



# Real Estate Insights

**Aktuelle Brancheninformationen aus Deutschland,  
Österreich und der Schweiz**

Mai 2020

[www.pwc.de/realestate](http://www.pwc.de/realestate)

# Vorwort

---

**Susanne Eickermann-Riepe**  
FRICS  
Country Leader Real Estate  
Germany

**Uwe Stoschek**  
Global Real Estate Tax Leader

---

Liebe Leserinnen und Leser,

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

Aus gegebenem Anlass möchten wir Ihnen in unserem ersten dreiteiligen Beitrag einen Überblick über die Maßnahmen zur Abmilderung wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geben, die in Deutschland, Österreich und der Schweiz beschlossen wurden bzw. noch geplant sind.

Die Immobilienbranche gehört aufgrund der derzeitigen Gebäudenutzungsverbote und -beschränkungen zu den besonders betroffenen Sektoren; es drohen Liquiditätsengpässe, Insolvenzen und Arbeitsplatzverluste. Im zweiten und dritten Beitrag beleuchten wir, wie sich die getroffenen Maßnahmen auf das gewerbliche Mietrecht sowie auf den Umgang mit Immobilienkrediten auswirken und welche Fragen sich daraus ergeben.

In unserem vierten Beitrag widmen wir uns der Assetklasse der Pflegeimmobilien, die für Investoren weiterhin von Interesse ist. Aufgrund der speziellen Nutzung dieser Immobilien ist es jedoch nicht leicht, diese für die Finanzberichterstattung nach internationalen Rechnungslegungsstandards korrekt einzuordnen und zu bewerten. Wir erläutern Ihnen, was es hierbei zu beachten gibt.

Auch bei Baukostenzuschüssen, die in Mietverträgen vereinbart werden, stellt sich die Frage der korrekten Bilanzierung. Mietincentive, nachträgliche Herstellungskosten oder Erhaltungsaufwand? Lesen Sie im fünften Beitrag, auf welche Details es ankommt.

Mit dem sechsten Beitrag bleiben wir noch beim Thema Mietvertrag, denn hier gibt es Neues zur Schriftform: Ein Gesetzesentwurf des Bundes-

rats sieht vor, § 550 BGB zu streichen und ein neues eingeschränktes Kündigungsrecht ausschließlich für den Erwerber einzuführen. Das neue Gesetz wird für mehr Rechtsicherheit sorgen, doch wir sehen noch einigen Klärungsbedarf.

Anfang des Jahres entschied der Bundesgerichtshof, dass Grundstücksnachbarn nicht mehr auf Wohnheitsrecht pochen können, wenn sie das Nachbargelände weiterhin für ihre Zwecke oder Leitungen nutzen wollen. Die Nutzung ist nun durch schuldrechtliche Vereinbarungen abzusichern. Wir informieren Sie im Artikel 7 über die Möglichkeiten.

Seit Anfang dieses Jahres ist die Fünfte Geldwäscherichtlinie in Kraft. Sie verpflichtet Notare, die einen Immobilienerwerbsvorgang beurkunden, zu prüfen, ob die Pflichten der Vertragspartner nach dem Geldwäschegesetz erfüllt sind. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen müssen zudem die Anforderungen des Transparenzregisters eingehalten werden. Ein zusätzlicher Zeitaufwand, der unbedingt frühzeitig bedacht werden sollte. Mehr dazu erfahren Sie im achten Beitrag.

In den weiteren Artikeln (9 bis 12) informieren wir Sie über die Entscheidung des Bundesfinanzhofs zur Steuerbegünstigung für Umwandlung im Konzern nach § 6a GrEStG, stellen die aktuellen Änderungen der EPRA-Standards vor, beleuchten die einsetzende Nachhaltigkeitswende im Immobiliensektor und zeigen auf, welche Auswirkungen die Steuerinitiativen der OECD und EU auf die Strukturierung von Immobilieninvestitionen und Immobilienfonds haben.

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

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

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Maßnahmen zur Abmilderung wirtschaftlicher Auswirkungen der COVID-19-Pandemie in Deutschland, Österreich und der Schweiz	5
Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das gewerbliche Mietrecht – Status quo und offene Fragen	13
Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Immobilienkredite	15
Bewertung von Pflegeheimen im Rahmen der internationalen Finanzberichterstattung (IFRS)	18
Bilanzierung von Baukostenzuschüssen – auf die Details kommt es an	23
Neues zur Schriftform bei Mietverträgen – geplante Einschränkung der Kündigungsmöglichkeiten	25
Kein gewohnheitsrechtliches Wegerecht aufgrund Duldung durch den Nachbarn	27
Die Umsetzung der Fünften Geldwäscherichtlinie als Hürde für Immobilienerwerbe	29
BFH bestätigt Steuerbegünstigung für Umwandlung im Konzern nach § 6a GrEStG	31
EPRA Best Practice Recommendation Guidelines	33
Nachhaltigkeitswende bei Immobilien? ESG-Faktoren, Green Leases und Right to Plug	35
Aktuelle Strukturierungsthemen bei Immobilieninvestitionen im Ausland	37

Veröffentlichungen	39
Veranstaltungen	42
Ihre Ansprechpartner	43

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



# Maßnahmen zur Abmilderung wirtschaftlicher Auswirkungen der COVID-19-Pandemie in Deutschland, Österreich und der Schweiz

---

**Sven Behrends**, Steuerberater und Rechtsanwalt, ist Partner im Bereich Real Estate Tax & Legal bei PwC in München.

**Dr. Leila Momen**, ist Senior Managerin im Bereich Internationales Steuerrecht bei PwC in Frankfurt am Main.

---

## Deutschland

**Die Ausbreitung des neuartigen Coronavirus hat in Deutschland und weltweit zu erheblichen Einschränkungen in allen Bereichen der Wirtschaft geführt. Die überwiegende Mehrheit der Immobilienunternehmen hat bereits pragmatische Maßnahmen zur Verminderung des Infektionsrisikos umgesetzt: Homeoffice-regelungen, eine Reduzierung der Reise-tätigkeit sowie die Absage von Veranstaltungen stehen an erster Stelle. Zwischenzeitlich hat auch eine strategische Auseinandersetzung der Immobilienbranche mit der Coronakrise in verschiedenen Bereichen stattgefunden.**

### Herausforderungen der (Immobilien-)wirtschaft bei der Bewältigung der Coronakrise

Bauverzögerungen und die Verschiebung von Transaktionen sind die kurzfristigen Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft in Deutschland. Aus wirtschaftlicher Sicht dürfte die Liquiditätsplanung auch für die Immobilienwirtschaft von immenser Bedeutung sein. Darauf haben die Bundesregierung und die steuerlichen Behörden unter anderem mit steuerlichen Maßnahmen reagiert. Steuerliche Erleichterungen bilden einen Kernaspekt der angekündigten Milliardenhilfen, die das Bundesfinanzministerium gemeinsam mit dem Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen eines Maßnahmenpakets zur Unterstützung von Unternehmen im Zuge der COVID-19-Pandemie am 13. März 2020 vorgestellt hat („Rettungsschirm“ der Bundesregierung).

