Ansprechpartner:



Dr. Ulrich Keunecke, RA

KPMG Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
Leipzig
T +49 341 22572-555
ukeunecke@kpmg-law.com

Reform der Investmentbesteuerung

Die Immobilienfondsbranche steht vor einer fundamentalen Neustrukturierung ihrer Besteuerungssystematik. Das Reformpaket zwingt die Branche zu weitreichenden Anpassungsmaßnahmen, die vor dem Ende der Übergangsfrist im Januar 2018 abgeschlossen sein müssen.

Gesetzgeber sieht Reformbedarf

Der Bundesminister der Finanzen sieht aus verschiedenen Gründen eine Reformbedürftigkeit der derzeitigen Investmentbesteuerung. So werden neben EU-rechtlichen Risiken aufgrund der unterschiedlichen Behandlung von ausländischen und inländischen Fonds die Gestaltungsanfälligkeit des derzeitigen Systems und die Reduzierung des administrativen Aufwandes angeführt.

Der am 24. Februar 2016 veröffentlichte Regierungsentwurf enthält vor diesem Hintergrund sicherlich einige Regelungen, die diesen Zielen gerecht werden. Das gesamte Reformpaket geht jedoch weit darüber hinaus und beinhaltet massive Änderungen für die Kapitalanlagebranche.

Administrativer Mehraufwand durch zwei Besteuerungssysteme

Die Einführung von zwei unterschiedlichen Besteuerungsregimen bedeutet für Kapitalverwaltungsgesellschaften, depotführende Stellen und Verwahrstellen, dass Anpassungen der bestehenden Systeme zur Abbildung der unterschiedlichen Regelungen erfolgen müssen. So wird es zum Beispiel für Kapitalverwaltungsgesellschaften erforderlich, zwei unterschiedliche Buchhaltungssysteme einzuführen und für depotführende Stellen unterschiedliche Abwicklungsmodelle zu etablieren.

Damoklesschwert Gewerbesteuer

Wie im gegenwärtigen Investmentsteuergesetz ist die Ausübung einer aktiven unternehmerischen Tätigkeit durch Investmentfonds schädlich für die Befreiung von der Gewerbesteuer. Eine steuerliche Anlagegrenzprüfung (Bagatellgrenze von 5 Prozent der gesamten Einnahmen des Fonds) und Monitoring ist somit auch zukünftig sowohl für Publikumsfonds und in größerem Umfang für Spezialfonds erforderlich. Allerdings wird nicht der gesamte Investmentfonds infiziert; es soll nur der aktiv unternehmerisch tätige Teil im Inland als wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb gewerbesteuerpflchtig werden.

Abschaffung der Haltefrist bei Immobilienveräußerungen

Die positive Nachricht: Die noch im Diskussionsentwurf enthaltene Regelung zur Steuerpflicht für Veräußerungsgewinne aus Streubesitzbeteiligungen an Kapitalgesellschaften wurde nicht in den Referentenentwurf übernommen. Wird diese Regelung im weiteren Gesetzgebungsverfahren nicht wieder aufgenommen, können somit auch künftig Streubesitzbeteiligungen an Immobilien gesellschaften grundsätzlich (zu 95 Prozent) steuerfrei veräußert werden. Dafür ist gegenwärtig eine Besteuerung von Veräußerungsgewinnen aus inländischen Immobilien außerhalb der 10-jährigen Haltefrist vorgese-

hen. Das Ausmaß der negativen Folgen für die Immobilienfondsbranche ist gegenwärtig kaum absehbar, da entsprechende Hochrechnungen für die folgenden Jahre mit teilweise schwer zu treffenden Annahmen, wie zum Beispiel Entwicklung der Verkehrswerte, durchzuführen sind.

Die Reform auf der Überholspur

Im Entwurf zum Investmentsteuerreformgesetz sind auch für das bestehende Investmentsteuergesetz Änderungen vorgesehen. Hervorzuheben ist hier die Verlängerung des Bestandsschutzes für vor dem 24. Dezember 2013 aufgelegte Fonds hinsichtlich der Anwendung der Vorschriften des AIFM-Steuer-Anpassungsgesetzes. Die bisher geltende Regelung, dass der Bestandsschutz bis zum Ende des Geschäftsjahres des Fonds gewährt wird, das nach dem 22. Juli 2016 endet, wird auf den 31. Dezember 2017 ausgeweitet.

