

Real Estate News



Inhalt

- 3 Finanzierung & Investition**
Das aktuelle Finanzierungsumfeld in der Immobilienwirtschaft
- 7 Location & Facility Services**
Über Deutschlands Grenzen hinaus
- 9 Organisation & Prozesse (1)**
Systemgestützte Korrektur von Vorsteuerbeträgen bei Immobilienunternehmen
- 12 Organisation & Prozesse (2)**
Real Estate GIS Analytics – Informationsgewinn durch Geo-Analyse von Immobiliendaten
- 15 Umsatzsteuer (1)**
Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen – Änderungen durch neue BFH-Rechtsprechung
- 17 Umsatzsteuer (2)**
Umsatzsteuerliche Organschaft: (Kapitalistisch strukturierte) Personengesellschaften als Organgesellschaften
- 19 Publikationen**
- 21 Veranstaltungen**
- 22 Unsere Immobilienkompetenz**

Vorwort

Die Immobilienwirtschaft geht mit Zuversicht in das Jahr 2014!

Das ist eines der Ergebnisse des aktuellen Deloitte CFO Survey, an dem 157 CFOs deutscher Unternehmen teilgenommen haben.

Nach dem im Rahmen unserer Studie ermittelten Deloitte CFO Confidence Index sind die CFOs der Immobilienbranche hinsichtlich ihrer Einschätzung für das ökonomische Umfeld positiver gestimmt als ihre Kollegen aus den anderen Branchen. Dementsprechend sind auch ihre Wachstumsaussichten optimistischer als bei ihren Kollegen der restlichen Wirtschaft. Erhöhung des operativen Cash-Flow, Kostensenkungen und Verringerung des Verschuldungsgrades sind nach der Umfrage die TOP 3 strategischen Prioritäten für die nächsten zwölf Monate. Die größten Risikofaktoren werden von den Teilnehmern der Studie in den Bereichen steigende Energiekosten, instabiles Finanzsystem, Fachkräftemangel und steigende Lohnkosten gesehen. Wir informieren Sie in unseren Real Estate News außerdem über weitere aktuelle Entwicklungen und Trends in der Immobilienbranche.

Welche Entwicklungen im Finanzierungsumfeld gibt es für die Unternehmen der Immobilienwirtschaft? Was müssen Unternehmen im Vorfeld von Standortverlagerungen beachten? Erfahren Sie mehr über die wachsende Bedeutung von Geo-Informationssystemen im immobilienwirtschaftlichen Umfeld.

Welche Entwicklungen und Trends darüber hinaus für Sie von Bedeutung sind, lesen Sie in dieser Ausgabe der Real Estate News.

Wir freuen uns über Ihr Interesse an unseren Real Estate News und stehen Ihnen für Anregungen, Fragen und Diskussionen jederzeit gerne zur Verfügung. Schreiben Sie uns bitte eine Mail an real-estate-news@deloitte.de, wir sind gespannt auf Ihr Feedback.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, um mich bei Ihnen für Ihr Interesse an den Deloitte Real Estate News zu bedanken und wünsche Ihnen und Ihrer Familie ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start in das neue Jahr 2014.

Für das Deloitte Real Estate Team

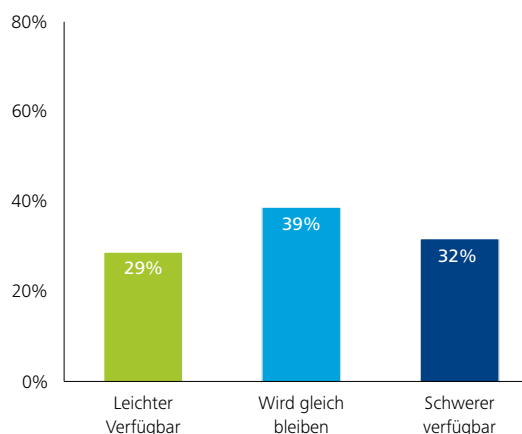


Das aktuelle Finanzierungsumfeld in der Immobilienwirtschaft

Das Finanzierungsumfeld im deutschen Immobilienmarkt ist intakt. Die Wettbewerbsintensität in der Finanzierung des Gewerbeimmobilienmarkts in Deutschland hat – bei angemessenen Risikostrukturen – zugenommen.

Der deutsche Kreditmarkt in der gewerblichen Immobilienfinanzierung sendet seit Jahresanfang zunehmend positive Signale. Die Banken engagieren sich wiederum verstärkt im Neugeschäft und scheinen sich des Wettbewerbs von anderen Banken sowie institutionellen Investoren bewusst zu sein. Diese Aussage wurde allerdings auf der EXPO REAL 2013 in München durch das Deloitte Expertenbarometer nur zum Teil bestätigt. Die Mehrzahl der Experten sieht eine differenzierte Verfügbarkeit von Immobilienkrediten in Deutschland.

Abb. 1 – Wie beurteilen Sie generell die Verfügbarkeit von Krediten für die Immobilienwirtschaft?



Quelle: Deloitte Expertenbarometer Expo Real 2013

Unsere Erfahrung zeigt: Der Wettbewerb in der Finanzierung findet vor allen in den Risikoprofilen Core und Core+ in guten Lagen statt. Demgegenüber herrscht bisher eine starke Zurückhaltung in der Finanzierung von Value-added- und Opportunistic-Immobilien sowie zum Teil bei Immobilien an Sekundärstandorten. Es ist jedoch auch seit einiger Zeit verstärkt zu beobachten, dass die Finanzierungsbereitschaft an Sekundärstandorten zugenommen hat. Das Risikoprofil ist jedoch bei Weitem nicht das einzige Entscheidungskriterium für die Finanzierung, so gilt es auch insbesondere die individuelle Nutzungsart differenziert zu betrachten.

Kreditverfügbarkeit nach Nutzungsart

Die Kreditverfügbarkeit wird maßgeblich durch die Nutzungsart der Immobilie bestimmt. Es gilt, dass die bevorzugten Nutzungsarten zur Finanzierung Wohnen und

Büro sind. Bei diesen ist die Ermittlung des Risikoprofils scheinbar am einfachsten möglich. Ebenso kann bei Eig-nung des Objektes ein Beleihungswert nah am Marktwert mittelt werden, was die Refinanzierung der Immobilie durch den Pfandbrief für die Pfandbriefbanken attraktiv macht.¹ Die Finanzierbarkeit der Nutzungsarten Handel, Logistik und Hotel wiederum ist maßgeblich durch den Property bzw. Asset Manager beeinflusst. Die Fremdkapitalgeber differenzieren bei diesen Nutzungsarten insbesondere auf die Kompetenz zur Umsetzung des Immobilienkonzeptes, in besonderem Maße auch bei regional diversifizierten Portfolien.

Es lässt sich bei diesen Nutzungsarten daher kein klarer Trend zur grundsätzlichen Finanzierbarkeit der Immobilien ableiten. Es gilt vielmehr, das Nutzungskonzept überzeugend darzulegen, und selbst dann kann es eine deutliche Zurückhaltung zur Finanzierung bei potenziellen Fremdkapitalgebern geben. Als Kreditnehmer ist man sozusagen dem Wohlwollen der Kreditgeber ausgesetzt. Es lässt sich jedoch generell festhalten, dass zunehmend weitere Banken und alternative Fremdkapitalgeber ihre Bandbreite der Finanzierung ausweiten, dies gilt gerade auch für ausgewählte Betreiberimmobilien.

Diese Entwicklung ist wiederum maßgeblich der Tatsache geschuldet, dass bei Finanzierungen für Betreiberimmobilien und Immobilien im Value-added- und Opportunistic-Segment zum Teil deutlich attraktivere Margen durchsetzbar sind. Die Banken brauchen höhere Margen, um den steigenden regulatorische Anforderungen Rechnung zu tragen und nachhaltig profitabel in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu agieren.



Alexander Cielek
Senior Manager
Tel: +49 (0)69 75695 6456
acielek@deloitte.de

Die Kreditverfügbarkeit wird maßgeblich durch die Nutzungsart der Immobilie bestimmt. Es gilt, dass die bevorzugten Nutzungsarten zur Finanzierung Wohnen und Büro sind.

¹ Dies gilt nicht für Prime-Objekte mit aktuell niedrigen Ankaufswerten, da die Beleihungswertermittlung Mindestwerte für die zu verwendenden Diskontierungszinsen vorschreibt. Hier kann der Beleihungswert teilweise erheblich abweichen.

Trends in Kreditverträgen

Die Anforderungen an Kreditverträge sind in den letzten Jahren gestiegen, dies zeigt sich in besonderem Maße durch einen verstärkten Dokumentationsaufwand. Als maßgeblicher Kreditstandard etabliert sich in Deutschland zunehmend der Muster-Immobilienkreditvertrag des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) e.V.

Die maßgeblichste Kennzahl in der Fremdfinanzierung ist die Loan-To-Value Ratio (LTV). Die Beleihungsausläufe variieren nach Risikoprofil und Nutzungsart. Es zeigt sich seit Jahresanfang, dass zunehmend auch höhere Beleihungsausläufe, gegen einen entsprechenden Margenaufschlag, finanzierbar sind.

Eine weitere maßgebliche Überwachungsgröße für Fremdkapitalgeber sind die Finanzkennzahlen, insbesondere der Zinsdeckungsgrad (international ICR) und die Kapitaldienstfähigkeit (international DSCR) müssen stets gewahrt bleiben. Historisch wurden übliche Finanzkennzahlen oftmals durch Kreditgeber so gesetzt, dass bei einer Verfehlung die Kapitaldienstfähigkeit gerade so gewahrt bleibt bei z.B. DSCR von 1,10x. Bei einem Bruch des Covenant ist die Verfehlung der Geschäftsplanung dann allerdings weit fortgeschritten und die Handlungsmöglichkeiten für den Kreditgeber aufgrund eines mangelnden Cashflows aus der Immobilie sind nur sehr eingeschränkt umsetzbar.