Darüber hinaus sollen weitere gesetzliche Maßnahmen und staatliche Finanzierungshilfen dazu beitragen, dass Insolvenzen und sonstige

negative Auswirkungen der Krise auch in der Immobilienwirtschaft vermieden werden.

### Steuerliche Maßnahmen für den liquiditäts-schonenden Steuervollzug in Coronazeiten

Am 19. März 2020 hat das Bundesministerium der Finanzen in Abstimmung mit den obersten Finanzbehörden der Länder einen Erlass über steuerliche Maßnahmen zur Vermeidung unbilliger Härten aufgrund der infolge der Coronakrise entstandenen wirtschaftlichen Schäden veröffentlicht. Ebenfalls an diesem Tag wurden die gleich lautenden Erlasse der obersten Finanzbehörden der Länder zu gewerbesteuerlichen Maßnahmen unter Berücksichtigung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie veröffentlicht. Tragende Grundintention ist, Liquiditätsengpässe der Steuerpflichtigen aufgrund von Steuerzahlungen zu vermeiden. Mit diesem Ziel erleichtern die Steuerbehörden der Bundesländer den Steuerpflichtigen, die durch die Pandemie nachweislich unmittelbar und nicht unerheblich betroffen sind, bis zum 31. Dezember 2020 die Möglichkeiten zur

- Stundung von Steuerzahlungen von bereits fälligen oder fällig werdenden Steuern (Einkommen- und Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Umsatzsteuer, pauschale Lohnsteuer),
- zur Senkung von Vorauszahlungen auf Einkommens- und Körperschaftsteuern sowie
- zur Aussetzung von Vollstreckungsmaßnahmen bei allen rückständigen und fällig werdenden Steuern und zum Erlass von Säumniszuschlägen.

Die Erleichterungen bei der Gewerbesteuer betreffen nur die Möglichkeit einer Herabsetzung von Vorauszahlungen, nicht aber die Stundung fällig werdender Steuern.

Die Finanzbehörden der Bundesländer stellen Antragsformulare auf Steuererleichterungen (Stundungen, Herabsetzungen der Vorauszahlungen, Erstattungen von USt-Sonder-vorauszahlungen) zur Verfügung.

Zwischenzeitlich wurden weitere Maßnahmen des BMF veröffentlicht, die z.B. Steuerbefreiungen für an Arbeitnehmer gewährte Beihilfen und Unterstützungen in Form von Zuschüssen und Sachbezügen bis zu einem Betrag von 1.500 EUR (BMF vom 9. April 2020), die steuerliche Behandlung von Spenden und Zuwendungen mit Corona-Bezug als abziehbare Betriebsausgaben (BMF vom 9. April 2020) und Konsultations- bzw. Verständigungsvereinbarungen zur derzeit verstärkten Home-office-Tätigkeit von Grenzpendlern betreffen.

Die Steuererleichterungen gelten für alle von der COVID-19-Pandemie betroffenen Steuerpflichtigen und sind nicht branchenspezifisch. Die ersten Bundesländer (z.B. Sachsen und Niedersachsen) und Gemeinden haben bereits Stundungen (auch) für die Grundsteuer, die insbesondere für die Immobilienbranche von Bedeutung ist, in Aussicht gestellt.

#### **Empfohlene weitere Steuererleichterungen für die Immobilienwirtschaft vom Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA)**

Einige der von ZIA empfohlenen Steuererleichterungen für die Immobilienwirtschaft könnten als Akutmaßnahmen im Rahmen der COVID-19-Pandemie diskutiert werden und auch mittel- bzw. langfristig sinnvolle steuerliche Anpassungen darstellen:

- Ausweitung der Nutzung von Verlustvorträgen sowie des Abzugs von Zinsen
- Anpassen des Grundsteuererlasses
- Sonderabschreibung für Mietstundungen
- Einführung einer degressiven Abschreibung
- Temporäre Halbierung der Umsatzsteuer, insbesondere für den Einzelhandel
- Keine gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Miet- und Pachtzinsen, insbesondere für mietende Einzelhändler
- Verschiebung der DAC6-Mitteilungspflichten
- Erleichterung von grunderwerbsteuereutralen Umstrukturierungen
- Absenken der Steuerbelastung

#### **Mietenmoratorien und andere gesetzgeberische Maßnahmen in Deutschland**

Mit der vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz offiziell vorgelegten Formulierungshilfe für den Entwurf eines neuen Gesetzes zur Abmilderung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie im deutschen Insolvenz-, Zivil- und Gesellschaftsrecht (COVID-19-Abmilderungsgesetz) will die Bundesregierung Mieter und Vermieter im Zuge der wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise schützen und Unterstützungsmaßnahmen einrichten. Für den Bereich des Zivilrechts soll mit diesem Gesetz ein Moratorium für die Erfüllung vertraglicher Ansprüche eingeführt werden, das Betroffenen, die wegen der COVID-19-Pandemie ihre vertraglich geschuldeten Leistungen nicht erbringen können, einen Aufschub gewährt. Dies gilt zum Beispiel für Mieter, die aufgrund der Krise ihre laufende Miete für Wohn- beziehungsweise Gewerbeflächen nicht begleichen können. Das COVID-19 Abmilderungsgesetz ist am 1. April 2020 in Kraft getreten.