Die wichtigsten Neuerungen nach Art des Investmentfonds sind in der nebenstehenden Textbox zusammengefasst (Stand laut Regierungsentwurf vom 24. Februar 2016). Es ist zu erwarten, dass das Gesetzgebungsverfahren bis zur Sommerpause abgeschlossen sein wird.

Die wichtigsten Neuerungen nach Art des Investmentfonds

Auswirkungen für Publikumsfonds

1. Intransparentes Besteuerungssystem:
Für Inlandserträge Steuerpflicht auf Fonds-
ebene
2. Ansatz einer Vorabpauschale bei
Thesaurierung: 70 Prozent des Basiszinses
3. Teilfreistellung:
Aktienfonds:
30 Prozent (Anteile im Privatvermögen),
60 Prozent (Anteile im Betriebsvermögen),
80 Prozent (Anteile von Körperschaften)
Immobilienfonds:
60 Prozent (inländische Immobilien),
80 Prozent (ausländische Immobilien)
4. Kleinanleger sind nicht begünstigte Anleger
5. Komplexe Antragsverfahren und Haftungs-
vorschriften
6. Veräußerungsfiktion bei Veränderung der
Teilfreistellungsgrenzen oder bei Eintritt
in die Gewerblichkeit

Stand Regierungsentwurf vom 24. Februar 2016

Auswirkungen für Spezialfonds

1. Besteuerung auf Fondsebene mit
Teilfreistellung oder Transparenzoption mit
Besteuerung auf Anlegerebene
2. Steuerliche Anlagegrenzprüfung bleibt
3. Begrenzung des Anlegerkreises
4. Besitzzeitanteilige Betrachtung pro Anleger
statt Ertragsausgleich
5. Steuerfreiheit von ausländischen Erträgen
ist abhängig von persönlichen Voraussetzun-
gen des Anlegers im Zusammenhang mit
Doppelbesteuerungsabkommen (DBA).
6. Fiktiver Zufluss von Thesaurierungsbeträgen
spätestens nach 15 Jahren
7. Neue steuerliche besitzzeitanteilige
Kennzahlen: neben Aktiengewinn, Teil-
freistellungsgewinn und Abkommensgewinn

Ihre Ansprechpartnerin:



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

Mietsicherheiten bei Immobilientransaktionen

Bei An- und Verkäufen vermieteter Immobilien ergeben sich sowohl für den Erwerber als auch für den Veräußerer erhebliche Risiken im Zusammenhang mit geleisteten Mietsicherheiten. Dies gibt Anlass, geeignete Lösungswege aufzuzeigen.

Kauf bricht nicht Miete

Wird vermieteter Wohnraum nach der Überlassung an den Mieter vom Vermieter an einen Dritten veräußert, tritt nach § 566 Abs. 1 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) der Erwerber in die Rechte und Pflichten des Vermieters aus dem Mietverhältnis ein. Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) wird durch diese Vorschrift der Erwerber zwar nicht Rechtsnachfolger des Vermieters, doch wird ein neues Mietverhältnis mit demselben Inhalt begründet wie das bisherige (Novation). Die Regelung gilt entsprechend für die Grundstücks- und die Gewerberaummiete. Als Veräußerungsgeschäfte im vorgenannten Sinne kommen neben dem Kauf der Immobilie auch der Tausch oder die Schenkung, die Rechtsnachfolge aufgrund eines Erbfalls oder der Erwerb in der Zwangsversteigerung in Betracht. Maßgeblicher Zeitpunkt ist die Vollendung des dinglichen Erwerbsakts, das heißt der Zeitpunkt der Rechtsänderung im Grundbuch, der Erbfall oder der Zuschlag in der Zwangsversteigerung.