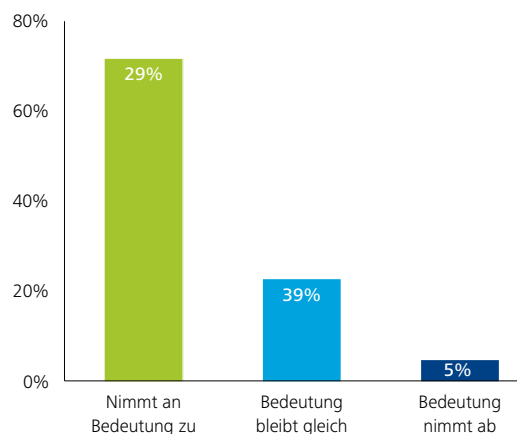
Der Trend war daher, die Finanzkennzahlen enger an die Geschäftsplanung zu setzen, z.B. mit einem Risikoabschlag von 20 bis 30% unter dem erwarteten DSCR.

Die Diskussion zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer zu den Finanzkennzahlen bestimmte oftmals einen wesentlichen Teil der Verhandlung. Um in solchen Fällen eine bessere Kongruenz der Interessen zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer zu wahren, ist es empfehlenswert, Finanzkennzahlen mit unterschiedlichen Auswirkungen zu definieren. Bei einer Verfehlung einer ersten Bandbreite von Finanzkennzahlen kann z.B. eine automatisierte Thesaurierung von Überschüssen („Cash Sweep“) erfolgen, zur Investition in die Immobilie oder zur Tilgung des Darlehensbetrages.

Die zweite Bandbreite von Finanzkennzahlen würde dann bei Verfehlung, wie bisher üblich, einen Kündigungsgrund für den Kreditgeber ermöglichen. Der zunehmende Wettbewerbsdruck der Kreditgeber führt jedoch auch hier bereits wieder zu alten Handlungsmustern, sodass die Kreditnehmer nunmehr eine starke Verhandlungsposition haben und diese aktiv nutzen.

Die Verhandlung von Kündigungsgründen ist oft wesentlicher Bestandteil der Vertragsverhandlung, insbesondere zu Mehrheitsentscheidungen (bei Club- oder Konsortialfinanzierungen) und Heilungsfristen für den Kreditnehmer. Ebenso sind die Anforderungen der Kreditgeber an die Nebenbedingungen im Kreditvertrag gestiegen, sodass die Handlungsmöglichkeiten für den Kreditnehmer eingeschränkt werden. Die steigenden Anforderungen in Kreditverträgen werden jedoch nicht nur durch die klassischen Banken getragen. Dies gilt ebenso für alternative Kapitalgeber.

Abb. 2 – Wie wird sich der bankenunabhängige Markt für die Kreditversorgung der Immobilienwirtschaft entwickeln?



Quelle: Deloitte Expertenbarometer Expo Real 2013

Alternative Kapitalgeber

Das Deloitte Expertenbarometer zeigt: Es gibt eine klare Erwartungshaltung im Markt, dass der bankenunabhängige Markt für die Kreditversorgung zunehmen wird. Unsere Erfahrungen lassen jedoch den Schluss zu, dass die Erwartungshaltung berechtigt ist, Volumen und Wettbewerbsfähigkeit der alternativen Kreditgeber jedoch unklar sind.

Aktuell sind vermehrt Kreditfonds und vereinzelt Versicherungsgesellschaften in der Finanzierung auf dem Immobilienmarkt zu beobachten. Eine notwendige Professionalisierung alternativer Investoren schreitet voran, ist allerdings noch nicht abgeschlossen. Im Markt ist daher eine Zurückhaltung gegenüber den neuen Finanzierern spürbar. Letztere müssen noch die Fähigkeiten nachweisen, Finanzierungen vollständig und professionell abzuwickeln.

Das Volumen und die derzeitigen Beschränkungen auf ausgewählte Immobilientypen werden den klassi-

schen Bankkredit jedoch allenfalls flankieren können. Es gilt daher, die besonderen Eigenschaften der primären Fremdkapitalgruppen stärker hervorzuheben. Banken sind in ihrem Kernsegment schnelle und verlässliche Partner, auch beim Volumen gibt es deutlich weniger Einschränkungen.

Versicherungsgesellschaften können ihre Vorteile hervorheben, lange Laufzeiten, geringe Tilgung und günstige Forwards zu ermöglichen, auch bei Nutzungsarten, die nicht im Fokus der Banken stehen.

Kreditfonds wiederum sind aufgrund ihrer Renditeanforderungen am besten außerhalb des Kernsegments positioniert und bieten hohe Beleihungsausläufe, Finanzierung von Value-added- und Opportunistic-Immobilien, z.T. auch nachrangige Finanzierungen und sind relativ flexibel bei den Nutzungsarten der Immobilie.

Als alternative Finanzierungsmöglichkeiten bieten sich Schuldscheindarlehen und zur Zeit auch der Gang an den Kapitalmarkt für viele Immobilienunternehmen an, dies zeigt die rege Emission von Unternehmensanleihen, eine Vielzahl von Kapitalerhöhungen und sogar erstmals seit der Finanzkrise die erneuten Verbriefungen von gewerblichen Immobiliendarlehen (CMBS).

Das Finanzierungs- und Kapitalmarktumfeld bleibt gesund für Immobilienunternehmen. Dennoch gilt es auch ein Wort der Warnung auszusprechen. Zwar ist vor dem Hintergrund der aktuellen Zinspolitik der Europäischen Zentralbank kurzfristig nicht auszugehen, aber

schon Anzeichen eines sich stabilisierenden konjunkturellen Umfelds in Europa können Auswirkungen auf das Zinsumfeld und somit potenziell der Kapitaldienstfähigkeit von Immobilieninvestments haben.

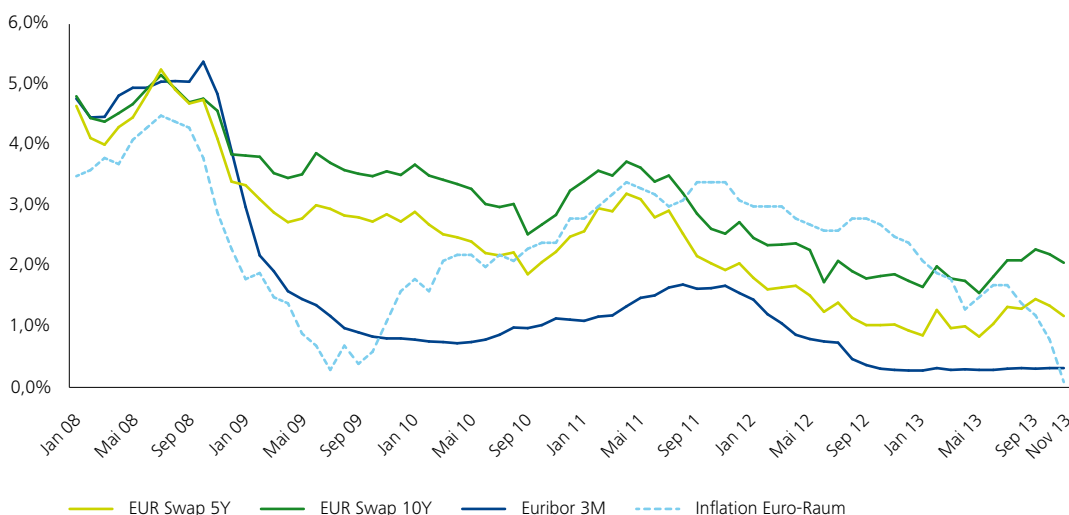
Das endlose Zinstal

Betrachtet man die Schwankungen bei den Langfristzinsen und die Zinsentwicklungen der vergangenen Zinszyklen, sollten Investoren ebenso viel Augenmerk auf die optimale Zinssicherungsstrategie legen wie auf das Aushandeln sonstiger Kreditkonditionen.

Die derzeitigen niedrigen Zinsen sind maßgeblich politisch bestimmt und die Inflation liegt deutlich unter dem geltenden politischen Inflationsziel von 2%.

Noch vor rund zwei Monaten schien sich der ansteigende Zinstrend seit April dieses Jahres zu festigen, nun wiederum hat EZB-Chef Draghi eine weitere Zinssenkung veranlasst. Ein Ende des Zinstals hat sich scheinbar erneut verschoben. Dennoch war die Reaktion auf die Zinssenkung im langfristigen Bereich weniger stark als vielleicht erwartet. In kleinen Schritten, aber fast unmerklich, haben die Swapsätze ihre historische Talsohle durchschritten und weisen nun einen stabilen Trend auf. Sie sind jetzt immer noch auf einem historisch niedrigen Niveau, keine Frage. Aber im Vergleich zum Anfang des Jahres liegen die Swapsätze im Mittel gut 30 bis 40 Basispunkte höher. Die Zinsentwicklung sollte von potentiellen Investoren aufmerksam beobachtet werden. Im Mai 2011 waren die Werte des EUR Swap 10Y bei 3,5%, was gegenüber dem heutigen Zeitpunkt einen

Abb. 3 – EURIBOR- und Swap-Kurve zeigen die Dynamik der Zinsmärkte



Quelle: Bloomberg und Eurostat, Stand: 01. November 2013

Aufschlag von 150bps entspricht. Diese 150bps können für potenzielle Kreditnehmer maßgeblich sein, zwischen einer Covenant Verfehlung und der optimalen Umsetzung der Investitionsplanung.

Es gilt daher trotz des scheinbar andauernd niedrigen Zinsumfeldes eine klare Zinssicherungsstrategie zu erarbeiten, in Abhängigkeit der Notwendigkeit und Fristigkeit im Einklang zur jeweiligen Geschäftsstrategie.

Das Finanzierungsumfeld in Deutschland wird sich weiterhin positiv entwickeln.

Fazit

Das Finanzierungsumfeld in Deutschland wird sich weiterhin positiv entwickeln.

Kreditnehmer sollten auf die steigenden Anforderungen der Kreditgeber eingehen und sich optimal für die Finanzierungsverhandlung vorbereiten.

Investoren sollten in der Finanzierung auch das Gespräch mit alternativen Kapitalgebern suchen, da diese sich langfristig im deutschen Markt etablieren werden.

Zudem sollten Investoren eine klare Handlungsstrategie in Bezug auf Zinskosten umsetzen, sodass der Fokus des Investors auf dem Management der Immobilie verbleibt.