#### **Staatliche Finanzierungshilfen auf Bundesebene**

Am 23. März 2020 ist das neue KfW-Sonderprogramm 2020 mit unbegrenzten Mitteln an den Start gegangen. Es steht sowohl kleinen und mittelständischen Unternehmen als auch Großunternehmen zur Verfügung. Die verbesserten Kreditbedingungen werden durch das Temporary Framework der Europäischen Kommission zum Beihilferecht ermöglicht, das am 19. März 2020 in Kraft trat. Das Programm steht Unternehmen zur Verfügung, die wegen der Coronakrise vorübergehend in Finanzierungsschwierigkeiten geraten sind, d.h. allen Unternehmen, die zum 31. Dezember 2019 nicht in Schwierigkeiten waren.

Neben Bürgschaftsprogrammen, die auch auf die COVID-19-Pandemie abstellen, hat das Bundeskabinett am 24. März 2020 den Entwurf eines Gesetzes zur Errichtung eines Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) beschlossen. Das Wirtschaftsstabilisierungsfondsgesetz (WStFG) wurde am 27. März vom Bundestag beschlossen. Der WSF soll der Stabilisierung von großen Unternehmen der sogenannten Realwirtschaft (min. 50 Mio. Euro Umsatz, über 250 Mitarbeiter) dienen. Über Stabilisierungsmaßnahmen entscheidet das Bundesfinanz-

ministerium im Einvernehmen mit dem Bundeswirtschaftsministerium. Derartige Maßnahmen sind bis zum 31. Dezember 2021 möglich.

### **Maßnahmen auf europäischer Ebene**

Die Europäische Kommission hat am 19. März 2020 eine Mitteilung zu einem „Befristeten Rahmen für staatliche Beihilfen zur Stützung der Wirtschaft angesichts des derzeitigen Ausbruchs von COVID-19“ mit folgenden Vorschlägen angenommen:

- Beihilfen in Form von direkten Zuschüssen oder Steuervorteilen (Gewährung von bis zu 500.000 Euro pro Unternehmen),
- Beihilfen in Form von vergünstigten Garantien für Darlehen, die Unternehmen bei Banken aufnehmen,
- Beihilfen in Form von vergünstigten Zinssätzen für öffentliche Darlehen an Unternehmen und
- Zusicherungen für Banken, die die Unterstützung an die Realwirtschaft weiterleiten.

Diese Vorschläge, die von der Europäischen Kommission um Beihilfen in Form von rückzahlbaren Vorschüssen und kurzfristigen Exportvorschüssen ergänzt wurden, sowie fünf weitere Arten von Beihilfemaßnahmen, wie z. B. die Unterstützung für einschlägige Forschung und Entwicklung (FuE) im Zusammenhang mit der derzeitigen Pandemie sowie Unterstützungen in Form einer Steuerstundung und/oder der Aussetzung von Sozialversicherungsbeiträgen der Arbeitgeber zur Vermeidung von Entlassungen, wurden nach Übermittlung des ergänzten Vorschlags zur Konsultation an die Mitgliedsstaaten von der Europäischen Kommission am 3. April 2020 beschlossen.

Darüber hinaus fasste die Europäische Kommission am 3. April 2020 einen „Beschluss über die Befreiung von Gegenständen, die zur Bekämpfung der Auswirkungen des COVID-19-Ausbruchs im Jahr 2020 benötigt werden, von Eingangsabgaben und Mehrwertsteuer“ (Beschluss (EU) 2020/491).

### **Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Maßnahmen**

Auch Arbeitgeber und Arbeitnehmer stehen aufgrund der COVID-19-Pandemie vor neuen Herausforderungen. Während die Arbeitgeber mit einer stark zurückgehenden Auftragslage kämpfen, gilt es, gleichzeitig die eigenen Mitarbeiter bestmöglich vor einer Infizierung zu schützen.

Das Bundeskabinett hat am 10. März 2020 in Reaktion auf Produktionsausfälle und Betriebs-schließungen im Zusammenhang mit COVID-19 einen erleichterten Zugang zu Kurzarbeitergeld beschlossen. Dies ist im Rahmen des sogenannten Arbeit-von-morgen-Gesetzes erfolgt. Das Gesetz enthält befristete Verordnungsermächtigungen, mit denen die Bundesregierung kurzfristig auf die Unwägbarkeiten von COVID-19 reagieren kann. Hiernach kann sie die Voraussetzungen für den Bezug von Kurzarbeitergeld absenken und die Leistungen erweitern. Die Regelungen zum erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld sind rückwirkend am 1. März 2020 in Kraft getreten und vorerst bis zum 31. Dezember 2020 befristet.

### **Praktische Hinweise**

Bei M&A-Transaktionsprozessen ist zu beachten, dass die COVID-19-Pandemie Auswirkungen auf die Due Diligence, zusätzliche Absicherungen in laufenden SPA-Verhandlungen und gegebenenfalls auch auf abgeschlossene Transaktionen (Signing oder Closing) haben wird. Darüber hinaus empfiehlt sich die Durchsicht bestehender Transaktionsfinanzierungsverträge wegen möglicher in die Zukunft gerichteter MAC-Klauseln, die die Coronakrise gegebenenfalls als Kündigungsgrund zugunsten des Darlehensgebers erscheinen lassen.

In (temporären) Liquiditätskrisen als Folge der COVID-19-Pandemie lassen sich durch die gezielte Optimierung der Steuerzahlungen und -erstattungen die Steuerabflüsse in Unternehmen reduzieren und hierdurch die Liquidität des Unternehmens sowie das Innenfinanzierungsvolumen erhöhen. Weitere Maßnahmen könnten in der Anpassung von Mietverträgen und Beantragung von Mietmoratorien bestehen. Sowohl der Zugang zu staatlichen Hilfsprogrammen (inkl. europäischer bzw. internationaler Programme) als auch weitere steuerspezifische Themen, wie z. B. aktuelle geschäftsleitende Tätigkeiten aus dem Homeoffice für eine ausländische Gesellschaft und den entsprechenden Risiken einer Betriebsstättenbe-gründung werden von uns umfassend beraten.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!

---

**Karl Koller, LL.M.** ist Rechtsanwalt und Partner und leitet bei PwC Legal Österreich die Praxisgruppe Real Estate & Construction mit Schwerpunkt auf Immobilientransaktionen und Immobilienentwicklungen.

**Franz Rittsteuer** ist Steuerberater und Senior Manager bei PwC in Wien und vor allem in den Bereichen Immobilien-, Umgründungs- und Konzernsteuerrecht tätig.