Mietsicherheiten

Nach § 566a Satz 1 BGB tritt bei einem Veräußerungsgeschäft der vorgenannten Art (nicht bei einem Vermieterwechsel ohne Eigentumswechsel) der Erwerber auch in die durch Leistung einer Mietsicherheit seitens des Mieters begründeten Rechte und Pflichten ein. Ein rechtsgeschäftlicher

Übertragungsakt hinsichtlich der Mietsicherheit ist daher grundsätzlich nicht notwendig. Der Erwerber hat auch Anspruch auf Übergabe der im Hinblick auf die Sicherheit bestehenden Unterlagen, außerdem beispielsweise auf die Herausgabe des Sparbuchs bei einer Sparkontoverpfändung, auf die Änderung eines Sperrvermerks, auf die Übergabe einer Bürgschaftserklärung und auf die Herausgabe einer Barkauktion samt bisher entstandener Zinsen.

Der Erwerber haftet ab dem Erwerb für die Mietsicherheit. Zum Schutz des Mieters besteht zusätzlich nach § 566a Satz 2 BGB die Haftung des Veräußerers und Vorvermieters für den Fall fort, dass der Mieter die Sicherheit bei Beendigung des Mietverhältnisses vom Erwerber nicht erlangen kann. Etwas anderes gilt nur, wenn der Mieter die Weitergabe der Mietsicherheit an den Erwerber verlangt oder der Weitergabe zugestimmt oder auf sonstige Weise zu erkennen gegeben hat, dass er allein den Erwerber als Rückgabeverpflichteten ansieht.

Haftung des Erwerbers für Rückerstattung einer Mietsicherheit

Der Erwerber einer Immobilie ist gemäß einem Urteil des BGH vom 1. Juni 2011 auch dann dem Mieter gegenüber zur Rückerstattung einer vom Mieter geleisteten Sicherheit verpflichtet, wenn der neue Vermieter die Mietsicherheit nicht vom Veräußerer erhalten

hat! Der BGH führte insoweit aus, dass § 566a BGB allein an den letzten Erwerbsvorgang anknüpfe und keine ununterbrochene Kautions-Weitergabe-Kette erfordere. Am 7. März 2012 hat der BGH diese Rechtsprechung weitergeführt und entschieden, dass eine Verpflichtung des neuen Vermieters zur Rückzahlung einer vom Mieter geleisteten Barsicherheit bei Mietvertragsbeendigung besteht, auch wenn der Vermieter die Immobilie im Rahmen einer Zwangsversteigerung erworben und der ursprüngliche Eigentümer die Sicherheit nicht insolvenzfest angelegt hatte.

Keine Pflicht des Mieters zur nochmaligen Zahlung der Kautions an den Erwerber

Aber nicht genug damit, dass ein Erwerber gegebenenfalls eine nicht erhaltene Sicherheit zurückzuerstatten muss: Er ist regelmäßig auch nicht berechtigt, die Leistung einer (neuen) Sicherheit zu verlangen, wenn der Mieter bereits eine Sicherheit an den Vorvermieter gestellt hatte und diese vom Vorvermieter vor der Übereignung freigegeben wurde. In der Rückgabe durch den früheren Vermieter soll nach überwiegender Ansicht ein (vertragsändernder) Verzicht des Vermieters auf die Sicherheitsleistung zu sehen sein. Diese Auffassung bestätigte der BGH inzident am 7. Dezember 2011. Er stellte klar, dass ein Erwerber gegen den Mieter grundsätzlich keinen Anspruch auf erneute Leistung

einer im Mietvertrag vereinbarten Mietsicherheit habe, wenn der Mieter diese bereits an den Voreigentümer als früheren Vermieter geleistet hatte. Mit der Erfüllung des Anspruchs auf Leistung der Mietsicherheit erlöste der Anspruch aus der Sicherungsvereinbarung. Im entschiedenen Fall hielt der BGH den Mieter nur nach den Grundsätzen von Treu und Glauben im Rechtsverkehr, § 242 BGB, für verpflichtet, erneut eine Mietsicherheit leisten zu müssen, weil der Erwerber nicht ohne Mitwirkung des Mieters die Mietsicherheit erlangen konnte und der Voreigentümer aufgrund der Weigerung des Mieters, der Übertragung der Mietsicherheit zuzustimmen, die Mietsicherheit zurückerstattet hatte. In der Freigabe der Kautions sei in dieser Konstellation ausnahmsweise kein Verzicht auf die Mietsicherheit zu sehen.