Über Deutschlands Grenzen hinaus

Unternehmen, die international tätig sind, werden sehr wahrscheinlich im Laufe ihrer Entwicklung mit einer internationalen Standortentscheidung konfrontiert werden.

Solch eine Entscheidung zu treffen, ist eine Herausforderung: Es kann zahlreiche Standortoptionen geben und die Wahl eines falschen Standortes kann langfristig erhebliche Auswirkungen auf ein Unternehmen haben. Noch komplizierter wird die Entscheidungsfindung dadurch, dass Unternehmen heutzutage im „Global Village“ tätig sind und sich der Konkurrenz von internationalen Wettbewerbern stellen müssen, die vergleichsweise fundierte Standortvorteile haben könnten.

Die Globalisierung Deutschlands

Laut Financial Times haben in der Zeit von 2007 bis 2013, 3.100 deutsche Unternehmen operative Standorte international etabliert. Obwohl diese Zahl nur indikativ ist, verweist sie auf die ständig wachsende Internationalisierung der deutschen Unternehmen.

Berichten zufolge führen diese internationalen Investitionen zur Schaffung von mehr als 1,1 Millionen Arbeitsplätzen und zu einem Investitionsvolumen von über 330 Milliarden EUR. Zielländer für deutsche Auslandsinvestitionen waren die Vereinigten Staaten, China und das Vereinigte Königreich, mit einem bemerkenswerten Anstieg in Spanien, Mexiko und der Türkei innerhalb der letzten drei Jahre. Im gleichen Zeitraum, so die Financial Times, haben ausländische Unternehmen rund 200.000 Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen.

Globale Trends und Ausblicke

Global gesehen gab es in den letzten zehn Jahren einen kontinuierlichen Rückgang von Standortentscheidungen in den sogenannten Industrieländern. Tatsächlich weist die UNCTAD in ihrem 2013 erschienenen „World Investment Report“ darauf hin, dass im Jahr 2012 zum ersten Mal die ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in Entwicklungsländer (wie China) die FDI in entwickelte Länder überholten. Der Report zeigte auch, dass Unternehmen aus Entwicklungsländern die wichtigsten Investoren in Schwellenländern waren.

In den vergangenen fünf Jahren haben 3.100 deutsche Unternehmen internationale Standorte gegründet.

Dieser Trend wird voraussichtlich fortbestehen. Eine im Jahr 2013 durchgeführte Umfrage der Economist Intelligence Unit hat herausgefunden, dass – obwohl Entscheidungsträger in Unternehmen weltweit sagen, dass Westeuropa und Nordamerika in deren grenzüberschreitenden Aktivitäten in den nächsten zwei Jahren immer noch eine entscheidende Rolle spielen werden – das Interesse für andere Regionen, besonders im asiatisch-pazifischen Raum und Lateinamerika, schnell wachsen wird. Die Botschaft an deutsche Unternehmen liegt auf der Hand.

Drei Fragen, bevor Sie beginnen

Um sicherzustellen, dass eine Standortwahl richtig getroffen wird, müssen Entscheidungsträger die wichtigsten zugrunde liegenden Treiber bestimmen, entsprechend ihrem Bedürfnis nach alternativen Standorten zu schauen:

- Verfolgen wir neue Märkte?
- Wollen wir näher an wichtigen Ressourcen sein?
- Wollen wir unsere Kosteneffizienz verbessern?

In der Regel werden Unternehmen versuchen, eine Kombination der oben genannten strategischen Ziele zu erreichen. Dabei ist es wichtig, Prioritäten zu setzen, um Länder, Regionen und Städte zu identifizieren, die als neue Standorte in Frage kommen.

Schritte für eine erfolgreiche Standortentscheidung

Wie unten illustriert, gibt es im Grunde sieben Schritte im Standortauswahlprozess. Im Folgenden werden die ersten vier Schritte dargestellt.

Abb. 1 – Best Practice: Schritte & Ergebnisse

Strategischer Kontext und Projektdefinition
Vision, kritische Erfolgsfaktoren, Suchgebiet

Erstscreening
Long List

Operationale Bewertung
Realisierbare Optionen

Finanzielle Bewertung
Beste Kandidaten

Besuche, Besichtigung/Due Diligence
Finalisten

Verhandlungen
Top-Standort

Abschluss
Start



Elias van Herwaarden
EMEA Service Leader,
Global Location &
Facility Services
Tel: +32 (0)49 559 4983
evanherwaarden@
deloitte.com

Schritt 1: Strategischer Kontext und Projektdefinition

Dies ist der wichtigste Schritt der Standortentscheidung, da er den Grundstein weiterer Auswahlbemühungen legt. Die Entscheidungsträger sollten versuchen zu visualisieren, in welcher Weise der neue Standort zu den breiter gefassten Unternehmenszielen und allgemeinen Zielen beitragen wird. Darüber hinaus sollten Sie Kriterien bestimmen, auf Basis derer mögliche Standorte analysiert werden, während zwischen kritischen Kriterien (oder „Knock-out-Faktoren“), wichtigen und wünschenswerten Kriterien unterschieden wird. Diese Standortkriterienliste spielt eine essenzielle Rolle in der Entscheidung, ob diese Standorte in das anfängliche Suchgebiet mit aufgenommen werden oder nicht. Einige Unternehmen zum Beispiel benötigen Direktflüge von dem neuen Standort zu anderen bestehenden Geschäftseinheiten. Für andere kann die Nähe zu einem Hafen oder die Verfügbarkeit bestimmter Sprachkenntnisse der „Knock-out-Faktor“ sein. Die zeitliche Planung bis zur Umsetzung kann auch ein Entscheidungsfaktor sein, welcher die Wahl auf die Standorte eingrenzt, in denen es für das Unternehmen möglich ist, schnellstmöglich funktional zu sein.

Schritt 2: Erstes Screening

In dieser Phase der Analyse ist es das Ziel, das anfängliche Suchgebiet effizient auf eine überschaubare Liste von praktikablen Optionen zu reduzieren. Solch eine Liste umfasst in der Regel sechs bis acht mögliche Standorte. Dazu müssen die Verantwortlichen überprüfen, inwieweit die unter Berücksichtigung stehenden Standorte die Schwelle der kritischen Kriterien erreichen.

Schritt 3: Operative und finanzielle Evaluierung

Dieser Schritt hat die Liste als Fokus mit dem Ziel, die Hauptstandortkandidaten herauszukristallisieren. Während die anfängliche Bemühung des Screenings eher oberflächlich verläuft, ist das Hauptaugenmerk von Schritt 3 auf Tiefe und Detail gerichtet. Dies erfordert eine ernsthafte Untersuchung aller Kriterien, die zu Beginn des Prozesses identifiziert wurden. Eine Hauptaufgabe ist es, relevante Datenpunkte zu entwickeln und Sachinformationen herauszuarbeiten, anstatt sich auf subjektive und qualitative Ratings zu verlassen.

Schritt 4: Standortbesichtigungen/Due Diligence

Wenn die vorhergehenden Schritte überwiegend durch Dritte (z.B. einen Standortberater) durchgeführt werden könnten und weniger Engagement der Unternehmen erfordern würden, ist es wichtig für das Unternehmen seine eigene Zeit und Ressourcen in den Standortbesichtigungen/Due-Diligence-Schritt zu investieren. Bei Deloitte untergliedern wir diesen Schritt in zwei Teilschritte: Standortbesuche durch die Geschäftsleitung, um den Buy-in von den Top-Entscheidern sicherzustellen, und Due Diligence, die aus einer detaillierten Standortuntersuchung besteht, um zusätzliche Erkenntnisse für die Wahl des optimalen Standortes zu erlangen.

Damit die vorhergenannten Schritte zu einem Erfolg führen, sollten Unternehmen nach unserer Erfahrung die folgenden Richtlinien beachten:

- Seien Sie realistisch in der Zielsetzung: Falls die internationale Erfahrung Ihres Unternehmens eher bescheiden ausfallen sollte, dann ist die Bestimmung von Standorten am anderen Ende der Welt vielleicht nicht der erste internationale Schachzug, den Sie unternehmen sollten.
- Seien Sie offen für Standorte, die zu Prozessbeginn einbezogen werden. Erfahrungsgemäß geht die Auswahl mit der Abschaffung von Standortoptionen einher. Beispielsweise haben wir festgestellt, dass rund 70% der Unternehmen, die von Deloitte in der Auswahl beraten werden, Standorte auswählten, die vor der Beratung durch Standortauswahlexperten nicht berücksichtigt wurden.
- Führen Sie eine aussagekräftige Standortanalyse durch. Eine Entscheidung, sobald implementiert, kann nur durch erhebliche Mehrkosten rückgängig gemacht werden. Um die Aussagekraft zu verbessern, sollten andere Unternehmen, die bereits solch eine Analyse durchgeführt haben, als Orientierungshilfe dienen und auch Fachressourcen sollten herangezogen werden.
- Binden Sie während des gesamten Prozesses alle Interessensgruppen mit ein. Eine Standortentscheidung wird weitreichende Auswirkungen im gesamten Unternehmen haben. Um die Akzeptanz der Entscheidung zu gewährleisten, ist es wichtig, die Geschäftsführer, die verschiedene Geschäftsfunktionen innehaben und von der Entscheidung betroffen sind, mit einzubinden.
- Besuchen Sie mehrere Male die Standortfinalisten mit multidisziplinären/multihierarchischen Delegationen.
- Unterhalten Sie sich mit vielen ortsansässigen Parteien, z.B. anderen internationalen Unternehmen, um eine realistische Sicht des potenziellen neuen Standortes zu erlangen. Zu den ortsansässigen Parteien zählen z.B. internationale Unternehmen, Personalagenturen, Steuer- und Rechtsexperten, lokale Behörden, Gewerkschaften und Auswanderer, die in dem Gebiet leben.

Seien Sie realistisch in der Zielsetzung und aufgeschlossen bei den zu überprüfenden Standorten.

Systemgestützte Korrektur von Vorsteuerbeträgen bei Immobilienunternehmen

In der Praxis ergeben sich bei Immobilienentwicklung, -vermietung und -veräußerung häufig Schwierigkeiten bei der korrekten Ermittlung des Vorsteuerabzugs („Vorsteuerschlüsselung“, § 15 Abs. 4 UStG) und bei späteren Vorsteuerkorrekturen (§ 15a UStG).