**Franz Ehrnhöfer** ist Associate im Bereich Corporate Tax bei PwC in Wien.

---

## Österreich

**Nach anfänglicher Unsicherheit, ob und wie stark Österreich von der Coronakrise betroffen sein würde, steht nun zweifels- ohne fest, dass die COVID-19-Pandemie auch Österreich Mitte März 2020 vollends erreicht hatte. Die österreichische Bundesregierung hat schnell und teilweise rigoros agiert. Sowohl gesellschaftlich als auch wirtschaftlich wurden verschiedene Maßnahmen getroffen und mehrmals aktualisiert. Allein bis zum 22. April 2020 wurden rund 40 Milliarden Euro an Unterstützungsgeldern für die Wirtschaft aus dem Staatshaushalt zugesagt.**

Die Immobilienwirtschaft ist von der Krise besonders betroffen, da zum einen aktuell laufende Transaktionen erheblich beeinträchtigt sind (Unsicherheiten in Bezug auf die Immobilie selbst, Komplikationen in der Kommunikation etc.), zum anderen auch Eigentümer und Mieter/ Pächter infolge der Beschränkungen seitens der Bundesregierung (Empfehlung zu Homeoffice, Beschränkungen bezüglich des Betretens von Gebäuden, die als nicht systemrelevant gelten, z. B. Einzelhandel, Dienstleister etc.) erheblichen wirtschaftlichen Schaden erleiden und noch erleiden werden.

Um die betroffenen Unternehmen wirtschaftlich zu unterstützen, hat das österreichische Bundesministerium für Finanzen (öBMF) zahlreiche Maßnahmen beschlossen, um die Liquidität der Unternehmen zu sichern.

Darüber hinaus sollen weitere gesetzliche Maßnahmen und staatliche Finanzierungshilfen dazu beitragen, dass Insolvenzen und sonstige negative Auswirkungen der Krise auch in der Immobilienwirtschaft vermieden werden.

### **Steuerliche Maßnahmen zur Abfederung negativer steuerlicher Konsequenzen aufgrund der Coronakrise**

Am 14. März 2020 veröffentlichte das öBMF eine Information, die Sonderregelungen in Verbindung mit Einkommenssteuer(EST)- bzw. Körperschaftssteuer(KöSt)-Vorauszahlungen und der Abgabeneinhebung beinhaltet. Kurz zusammengefasst stehen folgende Änderungen allen Unternehmen zur Verfügung, die glaubhaft machen können, dass sie aufgrund der COVID-19-Pandemie erhebliche wirtschaftliche Schäden erwarten:

- **Herabsetzung bzw. Nichtfestsetzung von Vorauszahlungen an ESt und KöSt:** Betroffene Steuerpflichtige können ihre Vorauszahlungen (ESt und KöSt) gegebenenfalls bis zu 0,00 Euro herabsetzen lassen. Für stark betroffene Steuerpflichtige, die nicht in der Lage sind, die Vorauszahlungen trotz bereits erfolgter Herabsetzung aufzubringen, gibt es die Möglichkeit der teilweisen oder gänzlichen (Nicht-)Festsetzung. Unserer bisherigen Erfahrungen nach werden solche Herabsetzungsanträge schnell und unbürokratisch bewilligt.
- **Nichtfestsetzung von Anspruchszinsen:** Etwaige Anspruchszinsen, die durch die Nichtfestsetzung oder Herabsetzung der Vorauszahlungen entstehen, werden nicht festgesetzt.
- **Zahlungserleichterungen:** Stundungs- und Ratenzahlungsanträge sind zu bewilligen und auf Antrag sind Stundungszinsen nicht festzusetzen. Dies betrifft beispielsweise Umsatzsteuervorauszahlungen.
- **Säumniszuschläge:** Säumniszuschläge können auf Antrag herabgesetzt bzw. nicht festgesetzt werden.

Am 21. März 2020 hat das öBMF einen Erlass über steuerliche Maßnahmen veröffentlicht (2. COVID-19-Gesetz bzw. COVID-19-Maßnahmengesetz). Hauptaugenmerk dieses Erlasses ist die Vereinfachung der Steuererklärungspflichten. Kurz zusammengefasst wurden folgende Maßnahmen beschlossen:

- Rechtsmittelfristen sowie Fristen im Finanzstrafverfahren, die bis zum 16. März 2020 offen waren bzw. bei denen der Fristenlauf zwischen dem 16. März 2020 und dem 30. April 2020 beginnt, werden unterbrochen. Diese Fristen beginnen ab dem 1. Mai 2020 neu zu laufen und können bei Bedarf (z. B. bei länger andauernden Ausgangsbeschränkungen) verlängert werden.
- Die Quotenregelung 2018 für Steuerberater wurde bis zum 31. August 2020 ausgesetzt. Somit gelten alle Steuerklärungen 2018, die bis zum 31. August 2020 eingereicht werden, als fristgerecht eingebracht. Für die allgemeine Frist zur Einreichung der Steuererklärungen 2019 (30. Juni 2020 ohne steuerliche Vertretung) ist zum aktuellen Zeitpunkt nichts bekannt.
- Die 9-Monats-Frist zur Einreichung des Jahresabschlusses soll verlängert werden. Vonseiten des österreichischen Bundes-

ministeriums für Justiz (öBMJ) gibt es hierzu derzeit allerdings keine weiteren Details.

- Staatliche Unterstützungszahlungen an Unternehmen, die aufgrund der COVID-19-Pandemie veranlasst wurden, sollen laut öBMF steuerfrei gestellt werden. Gleichzeitig sollen entsprechende Aufwendungen steuerlich abzugsfähig sein.

Weitere aktuelle Informationen finden Sie unter <https://steuernachrichten.pwc.at/>

### **Zivilrechtliche Möglichkeiten für Einkünfte aus Immobilien**

Das österreichische Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (öABGB) schreibt vor, dass kein Miet- oder Pachtzins zu entrichten ist, wenn das Mietobjekt aufgrund außerordentlicher Zufälle (z. B. Seuchen) nicht gebraucht oder benutzt werden kann. Ist das Mietobjekt teilweise nicht brauch- oder benutzbar, so steht dem Mieter ein verhältnismäßiger Erlass des Mietzinses zu. Sofern ein beträchtlicher Teil des Mietobjekts durch Zufall auf längere Zeit entzogen oder unbrauchbar wird, besteht auch für den Mieter die Möglichkeit, den Vertrag vorzeitig fristlos aufzulösen.