Anspruch des Erwerbers auf Leistung einer noch nicht erbrachten Mietsicherheit?

Bisher noch nicht höchstrichterlich entschieden ist die Frage, ob der Erwerber auch einen Anspruch gegenüber dem Mieter auf Leistung einer bisher noch nicht erbrachten Mietsicherheit erwirkt. Das Oberlandesgericht Hamburg lehnte dies mit Urteil vom 9. April 1997 ab. Demgegenüber besteht nach überwiegender Literaturmeinung ein Anspruch auf Leistung der Sicherheit bereits aus der Novationsregelung des § 566 Abs. 1 BGB. In jedem Falle dürfte es empfehlenswert sein, sich als Erwerber den Vorvermieter-Anspruch auf erstmalige Gestellung der vereinbarten Sicherheit gesondert abtreten zu lassen.

Risikobegrenzung für Erwerber und Veräußerer

Aus den vorgenannten Gründen ist bei jeder beabsichtigten Immobilientransaktion sorgfältig zu prüfen, welche Sicherheiten mietvertraglich geschuldet wurden, ob und welche Mietsicherheiten geleistet wurden, ob diese – soweit erforderlich – gesondert vom übrigen Vermieter-Vermögen und insolvenzfest angelegt wurden, ob sie in der Zwischenzeit nicht zurückgegeben wurden und ob sie im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch in vollem Umfang vorhanden sind. Weil die von einem Vorvermieter veranlasste Rückgabe einer Sicherheit als Vertragsänderung angesehen wird, können auch Zweifel an der Wahrung der Schriftform bei langfristigen Mietverträgen gemäß § 550 BGB bestehen, und es könnte damit eine vorzeitige Kündigung möglich sein.

Erkannte Risiken und Unklarheiten sollten bei der Vertragsgestaltung und/oder Kaufpreisbemessung berücksichtigt werden. Neben der (üblichen) Regelung eines Kaufpreiseinbehalts bis zur Weitergabe aller Mietsicherheiten und damit in Zusammenhang stehender Dokumente an den Erwerber dürfte sich eine selbständige Garantieerklärung des Vorvermieters und Veräußerers darüber empfehlen, dass eine empfangene Mietsicherheit zu keinem Zeitpunkt an den Mieter zurückgegeben wurde. Im Hinblick auf die bürgengleiche Haftung des Vermieters nach § 566a Satz 2 BGB sollte jeder Vermieter darauf bedacht sein, diese mietvertraglich auszuschließen. Dies gilt, weil die nicht befristete Forthaftung auf Rückgewähr der Sicherheit durch eine nächste Veräußerung vom Erwerber an einen Dritten

und auch durch Kettenveräußerungen nicht entfallen dürfte. Ob ein Ausschluss der Haftung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen möglich ist, ist in der Literatur noch umstritten, obgleich § 6 Abs. 2 Nr. 2 der Zwangsverwalterverordnung (ZwVwV) von einem Zwangsverwalter ausdrücklich verlangt, dass er in den von ihm abgeschlossenen Miet- und Pachtverträgen für den Fall einer freihändigen Immobilienveräußerung oder einer Zwangsversteigerung die gesetzliche Haftung ausschließt. Rechtsprechung zu dieser Frage liegt noch nicht vor. Der Veräußerer sollte sich in jedem Falle vor einer eigenen Haftung durch eine entsprechende Freistellungsverpflichtung seitens des Erwerbers schützen, nötigenfalls verbunden mit einer zusätzlichen Absicherung.

Ihre Ansprechpartnerin:



Petra Swai, LL.M. (Cape Town)
KPMG Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
Hamburg
T +49 40 360994-5523
psawai@kpmg-law.com

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

www.kpmg.de
www.kpmg-law.de

www.kpmg.de/socialmedia



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.

© 2016 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 und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft
Ganghoferstraße 29
80339 München

Redaktion

Falk Hoffmann (V.i.S.d.P.)
T +49 341 22572-544
falkhoffmann@kpmg-law.com

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