Grund dafür ist nicht nur die komplexe Ausgestaltung der umsatzsteuerlichen Regelungen, sondern auch die Vielzahl von benötigten Daten aus ganz unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens. Die Regelungen zum Vorsteuerabzug sowie dessen Berichtigung unterstellen, dass die Unternehmen Daten aus verschiedenen Abteilungen zusammentragen und miteinander abgleichen können. In der Regel ist jedoch davon auszugehen, dass Verfügbarkeit und Qualität der Daten dabei teils erheblich variieren. Involvierte Bereiche können bspw. das Portfolio-, Mietvertrags-, Facility- und Assetmanagement, die Instandhaltungs- und Modernisierungsabteilung, die Anlagenbuchhaltung oder auch die Projektentwicklung sein. Um „bösen“ Überraschungen vorzubeugen, bieten sich technische Lösungen an, die vorhandene Daten aufgreifen und strukturiert aufbereiten sowie die Ergebnisse transparent darstellen und sicher ablegen.

Unterstützung durch systemseitige Abbildung

Es existieren am Markt unterschiedliche Systemanbieter zur Abbildung der zuvor dargestellten steuerlichen Sachverhalte. In diesem Zusammenhang zeigen Erfahrungswerte aus der Praxis jedoch, dass viele etablierte ERP-Systeme den gewünschten Funktionsumfang nicht

ausreichend abbilden. Diesem Bedarf folgend und aus dem Anspruch heraus, eine fachlich fundierte, aber gleichzeitig schlanke und transparente Datenbanklösung bereitstellen zu können, wurde das Portfoliomanagementsystem innosys von Deloitte um ein entsprechendes webbasiertes Tax-Modul erweitert.

Ziel ist es, alle erforderlichen Daten automatisiert und reproduzierbar zu sammeln und derart zu strukturieren, dass alle Vorsteuerschlüssel nach einer einheitlichen Logik ermittelt werden können. Mit deren Hilfe kann dann sowohl der aktuelle wie auch zukünftige Vorsteuerabzug und Korrekturbedarf je Berichtigungsobjekt kalkuliert werden. Mithilfe entsprechender Auswertungsmöglichkeiten ergeben sich so im Ergebnis eine nachvollziehbare Darstellung und Dokumentation der erforderlichen steuerlichen Sachverhalte nach § 15a UStG.

Ein nicht unerheblicher Mehrwert ist demnach die Planbarkeit von Zuflüssen bzw. Abflüssen liquider Mittel über den gesamten Berichtszeitraum aller Berichtigungsobjekte. Zukünftige Zahlungsansprüche oder resultierende Verbindlichkeiten können unter Beachtung von Diskontierungsvorschriften dargestellt werden. Zudem ist es möglich, über manuelle oder parametrisierte bzw. teilautomatische Eingriffe in die zukünftigen Vorsteuerschlüssel Auswirkungen von Ankauf, Veräußerung, Neubau etc., aber auch von Wechseln zwischen steuerpflichtiger und steuerfreier Vermietung zu simulieren. Das kann dazu beitragen, betriebswirtschaftliche Entscheidungen besser zu fundieren.



Dr. Michael Pannen
Partner
Tel: +49 (0)211 8772 2513
mpannen@deloitte.de



Tobias Piegeler
Senior Manager
Tel: +49 (0)211 8772 4154
tpiegeler@deloitte.de



Daniel Klückmann
Consultant
Tel: +49 (0)211 8772 2605
dklueckmann@deloitte.de

Abb. 1 – Systemkomponenten und Datenfluss

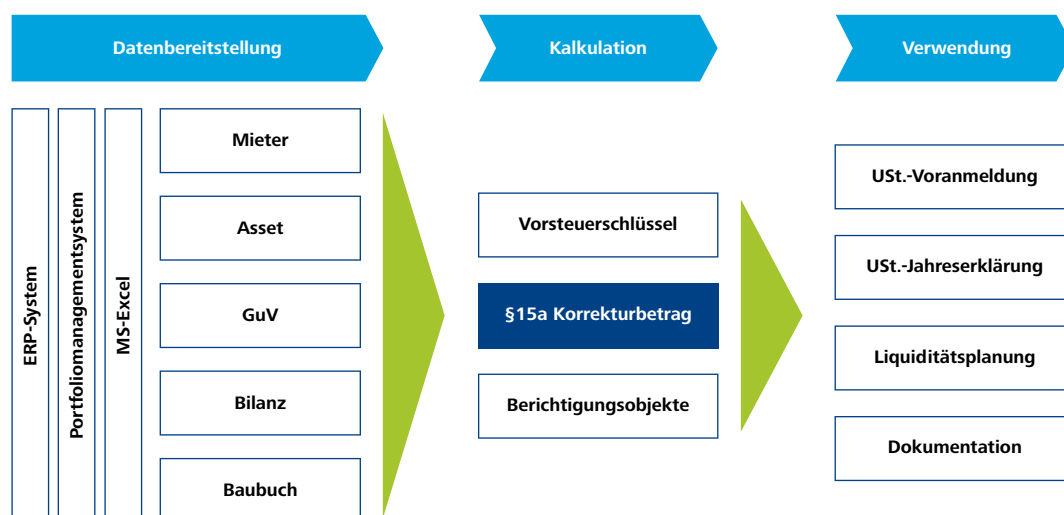


Abbildung von Dokumentationsanforderungen

Neben den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen dient die innosys-Erweiterung auch den originär steuerlichen Dokumentationsanforderungen. Nicht selten kommt es bei Außenprüfungen zu erheblichen Steuernachforderungen im Bereich der Umsatzsteuer, weil Berechnungen zu Vorsteuerschlüsseln generell fehlen oder von der Finanzverwaltung nicht anerkannt werden. Zu beobachten ist zudem, dass die Vorsteuerkorrektur im weiteren Verlauf nicht ermittelt wird und Daten bei Vermietungs- oder Verwendungsabsichtsänderungen nicht oder nur unzureichend dokumentiert werden. Je nachdem wie lange die Besteuerungszeiträume zurückliegen, fallen noch erhebliche Verzinsungen an. Eine systemseitige Ermittlung von Vorsteuerschlüsseln sowie der (unveränderlichen) Ablage kann solchen Auswirkungen vorbeugen.

Für die Ermittlung von Flächenschlüsseln ist es daher zwingend nötig, alle räumlich abtrennbaren Mieteinheiten systematisch zu erfassen und in eine Objekthierarchie zu bringen. So ist eine Mieteinheit Teil eines Gebäudes, das wiederum Teil einer Verwaltungseinheit ist, die ihrerseits Teil eines Quartiers sein kann. Dies ist bis auf die höchste Ebene des Gesamtunternehmens fortzuführen. Diese Hierarchie kann von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich sein und ist in der Regel bereits in den bestehenden ERP-Verwaltungssystemen angelegt. Für Zwecke der Schlüsselung von Eingangsleistungen lässt sich diese Hierarchie nutzbar machen.

Die gesamten Regelungen zum Vorsteuerabzug stellen nicht nur hohe Anforderungen an den Steuerexperten, sondern erfordern auch ein hohes Maß an Aufmerksamkeit durch die operativen Unternehmensbereiche.

Treibende Kraft aus der Gesetzgebung – Vorsteuerabzug nach § 15 UStG

Immobilienunternehmen, soweit sie Gewerbeimmobilien steuerpflichtig vermieten, können nach § 15 UStG grundsätzlich Vorsteuerbeträge auf Eingangsumsätze (bspw. Fassadensanierung) insoweit von der Umsatzsteuerschuld abziehen, als die Eingangsumsätze zumindest teilweise steuerpflichtigen Ausgangsumsätzen zugeordnet werden können.

Für die notwendige Zuordnung von Eingangsleistungen bei gemischt genutzten Gebäuden stellt nach derzeitigem Stand eine Aufteilung nach Flächen die einzige (akzeptierte) sachgerechte Schätzung dar. Für leerstehende Flächen ist die Verwendungsabsicht entscheidend.

Berichtungszeitraum	Umsatzsteuer	Vorsteuer	Korrektur	Anzahl
01.01.2012 - 31.12.2012	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2013 - 31.12.2013	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2014 - 31.12.2014	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2015 - 31.12.2015	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2016 - 31.12.2016	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2017 - 31.12.2017	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2018 - 31.12.2018	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2019 - 31.12.2019	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2020 - 31.12.2020	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2021 - 31.12.2021	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2022 - 31.12.2022	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2023 - 31.12.2023	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2024 - 31.12.2024	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2025 - 31.12.2025	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2026 - 31.12.2026	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2027 - 31.12.2027	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2028 - 31.12.2028	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2029 - 31.12.2029	100,00%	100,00%	0,00%	1
01.01.2030 - 31.12.2030	100,00%	100,00%	0,00%	1

Treibende Kraft aus der Gesetzgebung – Vorsteuerkorrekturen nach § 15a UStG

Die zweite wesentliche Herausforderung zum Vorsteuerabzug ist die Korrekturvorschrift des § 15a UStG. Der erstmalige Vorsteuerabzug bleibt bei längerfristig genutzten Wirtschaftsgütern nicht endgültig, sondern ist ggf. zu berichtigen. § 15a UStG bestimmt, dass „Berichtigungsobjekte“ über fünf bzw. bei Grundvermögen über zehn Jahre einer Vorsteuerberichtigung unterliegen, soweit sich deren umsatzsteuerliche Verwendung ändert. Berichtigungsobjekte sind im Wesentlichen Grundstücke/Gebäude, können bspw. aber auch weitere Anlagevermögensgegenstände sein (z.B. Fahrzeuge).

Neben den nach bilanziellen Gesichtspunkten identifizierbaren Berichtigungsobjekten kennt das Umsatzsteuerrecht weitere Berichtigungsobjekttypen. Ist ein einfacher Fassadenanstrich handelsrechtlich, und wohl auch ertragsteuerlich, ein in der Regel sofort abziehbarer Erhaltungsaufwand (der somit nicht in der Bilanz ausgewiesen wird), ist er gleichwohl ein Berichtigungsobjekt im Sinne des § 15a UStG mit einem Berichtigungszeitraum von bis zu zehn Jahren.