Zur Bestimmung der Brauchbarkeit des Mietobjekts sind indirekt die 96. ff Verordnungen des österreichischen Bundesministers für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz (öBMSGPK) bezüglich vorläufiger Maßnahmen zur Verhinderung der Verbreitung von COVID-19 heranzuziehen.

So ist aufgrund der 96. Verordnung das Betreten von Kundenbereichen im Handel und bei Dienstleistungsunternehmen zum Zweck des Erwerbs von Waren oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen sowie die Benützung von Freizeit- und Sportbetrieben mit einigen expliziten Ausnahmen untersagt. Vollständig untersagt ist das Betreten von Betriebsstätten sämtlicher Betriebsarten des Gastgewerbes.

Zu beachten ist, dass das oben erwähnte Mietminderungsrecht vertraglich ausgeschlossen werden kann. Somit ist im Einzelfall der zugrundeliegende Mietvertrag zu prüfen. Unserer Praxiserfahrung nach gibt es allerdings relativ wenige Mietverträge, die einen ausdrücklichen Ausschluss des Mietminderungsrechts wegen außerordentlicher Zufälle beinhalten.

Grundsätzlich ist die Beratung bei diesem Thema im Einzelfall durchaus komplex, da Erfahrungswerte fehlen und Rechtsprechung derzeit nicht in ausreichendem Maße vorhanden ist.

Weitere Informationen finden Sie auch in unserem Legal Blog unter <https://blog.pwclegal.at/>

### **Staatliche Finanzierungshilfe auf nationaler Ebene**

Eine der ersten Maßnahmen der Bundesregierung war die Zusage zur Einrichtung eines Soforthilfefonds in Höhe von 4 Milliarden Euro, der hauptsächlich die Gesundheitserfordernisse unterstützen und Arbeitsplätze erhalten soll. Am 18. März 2020 beschloss die Bundesregierung die Aufstockung der Finanzierungshilfen auf 38 Milliarden Euro. Diese setzt sich folgendermaßen zusammen:

- 9 Milliarden Euro für Garantien und Haftungen zur Kreditabsicherung
- 15 Milliarden Euro an Notfallhilfe für Branchen, die besonders hart betroffen sind (z. B. Tourismus, Gastronomie und EPU's, deren Geschäftsgrundlage aufgrund der COVID-19-Maßnahmen gänzlich weggefallen sind)
- 10 Milliarden Euro für Steuerstundungen (siehe oben)

Die Bundesregierung kommunizierte außerdem, dass sie die Coronakrise um jeden Preis bekämpfen wolle, was zukünftige staatliche Hilfsmaßnahmen nicht ausschließt.

### **Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Maßnahmen**

Auch arbeitsrechtlich wurden seitens der Bundesregierung bereits bedeutende Maßnahmen getroffen. Die Bundesrichtlinie des Arbeitsmarktservices AMS (KUA-COVID-19) sieht eine Förderung für Unternehmen vor, die ihre Mitarbeiter in die Kurzarbeit schicken. Vorerst ist die Förderung auf drei Monate befristet. Eine dreimonatige Verlängerungsoption ist allerdings inkludiert.

Um die Förderung zu erhalten, muss sich das beantragende Unternehmen in vorübergehenden, nicht saisonbedingten, wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden.

Auswirkungen im Zusammenhang mit COVID-19 sind jedenfalls eine solche Schwierigkeit. Außerdem muss das Unternehmen einen Arbeitszeitausfall von mindestens 10 % bis zu maximal 90 % erleiden. Im Kurzarbeitszeitraum sind allerdings auch kurzfristig 100 % zulässig, solange der durchschnittliche Arbeitszeitausfall 90 % nicht überschreitet. Es ist, wie bereits vor Publikation der neuen Richtlinie bekannt, eine COVID-19-Sozialpartnervereinbarung über die näheren Bedingungen der Kurzarbeit, insbesondere den genauen Geltungsbereich, die Dauer, Aufrechterhaltung des Beschäftigungsstandes und exakte Festlegung des Arbeitszeitausfalls abzuschließen.

Die Sozialversicherung der Selbstständigen (SVS) sowie die Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK) sehen ebenfalls folgende Erleichterungen vor:

**SVS:**

- Stundung der Beiträge
- Ratenzahlung der Beiträge
- Herabsetzung der vorläufigen Beitragsgrundlage
- gänzliche oder teilweise Nachsicht von Verzugszinsen

Für die jeweiligen Anträge sind Formulare auszufüllen und einzureichen.

**ÖGK:**

- Nachsicht bei Säumniszuschlägen im Fall von coronabedingten Meldeverspätungen
- Stundung mit einer Stundungsdauer von maximal drei Monaten bei coronabedingten Liquiditätsengpässen
- Ratenbewilligung mit einer Ratendauer von maximal 18 Monaten bei coronabedingten Liquiditätsengpässen
- Aussetzen von Exekutionsanträgen und Insolvenzanträgen, auch ohne besondere Sicherstellungen bei coronabedingten Liquiditätsengpässen

Um die jeweiligen Erleichterungen in Anspruch zu nehmen, ist der jeweilige Single Point of Contact (SPOC) telefonisch oder per Mail zu kontaktieren. Der SPOC ist die jeweilige Landesstelle am Sitz des Unternehmens.

**Praktische Hinweise für die Immobilienwirtschaft**

- Steht ein Unternehmen im Zuge der COVID-19-Pandemie unter Liquiditätsdruck, kann es seine Liquidität durch die Herabsetzung von Steuervorauszahlungen, Zahlungserleichterungen schnell und unkompliziert sicherstellen.
- Ebenso sollte die Möglichkeit einer Mietzinsminderung in Betracht gezogen werden, sofern im Zuge der COVID-19-Pandemie erhebliche wirtschaftliche Schäden drohen.
- Bei erheblichen Einkommensausfällen kann Kurzarbeit für Mitarbeiter beantragt werden. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, staatliche Finanzierungshilfen in Anspruch zu nehmen (z. B. Kreditgarantien).

Selbstverständlich unterstützen wir Sie. Ob bei der Analyse von Sachverhalten oder Mietverträgen, bei der Antragstellung oder der Durchsetzung etwaiger Rechtsansprüche: Sprechen Sie uns gern an!