Bei der Bestimmung eines Berichtigungsobjektes reicht es somit steuerrechtlich nicht aus, nur das Bilanzvermögen zu betrachten, sondern es sind darüber hinaus auch Daten aus der laufenden GuV zu ziehen, welche entsprechend zu bündeln und in einer „Berichtigungsobjektdatenbank“ zu erfassen sind.

Ändert sich der Vorsteuerschlüssel für ein Berichtigungsobjekt (z.B. aufgrund des Wechsels von steuerpflichtiger zu steuerfreier Vermietung oder umgekehrt), wird dieser mit dem Vorsteuerschlüssel verglichen, der im Moment des Leistungsbezugs gegolten hat. Die Differenz aus den

Quoten multipliziert mit der anteiligen Vorsteuer auf den Rest-Berichtigungszeitraum ergibt die Korrektur. Das gilt solange wie der Berichtigungszeitraum ab der Änderung noch läuft. Ändert sich der Vorsteuerschlüssel wiederholt, gilt dieser fortan.

Bei der Bestimmung eines Berichtigungsobjektes reicht es somit steuerrechtlich nicht aus, nur das Bilanzvermögen zu betrachten, sondern es sind darüber hinaus auch Daten aus der laufenden GuV zu ziehen.

Administrative Umsetzung

Die beschriebenen Regelungen zum Vorsteuerabzug unterstellen, dass die Verwaltung des betreffenden Unternehmens die benötigten Daten aus den verschiedenen Verantwortungsbereichen reproduzierbar bereitstellt, um diese miteinander abgleichen zu können. Die Herausforderung besteht wie zuvor beschrieben darin, die Daten so zu erfassen und zu pflegen, dass sie miteinander abstimbar und für umsatzsteuerliche Zwecke verwendbar sind. Dazu muss u.a. aus Daten der GuV, der Anlagenbuchhaltung, des Umlaufvermögens, der Mietvertragsdatenbank sowie dem Baubuch eine Vorsteuerschlüssel- und Berichtigungsobjektdatenbank generiert werden. Sodann kann jedem Berichtigungsobjekt ein über den Zeitverlauf variabler Vorsteuerschlüssel zugeordnet werden. Im Ergebnis ist es somit möglich, den erstmaligen Vorsteuerabzug zu ermitteln und für den restlichen Berichtigungszeitraum die erforderlichen Korrekturen vorzuhalten. Diese Daten finden dann Einfluss in die USt-Voranmeldungen und die USt-Jahreserklärung.

Real Estate GIS Analytics – Informationsgewinn durch Geo-Analyse von Immobilien-

daten



Tobias Piegeler
Senior Manager
Tel: +49 (0)211 8772 4154
tpiegeler@deloitte.de



Alexander Block
Senior Consultant
Tel: +49 (0)30 25468 152
ablock@deloitte.de



Juri Glukowski
Consultant
Tel: +49 (0)30 25468 117
jglukowski@deloitte.de

Längst hat sich die Verwendung geografischer Informationen und entsprechend aufbereiteter Kartendienste im Alltag etabliert.

Die Geschwindigkeit der technologischen Entwicklung, die wachsende Verfügbarkeit entsprechender Endgeräte und Apps sowie die stetig steigende Nachfrage nach Informationen, die schnell und ortsungebunden verfügbar sein sollen, prägen mittlerweile unseren Alltag in entscheidender Form. Kartendienste und Navigation sind bei Weitem nicht mehr auf ihren Nutzen für PKW im Straßenverkehr beschränkt, sondern erfreuen sich dank geografisch angereicherter Suchergebnisse im Internet bzw. einer Vielzahl einfach zu bedienender Apps für mobile Endgeräte einer weit verbreiteten Anwendung und sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken.

Damit ergibt sich auch im Kontext des immobilienwirtschaftlichen Einsatzes eine stetig steigende Nachfrage nach diesen verfügbaren Technologien. Lag der ausschließliche Fokus in den letzten Jahren noch auf der Geocodierung des eigenen Immobilienbestandes (Vortortung von postalischen Adressen) sowie der geografischen Visualisierung von Immobiliendaten, hat sich der Bedarf dahingehend konkretisiert, dass kartografische Dienste und Geodaten auch zur Erzeugung neuer Informationen herangezogen werden sollen, welche die strategische Entscheidungsfindung direkt unterstützen und auf herkömmlichen Wegen (z.B. MS Excel) nicht abgeleitet werden können. Hier geraten klassische Auswertungsmethoden im Portfolio- und Asset-Management schnell an ihre Grenzen, insbesondere wenn es um Fragestellungen bezüglich des Raumbezuges geht. Dies trifft z.B. auf die Überprüfung von Lagekriterien oder Marktmieten in der direkten Umgebung einer Immobilie zu.

Verbindet man nun auf dieser Basis die heute verfügbaren Technologien von geografischen Informationssystemen (GIS) und immobilienwirtschaftlichen Portfoliomanagementsystemen (PMS), können tieferegehende Analysen und die Schaffung zusätzlicher Informationen eine fundierte und vor allem objektivierte Entscheidungsfindung sicherstellen, die einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bietet.

Schaffung neuer Informationen zur Entscheidungsunterstützung

Die Automatisierung der Geocodierung durch automatisierte (Web-)Dienste sowie die Verwendung unterschiedlicher Kartenmaterialien und Geoinformationen führen dazu, dass neue Informationen erzeugt und kontextspezifisch ausgewertet werden können. So sind in diesem Zusammenhang vermietungsfördernde Maßnahmen für das Portfoliomanagement, aber auch die Plausibilisierung von Vertragsdaten im Liegenschafts- und Facility Management (z.B. Außenflächen für Winterdienste, Baumkataster) zur Kostenkontrolle zu nennen.

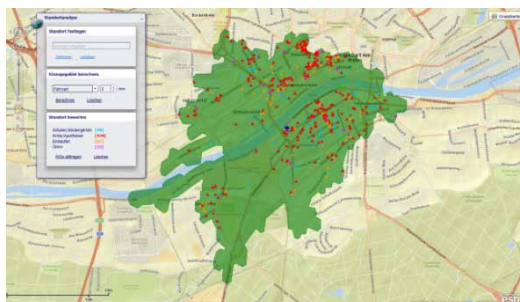
Darüber hinaus verzeichnen wir einen steigenden Bedarf, lagespezifische Risikokriterien über entsprechende Geoinformationen zu visualisieren und somit in den räumlichen Bezug zum eigenen Immobilienbestand zu bringen. So können z.B. Fluglärm- und Überschwemmungskarten für den eigenen Bestand als Auswertungshilfe dienen, mögliche Risiken zu identifizieren, welche dann wiederum im Scoring-Modell zur Strategiefindung angesetzt werden oder aber auch als objektspezifischer Risikoaufschlag auf den Diskontierungszins oder zur Ausdifferenzierung der Marktmiete bei der internen Immobilienbewertung einfließen können. Schließlich lässt sich über eine geografische Auswertung von Niederschlagsmengen und Informationen zum Kanalnetz die Instandhaltungsplanung in Ballungszentren unterstützen (bspw. Überflutung von Kellerräumen durch ein zu stark ausgelastetes Kanalnetz).



78% Projektanteil
der Systemimplementierungen im Portfoliomanagement umfassen kartografische Darstellungen und geografische Analysen.

Die tiefe Durchdringung von Geo- informationen und alltagstauglichen kartografischen Diensten über (mobile) Webanwendungen führt nun auch zu einer intensivierten Nachfrage von Geo-Analysen im Businesskontext.

Einen zentralen Auswertungsbereich im Portfoliomanagement stellen jedoch die Lageeinschätzung und insbesondere die direkte Umfeldqualität einer Immobilie dar. Diesbezüglich ist der Trend erkennbar, dass zusätzlich zur kartografischen Darstellung der eigenen Bestände auch eine „Drive-Time-Analyse“ verstärkt nachgefragt wird. Damit wird z.B. im Umkreis einer Immobilie anhand frei konfigurierbarer Kriterien, wie Entfernung, Fahrzeit oder Luftweg, nach verfügbaren „Points of Interest“ (POI) gesucht. Anhand dieser zusätzlich neu erzeugten Informationen können die Umfeldqualität objektiv eingeschätzt und das Objektscoreing verfeinert werden.



Dynamische Sichten von POI anhand einer Umkreis- oder Fahrzeitanalyse

Die Auswertung nach POI ist zwar nicht grundlegend neu, stand aber bisher nicht in einer ausreichend effizienten und kostenoptimierten Lösung zur Verfügung. Bisher mussten z.B. Daten zur Einschätzung von Lage- und Umfeldbewertungen bei externen Dienstleistern angefragt und bezahlt oder aufwendig manuell und somit subjektiv erhoben werden. Die objektive und automatisiert verfügbare Analyse, wie viele POIs (z.B. Schule, Kindergarten, Arzt, Supermarkt, Bushaltestelle etc.) im Bereich einer bestimmten Fahrzeit eines Objektes liegen, stellt eine wesentliche Information zur Identifizierung vermietungsrelevanter Kriterien sowie zur Risikoeinschätzung einer Immobilie dar. Mittels Geoprocessing kann der Prozess zur Erhebung der dazu erforderlichen Daten automatisiert werden.

Ein weiterer möglicher Anwendungsfall von Drive-Time-Analysen ist die Auswertung von vergleichbaren Mietseraten aus Immobilienscout24 („Comparables“), die in einem bestimmten Umkreis um die eigene Immobilie auf der Karte dargestellt werden und so eine objektspezifische und um geografische Besonderheiten angereicherte Mietpotenzialanalyse ermöglichen.

Flexibilität durch alternative Betreibermodelle der zugrunde liegenden GIS-Technologie

Das Geoinformationssystem ArcGIS aus dem Hause ESRI stellt dabei die technologische Grundlage für die Bereitstellung aller geografischen Informationen dar. Hierzu werden zwei Betreibermodelle angeboten:

Das Server-Modell ist durch die Installation eines Servers im firmeneigenen Netz gekennzeichnet und setzt einen fachkundigen Mitarbeiter für alle GIS-Fragen voraus. Dieses Modell ist besonders dann geeignet, wenn größere Bestände ausgewertet werden sollen. Über einen Festpreis ist Kostensicherheit gegeben. Außerdem bietet diese Variante einen umfangreichen Funktionsumfang und kann an andere Quellen, wie Portfoliomanagementsysteme, angebunden werden.

Das Cloud-Modell hingegen setzt auf eine serverbasierte Architektur in der Cloud. Hier werden Geoprocessing-Funktionen als Web-Dienste angeboten, die zeitlich und örtlich unabhängig sind und über die ESRI-Online-Plattform genutzt werden können. Ein Server im eigenen Netzwerk ist somit nicht notwendig – jedoch bietet die Online-Plattform weniger Funktionen bzw. Dienste an.

Für Unternehmen, die einen schnellen Weg zu einer GIS-Lösung bevorzugen, ist das Cloud-Modell deutlich besser geeignet, da dieses ohne eigene Infrastruktur und Fachmitarbeiter auskommt. Die Kosten für die Grundgebühr zur Nutzung der ArcGIS-Online-Umgebung sowie die per Transaktion anfallenden Gebühren sind dabei zudem sehr überschaubar.

Ein zentraler Auswertungsbereich im Portfoliomanagement stellt jedoch die Lageeinschätzung und insbesondere die direkte Umfeldqualität einer Immobilie dar.

innoMaps, das Geo-Modul der Real-Estate-Performance-Management Lösung innosys von Deloitte, verbindet Geoinformation und Immobiliendaten als Web-Frontend und setzt auf die zuvor dargestellten ESRI-Technologien auf. Dabei werden die GIS-Komponenten um Daten und Funktionen aus Portfoliomanagement und Planung ergänzt und in einen räumlichen Bezug gesetzt. Dies eröffnet dem Anwender erweiterte Möglichkeiten zur Analyse und Informationsdarstellung. Durch die standardisierten Komponenten des innosys-Frameworks von Deloitte ist eine kostenoptimierte und effiziente Einführung von innoMaps möglich. Zur Nutzung der zuvor dargestellten Anwendungsfälle können mithilfe einer bidirektionalen Schnittstelle immobilienbezogene Daten aus dem Portfoliomanagementsystem zur Laufzeit mit dem ArcGIS-Server und der innoMaps-Oberfläche synchronisiert werden.

Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen – Änderungen durch neue BFH Rechtsprechung

Der Übergang der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger (§ 13b UStG) für Bauleistungen ist ein umsatzsteuerlicher „Dauerbrenner“ in der Immobilienbranche. Die Finanzverwaltung hat insbesondere Bauträger über Jahre hinweg in erhebliche Aufruhr versetzt und – wie die aktuelle Rechtsprechungsentwicklung erweist – ohne gesetzliche Grundlage in den Anwendungsbereich dieser Vorschrift „hineingezwängt“.

Wenngleich wir die von der Finanzverwaltung vertretene Auffassung, dass auch Bauträger in den Anwendungsbereich dieser Regelung fallen, stets für unzutreffend erachtet haben, kamen die Berater aufgrund des betragsmäßig hohen potenziellen Risikos (nachträgliche Entstehung einer Steuerschuld beim Bauträger, ohne hierfür mit der gebotenen Sicherheit einen Ausgleich vom Bauunternehmer zu erhalten) nicht umhin, den Unternehmen zur organisatorisch sehr aufwendigen Anwendung der Regelung zu raten, wenn die von der Finanzverwaltung postulierten Voraussetzungen erfüllt waren.

Mit Urteil vom 22.08.2013 (Az.: V R 37/10) hat der BFH nunmehr mit erheblicher Tragweite der Auffassung der Finanzverwaltung eine klare Absage erteilt.

Streitpunkt

Wesentlicher Streitpunkt war der Einbezug von Bauträgern in den Anwendungsbereich der Regelungen zum Übergang der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger im Falle von Bauleistungen. Widerstreitend zwischen der Finanzverwaltung und dem Berufsstand der steuerberatenden Berufe sowie den immobilienwirtschaftlichen (Spitzen-)Verbänden wurde dies insbesondere vor dem Hintergrund diskutiert, dass Bauträger Grundstücksumsätze als Lieferungen tätigen, diese jedoch nach § 13b Abs. 2 Nr. 3 UStG einem vom Anwendungsfall der Bauleistungen (§ 13b Abs. 2 Nr. 4 UStG) zu unterscheidenden eigenen Anwendungsfall des Übergangs der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger unterliegen (relevant nur bei Option zur Steuerpflicht, also nicht beim Verkauf von Wohnungen), zudem sie nicht die von § 13b Abs. 2 Nr. 4 UStG geforderten Kriterien für Werklieferungen erfüllen.

Mit hohem Druck hatte sich letztlich bundesweit die bedauerliche Gewissheit durchgesetzt, dass die Finanzverwaltung an ihrer verschärften Sichtweise festhalten und deren Umsetzung ohne (weitere) Übergangsregelung ab dem 01.01.2011 verlangen würde.

In der Folge wurde diese Rechtsauffassung der Finanzverwaltung in der Immobilienbranche (insbesondere bei Bauträgern) – vielfach mühsam – umgesetzt.

Entwicklung in der Rechtsprechung

Während des nationalen Verfahrensgangs hat der BFH dem EuGH entscheidungserhebliche Teilfragen zur Vorabentscheidung vorgelegt. Das Urteil des EuGH vom 13.12.2012 (Az.: C-395/11) hat zu der zwischenzeitlichen Einschätzung geführt, dass damit endgültig klargestellt sein sollte, dass neben den vorher schon unstreitig erfassten Generalunternehmern (Errichtung von Bauwerken auf fremdem Grund und Boden) auch Bauträger (Veräußerung von eigenem (bebautes) Grundbesitz) in den Anwendungsbereich des Übergangs der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger einzubeziehen sind. Allerdings hat der EuGH insoweit an den BFH zurückverwiesen, als dass dieser die Vorabentscheidung vor dem Hintergrund des übergeordneten Rechtsgrundsatzes der Rechtssicherheit nach Maßstäben deutschen Rechts einordnen sollte.

Entscheidung des BFH vom 22.08.2013

Unter Berücksichtigung einer Vorabentscheidung des EuGH (Urteil v. 13.12.2012, C-395/11) hat der BFH nun ganz aktuell mit seinem am 27.11.2013 veröffentlichten Urteil vom 22.08.2013 (Az.: V R 37/10) die Rechtsauffassung der Finanzverwaltung verworfen und die Umkehrung der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen im Einzelnen wie folgt konkretisiert:

Das vonseiten der Finanzverwaltung eingeführte Merkmal der „10%-Grenze“ hat keine gesetzliche Grundlage und ist zudem nicht mit dem übergeordneten Rechtsgrundsatz der Rechtssicherheit vereinbar.

Die Anwendung der Regelung des § 13b UStG für Bauleistungen darf entgegen der Auffassung der Finanzverwaltung nicht zur Disposition von Leistendem und Leistungsempfänger (insbesondere durch Aushändigung einer Freistellungsbescheinigung gem. § 48b EStG) stehen. Der Übergang der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger für Bauleistungen erfasst lediglich bauwerksbezogene Werklieferungen; d.h., erforderlich ist die Be-/Verarbeitung eines fremden Gegenstands. Ein Bauträger bebaut hingegen eigene Grundstücke und tätigt Grundstücksumsätze. Diese Abgrenzung (für Zwecke des Übergangs der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger bei Bauleistungen) zwischen Bauunternehmen (Werklieferungen) und Bauträgern (Grundstücksumsätze) nach der Verwendung der bauwerksbezogenen Werklieferung „auf der jeweiligen Bau-



Heiko Borberg

Senior Manager

Tel: +49 (0)40 32080 4962

hborberg@deloitte.de



Dr. Michael Pannen

Partner

Tel: +49 (0)211 8772 2513

mpannen@deloitte.de

Die Konsequenzen dieses Urteils sind für die Immobilienbranche äußerst weitreichend. Insbesondere bedarf es der Prüfung im Einzelfall, ob sich auf der Grundlage dieses Urteils und der verfahrensrechtlichen Vorschriften Steuererstattungsansprüche generieren lassen.

stelle“ gewährleistet nach Auffassung des BFH am ehesten eine rechtssichere Beurteilung.

Vor diesem Hintergrund kommt der BFH entgegen der Auffassung der Finanzverwaltung zu dem Ergebnis, dass Bauträger als Leistungsempfänger nicht vom Anwendungsbereich des § 13b UStG für Bauleistungen erfasst werden. In Fällen, in denen es zum Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen kommt, gilt dies nur für diejenigen (bezogenen) Bauleistungen, mit denen auch Bauleistungen (als Ausgangsumsatz) erbracht werden.

Konsequenzen/Ausblick

Die Konsequenzen dieses Urteils sind für die Immobilienbranche äußerst weitreichend.

Insbesondere bedarf es der Prüfung im Einzelfall, ob sich auf der Grundlage dieses Urteils und der verfahrensrechtlichen Vorschriften Steuererstattungsansprüche generieren lassen. Ein Bauträger, der den Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen angewendet hat, sollte noch nicht materiell bestandskräftige Umsatzsteuerveranlagungen (wohl in aller Regel nach § 164 AO) unter Berufung auf die aktuelle Entscheidung des BFH mit der Folge ändern können, dass er die zu Unrecht abgeführte Umsatzsteuer (zuzüglich Verzinsung) erstattet bekommt (Liquiditätsvorteil).

Um diesen möglichen Liquiditätsvorteil zu generieren, ist nach unserem Verständnis ein sofortiges Handeln möglich, jedoch gleichwohl nicht zwingend erforderlich.