---

**Begga Sigurdardottir** ist Partnerin bei PwC in Zürich und leitet dort den Bereich Internationale Steuerberatung mit Spezialisierung auf Immobilien.

**Alexander Özkan** ist Manager im Bereich International Tax Services bei PwC in Zürich.

---

## Schweiz

**Zur Abfederung der wirtschaftlichen Folgen der Ausbreitung von COVID-19 hat die Regierung der Schweizer Eidgenossenschaft, der Bundesrat, ein umfassendes Maßnahmenpaket beschlossen. Die am 13. März 2020 beschlossenen Maßnahmen wurden am 20. März 2020 durch ein zweites, umfangreicheres Maßnahmenpaket in Höhe von 32 Milliarden Franken ergänzt, sodass insgesamt über 40 Milliarden Franken zur Verfügung stehen. Ziel der auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen ausgerichteten Maßnahmen ist es, die Beschäftigung zu erhalten, Löhne zu sichern und Selbstständige aufzufangen.**

### **Steuerliche Maßnahmen für den Liquiditätsschonenden Steuervollzug in Coronazeiten**

Der Bundesrat hatte in der Medienkonferenz vom 20. März 2020 angekündigt, dass Unternehmen aufgrund der aktuellen Lage die Möglichkeit erhalten, die Zahlungsfrist für die direkte Bundessteuer zu verlängern (die Vorauszahlung für die direkte Bundessteuer 2019 wäre am 31. März 2020 fällig gewesen). Dies bedeutet, dass vom 1. März 2020 bis zum 31. Dezember 2020 der Verzugssinssatz für die direkte Bundessteuer auf 0 % festgelegt wird. Die Schweizer Steuerzahler haben somit die Möglichkeit, die Zahlung für die direkte Bundessteuer 2019 aufzuschieben, ohne dass dadurch Verzugszinsen anfallen. Das Gleiche gilt für die Schweizer Mehrwertsteuer, Zölle, besondere Verbrauchssteuern und Lenkungsabgaben. Auch hier werden in der Zeit vom 20. März 2020 bis zum 31. Dezember 2020 keine Verzugszinsen erhoben.

Die Bereiche Verrechnungssteuer und Stempelabgaben sind von diesem Verzicht auf Verzugszinsen ausgenommen. Damit ist im Bereich dieser Steuern der gesetzliche Verzugszins auf zu spät entrichteten Steuerforderungen geschuldet. Darüber hinaus gelten die gesetzlichen Bestimmungen unverändert. Insbesondere sind die Fristen für die Steuererhebung einzuhalten.

Auf kantonalen Ebene wurden ebenfalls diverse steuerliche Maßnahmen verabschiedet. Diese reichen von verzinslichen Steuerstundungen bzw. kulant zu behandelnden Steuerstundungsgesuchen bis hin zum Aufschub der Abgabefrist für Steuererklärungen und der Anpassung der provisorischen Steuerrechnung der Staats- und Gemeindesteuern. Für Einzelheiten wird auf die entsprechenden Seiten der Kantonalen Steuerämter verwiesen.

Weiterführende Informationen:

- Eidgenössische Steuerverwaltung zu den Maßnahmen aufgrund von COVID-19
- Verordnung über den befristeten Verzicht auf Verzugszinsen bei verspäteter Zahlung von Steuern, Lenkungsabgaben und Zollabgaben sowie Verzicht auf die Darlehensrückerstattung durch die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit

### **Liquiditätshilfen für Unternehmen Überbrückungskredite**

Zur Sicherstellung der Liquidität von Unternehmen, die von der COVID-19-Pandemie betroffen sind, hat der Bundesrat ein Garantieprogramm im Umfang von 20 Milliarden Franken beschlossen. Diese Unternehmen sollen von den Banken Überbrückungskredite in Höhe von bis zu 10 % des Umsatzes oder maximal 20 Millionen Franken erhalten. Beträge bis zu 500.000 Franken sollen von Banken sofort ausbezahlt und vom Bund zu 100 % garantiert werden. Darüber hinausgehende Beträge werden vom Bund zu 85 % garantiert und setzen eine kurze Bankprüfung voraus. Diskussionen über noch weiterreichende Staatshilfen für spezifische Industrien wie zum Beispiel die Luftfahrt laufen derzeit noch.

Die Kreditvergabe erfolgt durch die (Haus-) Banken über die ausgewiesenen Bürgschaftsorganisationen. Konkrete Modalitäten zu Gesuchseinreichungen wurden am 26. März 2020 durch den Bund veröffentlicht.

Darüber hinaus wurden auf kantonalen Ebene Kreditausfallgarantien für kleine und mittlere Unternehmen und/oder Überbrückungskredite mit staatlicher Bürgschaft unter Einbezug der jeweiligen Kantonalbanken beschlossen.

Weiterführende Informationen:

Liquiditätshilfen für Unternehmen

### **Zahlungsaufschub für Sozialversicherungsbeiträge**

Für alle Unternehmen ist ein zinsloser Zahlungsaufschub von Beiträgen an die Sozialversicherungen (AHV/IV/EO/ALV) verfügbar. Darüber hinaus ist die Beantragung der Anpassung von Akontobeiträgen an die AHV/IV/EO/ALV bei wesentlich gesunkenen Lohnsummen möglich. Die Beantragung hat bei den jeweiligen verantwortlichen Ämtern (AHV-Ausgleichskasse, Kantonale Steuerämter) zu erfolgen.

### **Ausweitung und Vereinfachung der Kurzarbeit**

Für alle von der COVID-19-Pandemie betroffenen Unternehmen wird die Möglichkeit der Kurzarbeit (KAE) auf Angestellte in befristeten Arbeitsverhältnissen, Personen im Dienste einer Organisation für Temporärarbeit, Auszubildende sowie arbeitgeberähnliche Angestellte, beispielsweise Gesellschafter einer GmbH, die als Angestellte gegen Entlohnung im Betrieb arbeiten (für diese gilt eine Pauschale von 3.320 Franken für eine Vollzeitstelle), ausgeweitet. Dabei wird die Karenzfrist (Wartefrist) aufgehoben, womit die Beteiligung der Arbeitgeber an den Arbeitsausfällen entfällt und Vereinfachungen in der Abwicklung der Gesuche auf sowie der Zahlungen von Kurzarbeit eingeführt werden (u. a. wird die Bevorschussung fälliger Lohnzahlungen via KAE möglich). Arbeitnehmer müssen nicht mehr ihre Überstunden abbauen, bevor sie Kurzarbeitsentschädigung beziehen können, haben aber weiterhin das Recht, Kurzarbeit abzulehnen. Die Anpassungen gelten ab dem 17. März 2020 für sechs Monate. Die reguläre Beantragung erfolgt über das jeweilige Kantonale Amt für Wirtschaft und Arbeit bzw. die Arbeitslosenkasse.