Gerade vor dem Hintergrund der noch unklaren Reaktion der Finanzverwaltung und der sich abzeichnenden (erneuten) operativen Umsetzungsschwierigkeiten in Auseinandersetzungen mit Bauleistenden kann die weitere Entwicklung auch zunächst abgewartet werden. Bis zu einer offiziellen Stellungnahme der Finanzverwaltung (sei es durch Anschluss an das Urteil durch Veröffentlichung im Bundessteuerblatt, sei es durch Nichtanwendungserlass) sollte unseres Erachtens ein „faktisches Wahrecht“ dahingehend bestehen, dass eine Berufung sowohl auf die unverändert fortgeltenden Verwaltungsanweisungen als auch auf die Urteilsgrundsätze des BFH möglich ist. Von entscheidender Bedeutung ist es jedoch, dass verfahrensrechtlich die betroffenen Umsatzsteuerveranlagungen von Bauträgern zunächst offen gehalten werden. Ob „spiegelbildlich“ der Bauleister seinerseits verpflichtet ist, die bei damaliger Leistungserbringung an den Bauträger nach Maßgabe der aktuellen Rechtsprechung die eigentlich von ihm geschuldete Umsatzsteuer anzumelden und abzuführen, ist verfahrensrechtlich im Rahmen seiner eigenen Umsatzsteuerveranlagungen zu prüfen.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt könnte Vermietungsunternehmen betreffen, die teilweise Bauträgergeschäft betreiben. Bei diesen kam in der Vergangenheit der Ermittlung der sog. „10%-Grenze“ erhöhte Bedeutung zu, und es bestand in vielen Fällen das Risiko, dass auch diese Unternehmen den Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen anwenden mussten. Die Einordnung dieser Unternehmer als Bauleister hatte dann zur Folge, dass der Übergang der Steuerschuldnerschaft für alle bezogenen Bauleistungen durchzuführen war. Dies betraf also neben dem Bauträgerbereich auch die für den Vermietungsbereich bezogenen Bauleistungen („Infizierung“ des Vermietungsbereichs). Der Anwendungsbereich des Übergangs der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen dürfte sich für diese Unternehmen erheblich verringert haben. Ob und inwieweit Vermietungsunternehmen insbesondere vor dem Hintergrund des Wegfalls der „10%-Grenze“ in verschiedenen Sachverhaltskonstellationen noch den Übergang der Steuerschuldnerschaft für Bauleistungen anzuwenden haben, ist einzelfallbezogen zu prüfen.

Die Finanzverwaltung dürfte sich der weitreichenden Bedeutung der Entscheidung jedenfalls bewusst sein, sodass deren Reaktion mit Spannung abgewartet werden darf.

Umsatzsteuerliche Organschaft: (Kapitalistisch strukturierte) Personengesellschaften als Organgesellschaften

Die umsatzsteuerliche Organschaft ist ein häufig genutztes Instrument, mit dessen Hilfe (teilweise) nicht zum Vorsteuerabzug berechnigte Unternehmer (bspw. Wohnungswirtschaft) erhebliche Kostenbelastungen aufgrund nicht abziehbarer Vorsteuer auf konzerninterne Dienstleistungen bzw. Verrechnungen vermeiden (nicht steuerbare Innenumsätze) sowie Verwaltungsaufwand mindern können.

Voraussetzung für das Bestehen einer umsatzsteuerlichen Organschaft ist gem. § 2 Abs. 2 Nr. 2 UStG neben den drei Eingliederungsvoraussetzungen (finanziell, wirtschaftlich, organisatorisch) die geeignete Rechtsform der potenziellen Organgesellschaft. Dabei ist explizit gesetzlich geregelt, dass es sich bei der Organgesellschaft um eine juristische Person (i.d.R. Kapitalgesellschaft) handeln muss. Daraus folgte bisher, dass die im Übrigen steuerlich attraktive Rechtsform der Personengesellschaft (Möglichkeit der Vermögensübertragung ohne Grunderwerbsteuer und ohne Aufdeckung stiller Reserven) in der Praxis aufgrund umsatzsteuerlicher „Hemmnisse“ in ihren Einsatzmöglichkeiten eingeschränkt war.

Urteil des FG München

Mit seinem Urteil vom 13. März 2013 (Az.: 3 K 235/10) hat das Finanzgericht München jedoch eine bemerkenswerte Entscheidung gefällt. Demnach kann – entgegen dem eindeutigen Wortlaut der o.g. Vorschrift – zumindest auch eine GmbH & Co. KG (Hauptanwendungsfall der sog. kapitalistisch strukturierten PersG) umsatzsteuerliche Organgesellschaft sein.

In dem zugrunde liegenden Fall wurden zwei ursprünglich in das Unternehmen des Organträgers eingegliederte Kapitalgesellschaften in GmbH & Co. KGs umgewandelt. Die Finanzverwaltung sah die Voraussetzungen für das Vorliegen einer umsatzsteuerlichen Organschaft im Streitjahr als nicht mehr gegeben an und behandelte die von den beiden GmbH & Co. KGs erbrachten Leistungen an Gesellschaften des Organkreises als steuerbar und steuerpflichtig. Die dagegen gerichtete und seitens des FG München als begründet beurteilte Klage stützte der Organträger im Wesentlichen auf das Unionsrecht.

In seiner Entscheidung führt das FG München aus, dass § 2 Abs. 2 Nr. 2 S. 1 UStG zwar nach seinem eindeutigen Wortlaut die Anwendbarkeit der organschaftlichen Zurechnung auf juristische Personen als Organgesellschaft beschränke. Die Vorschrift sei jedoch – nachdem sich die Klägerin darauf berufen habe – unionsrechtskonform dahingehend zu erweitern, dass auch eine

(kapitalistisch strukturierte) PersG – im Urteilsfall in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG – in das Unternehmen eines Organträgers eingegliedert sein könne.

Unionsrecht maßgeblich für deutsche Umsatzsteuerregelungen

In Art. 4 Abs. 4 Unterabsatz 2 der im Streitjahr anwendbaren Sechsten Mehrwertsteuerrichtlinie (mittlerweile Art. 11 der Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie) wird den Mitgliedsstaaten das Wahlrecht eingeräumt, im jeweiligen Inland „[...] ansässige Personen, die zwar rechtlich unabhängig, jedoch durch gegenseitige finanzielle, wirtschaftliche und organisatorische Beziehungen eng miteinander verbunden sind, zusammen als einen Steuerpflichtigen zu behandeln“. Nach Ansicht des FG München setzen diese unionsrechtlichen Vorgaben ein Über- und Unterordnungsverhältnis zwischen Organträger und Organgesellschaft voraus, nicht jedoch ein bestimmtes Rechtsformerfordernis der Organgesellschaft. Die Vorschrift des § 2 Abs. 2 Nr. 2 UStG, die auf der genannten Richtlinie basiere, diene demnach der Feststellung, ob das erforderliche Über- und Unterordnungsverhältnis vorliegt.

Mit dem Grundsatz der Rechtsformneutralität (die Rechtsform des Steuerpflichtigen soll im Umsatzsteuerrecht grundsätzlich unerheblich sein) sei – so das FG München – die Beschränkung der Wirkung der Organschaft auf eine juristische Person als Organgesellschaft nicht vereinbar. Es komme vielmehr darauf an, ob die Beherrschung der Organgesellschaft möglich sei. Dies sei zumindest für eine (vom gesetzlichen Leitbild einer PersG abweichende) kapitalistisch strukturierte PersG (in der Regel: Geschäftsführungsbefugnisse ausschließlich bei juristischen Personen) der Fall.

Konsequenzen/Ausblick

Sofern der BFH die Entscheidung des FG München im Revisionsverfahren (Az.: V R 25/13) bestätigt, eröffnen sich insbesondere für die Immobilienbranche interessante Möglichkeiten.

Ausweitung auf andere PersG

Auf der Grundlage der Argumentation des FG München könnte eine umsatzsteuerliche Organschaft auch unter Einbezug weiterer (kapitalistisch strukturierter) PersG, bspw. einer sog. „Treuhand-KG“ oder einer „Zebra-Gesellschaft“, als Organgesellschaft vorliegen.



Harry Strelau

Manager

Tel: +49 (0)40 32080 4964

hstrelau@deloitte.de

Korrespondenz zu Ertragsteuern

Der Gestaltungsspielraum unter Einbezug von PersGs wird neben dem hier besprochenen Urteil des FG München z.B. auch durch das BFH-Urteil vom 19. September 2012 zu § 6 Abs. 5 EStG („(modifizierte) Einheits-theorie“ vs. „Trennungstheorie“) erweitert, indem die Anwendungsbereiche einer Buchwertfortführung bei Vermögensübertragungen auf die PersG durch die Rechtsprechung deutlich erweitert wurden. Nach einem Nichtanwendungserlass der Finanzverwaltung bleibt hier allerdings die weitere Rechtsentwicklung abzuwarten.

Abgrenzung zur Grunderwerbsteuer

Eine Übertragung der Urteilsgrundsätze des FG München auf die grunderwerbsteuerliche Organschaft ist u.E. (trotz der dem Gesetzeswortlaut nach identischen Voraussetzungen) nicht zulässig. Entscheidend sind dabei die EU-weite Harmonisierung und Reglementierung im Bereich der Umsatzsteuer, die im Bereich der Grunderwerbsteuer nicht erfolgt sind. Die Argumentation des FG München basiert nämlich gerade auf diesen übergeordneten unionsrechtlichen Vorschriften.

Unter entsprechender Ausgestaltung sollte vor diesem Hintergrund bspw. die Ausgliederung von Immobilienvermögen in PersG ertrag- sowie grunderwerbsteuerneutral unter gleichzeitiger Etablierung einer umsatzsteuerlichen Organschaft gelingen können.

Fazit

Das Urteil des FG München hat für die Praxis erhebliche Bedeutung. Da jedoch der eindeutige Gesetzeswortlaut gegen die Einbeziehung von PersGs als Organgesellschaften in den umsatzsteuerlichen Organkreis spricht, sollten sich Unternehmer, die PersGs als Organgesellschaften in den Organkreis integrieren möchten, auf das Unionsrecht berufen.

Abzuwarten ist – neben dem Revisionsverfahren vor dem BFH – aber auch die Reaktion der Finanzverwaltung sowie des Gesetzgebers.

Das Urteil des FG München hat für die Praxis erhebliche Bedeutung.

Praxishinweis

Vorbehaltlich einer Gesetzesänderung oder ablehnenden Reaktion der Finanzverwaltung könnte u.E. aufgrund des übergeordneten Unionsrechts in Kombination mit dem Gesetzeswortlaut des § 2 Abs. 2 Nr. 2 S. 1 UStG ein faktisches „Wahlrecht“ zur Nutzung der umsatzsteuerlichen Organschaft gegeben sein. Ein Organträger müsste dieses Wahlrecht jedoch wohl einheitlich für alle seine (kapitalistisch strukturierten) PersGs ausüben.

Hierauf basierend könnte es sich anbieten, USt-Anmeldungen/-Erklärungen in Konzernfällen mit GmbH & Co. KGs – ggf. auch rückwirkend – verfahrensrechtlich offenzuhalten.

Publikationen



CFO Survey 2/2013

Auch dieses Halbjahr wurde der Deloitte CFO Survey 2/2013 mit einer Rekordzahl von 157 Teilnehmern durchgeführt. Die Finanzvorstände deutscher Unternehmen haben ihre Einschätzung zur Zukunft der deutschen Wirtschaft abgegeben. Im letzten halben Jahr hat sich die positive Konjunktureinschätzung der deutschen CFOs weiter verfestigt. Über zwei Drittel sind optimistisch in Bezug auf die deutsche Konjunktur in den nächsten zwölf Monaten. Gleichzeitig sinkt die wahrgenommene Unsicherheit im wirtschaftlichen Umfeld deutlich, nicht zuletzt dank der Stabilisierung der Euro-Krise. Kaum ein CFO erwartet noch ein Auseinanderbrechen der Euro-Zone, sehr wenige ein Schrumpfen.

Kontakt: Dr. Alexander Börsch aboersch@deloitte.de



European M&A Construction Monitor

Die jährliche Veröffentlichung des Deloitte European M&A Construction Monitor gibt einen Einblick in die Entwicklung der M&A-Transaktionen in der europäischen Bauindustrie. Die Trends, die den Markt 2011 – 2013 charakterisieren, sind demnach Diversifikation, Internationalisierung sowie Maßnahmen zum Schuldenabbau.

Kontakt: Franz Klinger, fklinger@deloitte.de



Aktuelles Finanzierungsumfeld

Der Bericht gibt einen aktuellen Überblick über das Finanzierungsumfeld in Deutschland. Im Fokus stehen hierbei die Entwicklung der Marktzinsen und Refinanzierungszinsen sowie die Entwicklung des Geschäftsklimas und Kreditmarktes aus Sicht der deutschen Unternehmen, die als eine verlässliche Quelle für die zukünftige Entwicklung der deutschen Wirtschaft fungieren. Darüber hinaus werden in diesem Bericht die Stimmung der europäischen Banken bzgl. ihrer Kreditvergabe im Rahmen einer Umfrage der Europäischen Zentralbank und aktuelle Trends auf dem deutschen Immobilienmarkt eingefangen.

Kontakt: finanzierungsumfeld@deloitte.de



Hotel-Sentiment-Index 2014

Ziel der Umfrage war es einen Überblick über den Hotelimmobilienmarkt in Deutschland zu gewinnen. Es wurde die Einschätzung internationaler Hotelketten und Entwickler zu den Themenfeldern Marktentwicklung, Unternehmensentwicklung und Wachstumsperspektiven eingeholt. Die Online Befragung erfolgte anonym, in deutscher und englischer Sprache gemäß den Vorgaben des Europäischen Datenschutzgesetzes.

Kontakt: Kay Strobl, kstrobl@deloitte.de



Trimming the Sails for Growth: 2014 commercial real estate outlook, business transformation is key

Three-quarters into 2013, the Commercial Real Estate industry is marked by continued recovery in asset prices, transactions and capital availability. Asset prices are close to 2007 peaks in the major metropolitan markets and transaction activity has improved in the secondary markets. Debt markets have improved to a point where refinancing concerns have eased and there is less worry about the maturity schedule. In addition, private equity and international investor interest have increased in the U.S. CRE, with the region considered both the most stable as well as offering better overall returns relative to risk globally. This piece from the Center for Financial Services in the United States asks: can this recovery gain momentum as we move into 2014?

For further information contact: Gwen Nkambule, gnkambule@deloitte.co.za

This brochure is only available in English.

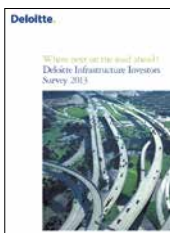


Deloitte on Africa – African Construction Trends Report 2013

The infrastructure development boom across Africa has attracted investments totaling US\$ 222.7bn spend on a total of 322 projects. In this second African Construction Trends Report, the focus was on continental construction trends for projects valued at more than US\$ 50 million on which construction began, but was not completed, before 1 June 2013. The top sectors, rated by investment value, are energy and power (36%), transport (25%), mining, real estate and water, followed by oil and gas. Africa, and indeed the world, is hard at work building, modernising and strengthening the African infrastructure inventory, which will lead to greater African self-sufficiency and global competitiveness.

For further information contact: gncambule@deloitte.co.za

This brochure is only available in English.



Deloitte Infrastructure Investors Survey 2013

From portfolio performance to the shifts in the competitive landscape, what is the state of the infrastructure investors sector today and how is it likely to evolve going forward? Read about all the latest trends in our new report. The third edition in this series provides an incisive and comprehensive analysis of the market today and predictions going forward. Drawing on interviews with a wide cross-section of investors and in-depth analysis of historical data, the report explores the major trends and drivers across the sector.

For further information contact: mszabo@deloitte.de

This brochure is only available in English.



EPRA Annual Report Survey 2012/13: Taking a leap forward

In conjunction with European Public Real Estate Association (EPRA), Deloitte UK developed this report based on the findings of the annual reports of 86 listed real estate companies across Europe. The survey results show a leap forward in results since last year. 18 companies achieved EPRA Gold awards compared to 15 last year, with 14 Silver awards and 11 Bronze. 43 awards were issued in total (2011/12: 33), representing 71 percent of the population by market capitalization.

For further information contact: mszabo@deloitte.de

This brochure is only available in English.



Commercial real estate: A catalyst to transform business and enhance profitability

Investment and development of commercial real estate can provide a tremendous opportunity for space users to transform their business to become more competitive, a particular challenge for Canadian businesses. Deloitte Canada has undertaken substantive research about Canadian productivity relative to other countries and has identified an increasing gap for Canada that has been well publicized.

For further information contact: mszabo@deloitte.de

This brochure is only available in English.



UK Cities Crane Survey 2013

One of Deloitte UK's key regional research reports was released on 15 October and very timely, given the growing interest in the property markets outside London. This report is an annual survey of construction activity in Birmingham, Manchester, Leeds, Edinburgh and Glasgow. The publication includes signature development tables, maps, city commentaries and property analysis for the office, retail, student housing, residential, and leisure and hotel sectors.

For further information contact: mszabo@deloitte.de

This brochure is only available in English.

Veranstaltungen

Forum 14 – wohnungswirtschaftliche Fachveranstaltung von Deloitte

Veranstaltungsorte: Düsseldorf, 27. März 2014, München, 3. April 2014

4. Bayerischer Immobilienkongress

Veranstaltungsort: München

Termin: Juli 2014

MIPIM 2014

Veranstaltungsort: Cannes

Termin: 11.–14. März 2014

Kontakt: Marie Szabo

Tel: +49 (0)211 8772 3979

mszabo@deloitte.de

Unsere Immobilienkompetenz



Deloitte als weltweit führende Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist mit über 5.000 Mitarbeitern an 16 Standorten in Deutschland vertreten. Die Industry Real Estate bei Deloitte verfügt funktionsübergreifend über eine hohe Branchenkompetenz und -erfahrung in der gesamten immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette.

Leistungsportfolio

Die Industry Real Estate bietet unseren Mandanten in den Funktionsbereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Consulting und Corporate Finance unter anderem folgende ausgewählte Leistungen an:

Wirtschaftsprüfung

- Abschlussprüfungen
- Sonderprüfungen
- Internationale Rechnungslegung
- Advisory Services

Steuer- und Rechtsberatung

- Laufende steuerliche Begleitung (Compliance)
- Steuerliche Strukturierung und Planung
- Steuerliche Begleitung und Gestaltung von Transaktionen
- Laufende rechtliche Begleitung
- Gesellschafts- und Konzernrecht
- Arbeitsrecht
- Mergers & Acquisitions
- Notariat

Consulting

- Real Estate Management
- Investment
- IT

Corporate Finance

- Transaction Services
- Mergers & Acquisitions
- Debt Advisory
- Restructuring Services
- Forensic Services

Kunden

- Immobilienunternehmen aller Größen und Rechtsformen, im Besonderen:
 - Bauunternehmen
 - Corporates mit Immobilienbeständen
 - Family Offices
 - Finanzinstitute
 - Offene und geschlossene Immobilienfonds
 - Private-Equity- und Institutionelle Investoren
 - Projektentwickler und Bauträger
 - Versicherungsunternehmen mit Immobilienbeständen
 - Wohnungsunternehmen

Personal

In der Industry Real Estate sind derzeit über 300 Fachmitarbeiter tätig. Die hohe Branchenkompetenz wird durch eine kontinuierliche und branchenbezogene Aus- und Weiterbildung gewährleistet. Neben den Berufsträgern (Wirtschaftsprüfer/Steuerberater/Rechtsanwälte) beschäftigen wir Mitarbeiter mit immobilienwirtschaftlichen Qualifikationen wie beispielsweise Chartered Surveyors (MRICS), Immobilienökonominnen (ebs bzw. IREBS) sowie Architekten und Bauingenieure.

Verantwortlicher Redakteur

Michael Müller, Industry Leader Real Estate, mmueller@deloitte.de

Kontakt

Bitte schicken Sie eine E-Mail an real-estate-news@deloitte.de, wenn Sie Fragen zum Inhalt haben, wenn dieser Newsletter an andere oder weitere Adressen geschickt werden soll oder Sie ihn nicht mehr erhalten wollen.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), noch eines der Mitgliedsunternehmen von DTTL oder eines der Tochterunternehmen der vorgenannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder in sonstigen Gebieten.

Diese Veröffentlichung stellt keinen Ersatz für entsprechende professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen dar und sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlung dienen, die Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten beeinflussen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Handlung vornehmen, die Auswirkungen auf Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten haben könnte, sollten Sie einen qualifizierten Berater aufsuchen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 200.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/ueberUns.