### **Bundesrat setzt Taskforce für Wohneigentum und vermietete Immobilien ein**

Die in Kraft gesetzten Maßnahmen zur Eindämmung von COVID-19 wirken sich auch direkt oder indirekt auf die Immobilieneigentümer und Mieter aus und haben zu Unsicherheit über den Fortbestand geltender Regeln des Mietrechts geführt. Daher hat der Bundesrat eine Taskforce einberufen, die unter Mitwirkung der beim neu einberufenen Runden Tisch vertretenen Verbände und mit Vertretern aus dem Finanzbereich Lösungsmöglichkeiten zu den Themen Umzüge, Zahlungsschwierigkeiten von privaten und gewerblichen Mietern sowie Zahlungsschwierigkeiten von Immobilieneigentümern/Vermietern erarbeiten soll.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!



# Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das gewerbliche Mietrecht – Status quo und offene Fragen

---

**Ansgar Messow, LL.M.**, ist Rechtsanwalt und Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.

**Irina Schlauch** ist Rechtsanwältin und Senior Associate im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.

---

**Aufgrund der aktuellen Situation im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stehen die Parteien gewerblicher Mietverhältnisse vor großen Herausforderungen. Das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie setzt unter bestimmten Voraussetzungen nur das Kündigungsrecht des Vermieters aus; die Frage, in welcher Höhe die Miete geschuldet ist, bleibt weiterhin offen.**

Viele gewerbliche Mieter sehen sich durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, insbesondere infolge der flächendeckenden Schließungen im Einzelhandel und in der Gastronomie, in ihrer wirtschaftlichen Existenz bedroht. Aber auch Vermieter, die aufgrund wegfallender Mieteinnahmen die laufende Finanzierung des Mietobjekts nicht mehr bedienen können, sind finanziell massiv betroffen. Aus der Coronakrise haben sich zahlreiche Fragen für die Mietvertragsparteien ergeben. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die Gemengelage und die gegenwärtig weiterhin klärungsbedürftigen Themen.

## **Status quo**

Das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie vom 27. März 2020 (BGBl. I 2020, 569) sieht vor, dass Kündigungen von Mietverhältnissen bei Nichtleistung der Miete im Zeitraum von April bis zunächst Juni 2020 für Geschäftsraummietverhältnisse ausgeschlossen sind, wenn die Nichtleistung auf der COVID-19-Pandemie beruht. Dieser Zusammenhang, also zwischen der Nichtleistung der Miete und der COVID-19-Pandemie, ist dabei vom Mieter glaubhaft zu machen. Bis zum 30. Juni 2022 haben Mieter dann Zeit, die für diesen Zeitraum nicht gezahlte Miete nachzuzahlen. Zahlreiche Unternehmen, insbesondere aus dem Einzelhandel, haben bereits angekündigt,

dementsprechend die Mietzahlungen einzustellen, um ihre wirtschaftliche Handlungsfähigkeit weiterhin sicherzustellen. Im Gesetz ist jedoch keine Aussage dazu getroffen, ob und in welcher Höhe die Zahlungspflicht des Mieters (z. B. aufgrund eines Mangels der Mietsache oder nach dem Grundsatz der Störung der Geschäftsgrundlage) reduziert ist.

## **Grenzen des Gesetzes**

Das Gesetz geht davon aus, dass die Miete weiterhin fällig bleibt. Nicht ausgeschlossen sind daher Ansprüche des Vermieters wegen Verzugs und zum Beispiel ein Rückgriff des Vermieters auf eine Mietsicherheit des Mieters. Offen ist damit die Frage, in welcher Höhe die Miete fällig ist, das heißt, ob Mieter gegebenenfalls die Miete aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie nur gemindert zu zahlen haben oder sich auf die Störung der Geschäftsgrundlage berufen und eine Anpassung der Miete fordern können.

Unklar bleibt zudem, welche konkreten Anforderungen an die Glaubhaftmachung des Zusammenhangs zwischen der Nichtzahlung und der COVID-19-Pandemie zu stellen sind. Die Gesetzesbegründung enthält dazu nur vage Hinweise. Es dürfte fraglich sein, ob auch ein ansonsten finanziell gesundes Unternehmen mit entsprechenden finanziellen Rücklagen unter Hinweis auf das gesetzliche Moratorium die Zahlung der Miete einstellen darf.

## **Minderung der Miete**

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie führen unserer Ansicht nach nicht zu einer Minderung der Miete. Die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache ist nicht beeinträchtigt. Eine behördliche Anordnung der Schließung stellt nämlich nur dann einen Mangel der Mietsache dar, wenn sie ihren Grund in dem Mietobjekt

selbst oder gegebenenfalls dem unmittelbaren Umfeld hat. Die nun ergangenen behördlichen Schließungsanordnungen haben ihren Ursprung jedoch in der Art des Geschäftsbetriebs des Mieters.

Anders kann es jedoch sein, wenn aufgrund behördlicher Anordnung die Zugänglichkeit zu den Mieträumen nicht mehr gegeben ist und der Vermieter seinerseits nicht mehr in der Lage ist, den Gebrauch der Mietsache wie vertraglich geschuldet zur Verfügung zu stellen (z. B. bei Gebietssperrungen oder auch der Sperrung von Einkaufszentren).

#### **Störung der Geschäftsgrundlage**

Denkbar ist aber, dass sich der Mieter auf eine Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) berufen und insoweit eine Anpassung der Miete verlangen könnte. Dazu müssten sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, schwerwiegend verändert haben. Beurteilungsmaßstab ist dabei insbesondere die gesetzliche und vertragliche Risikoverteilung der Parteien. Der Bundesgerichtshof<sup>1</sup> hat zum gewerblichen Mietrecht in diesem Zusammenhang wiederholt betont, dass das Verwendungsrisiko allein beim Mieter liege (sofern die Parteien keine abweichende Vereinbarung getroffen haben, wie z. B. bei Umsatzmieten). Nur in Ausnahmefällen soll bei einer Überschreitung dieses Risikos eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegen.

Dass ein solcher Ausnahmefall durch angeordnete Geschäftsschließungen infolge der COVID-19-Pandemie gegeben ist, ist zwar nicht auszuschließen, erscheint jedoch im Lichte der bisherigen restriktiven Rechtsprechung zweifelhaft. Aufgrund dessen wird wohl davon auszugehen sein, dass ein Fall der Störung der Geschäftsgrundlage tendenziell eher nicht gegeben ist. Das würde jedoch unberücksichtigt lassen, dass die flächendeckenden Geschäftsschließungen für einen noch offenen Zeitraum eine Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse herbeiführen und der – wenn auch vorübergehende – Entfall der Verwendungsmöglichkeit durch objektive Umstände begründet ist, die jeden Mieter an der Möglichkeit der Nutzung der Mietfläche hindern. Für diesen Fall dürfte mit dem Bundesgerichtshof<sup>2</sup> eine hälftige Verteilung des Risikos zwischen den Parteien vertretbar sein.

#### **Verspätete Übergabe der Mietsache**

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betreffen Vermieter auch bei einer in der Errichtung oder im Umbau befindlichen Mietfläche. Personalausfälle und Liefer-schwierigkeiten von Material führen zu Verzögerungen auf den Baustellen. Kann der Vermieter die Mietsache nicht im vertraglich geschuldeten Zustand überlassen, ist der Mieter nicht zur Mietzahlung verpflichtet. Sofern der Mieter bereits eine Mietsicherheit geleistet hat, kann er diese gegebenenfalls zurückfordern. Schadensersatzansprüche und eine verschuldensabhängige Vertragsstrafe wird der Mieter hingegen in aller Regel nicht erfolgreich durchsetzen können, soweit der Vermieter nachweisen kann, dass er trotz aller zumutbarer Anstrengungen aufgrund der aktuellen Situation nicht in der Lage war, die Mietfläche rechtzeitig fertigzustellen. Nicht ausgeschlossen ist hingegen, dass der Mieter wegen der fehlenden Gebrauchsüberlassung zur außerordentlichen Kündigung des Mietverhältnisses berechtigt ist.

#### **Fazit und Ausblick**

Das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie schafft für den Mieter Sicherheit, dass das Mietverhältnis unter bestimmten Voraussetzungen nicht wegen Zahlungsverzugs außerordentlich fristlos gekündigt werden kann. Die sich aufdrängende Frage, in welcher Höhe die Miete für diesen Zeitraum überhaupt geschuldet ist, klärt das Gesetz nicht. Aufgrund der ungewissen Rechtslage ist den Vertragsparteien daher anzuraten, eine im Sinne einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung faire und einvernehmliche Lösung zur Höhe der Miete herbeizuführen. Sollte das nicht gelingen, sind Rechtsstreitigkeiten bereits absehbar. Es bleibt abzuwarten, wie lange diese außergewöhnliche Situation aufgrund der COVID-19-Pandemie anhalten wird und ob der Gesetzgeber noch weitere Korrekturen oder Klarstellungen zum gewerblichen Mietrecht vornehmen wird, um die wirtschaftlichen Folgen einzudämmen und insbesondere die Frage der geschuldeten Miete zu klären.

<sup>1</sup> Vgl. Bundesgerichtshof, Urteil vom 07. Juli 1971 – VIII ZR 10/70; Urteil vom 10.12.1998 – III ZR 241/97.

<sup>2</sup> Vgl. Bundesgerichtshof, Urteil vom 05. Februar 1958 – V ZR 129/56; Urteil vom 29.09.1961 – V ZR 136/60.



# Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Immobilienkredite

---

**Moritz Gröning** ist Rechtsanwalt und Director im Bereich Corporate/M&A/FS Legal bei PwC in Berlin.

**Dr. Philipp Schott** ist Rechtsanwalt und Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.

---

**Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Mietverträge sind deutlich erkennbar. In der Konsequenz wird auch die Darlehensrückzahlung vielen Vermietern zunehmend Schwierigkeiten bereiten. Gleiches gilt aber auch für Unternehmen mit eigenen fremdfinanzierten oder geleasteten Immobilien. Eine Aussetzung von Zahlungen unter Finanzierungsverträgen sehen die Notmaßnahmen des Gesetzgebers – außer für Verbraucherdarlehen – nicht vor.**

**Nicht nur bei Zahlungsausfällen, sondern auch bei Verletzung vereinbarter Finanzkennzahlen oder aufgrund von Material-Adverse-Change (MAC)-Klauseln können schnell unangenehme Konsequenzen unter den Darlehensverträgen drohen. Um diese zu vermeiden und das außergewöhnliche Risiko möglichst angemessen zu verteilen, sollten schnellstmöglich Abstimmungen zwischen Immobilieneigentümern und Finanzierern stattfinden.**

**Dabei sollte nicht nur im Blick behalten werden, Abstimmungen zu Darlehensverträgen zu erzielen. Auch bei der Abstimmung mit Mietern sind Darlehensgeber in aller Regel zu beteiligen und sollten frühzeitig eingebunden werden. Zudem ist zu prüfen, ob und wie etwaige Finanzierungslücken mit staatlicher Hilfe geschlossen werden können.**

## **Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie**

Das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht (im Folgenden „Corona-Gesetz“) wurde am 27. März 2020 im Bundesgesetzblatt verkündet. Die für Darlehensverträge

und Mietverträge maßgeblichen Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs sind am 1. April 2020 in Kraft getreten. Mögliche Folgen für Kreditverträge von Immobilienunternehmen werden im Folgenden aufgezeigt.

## **Auswirkungen der Krise auf Cashflow bei Bestandshaltern**

Mietvertragseinnahmen sind eine wesentliche Einnahmequelle und ein essenzieller Baustein des Cashflows eines Immobilienunternehmens. Brechen Mieteinnahmen weg, können Zins- und Kapitaldienste schnell nicht mehr bedient werden, Kreditverträge werden notleidend.

Nach den neuen Gesetzen können Mieter aufgrund der Krise Mietzahlungen mindestens bis Juni 2020 aussetzen, ohne Gefahr zu laufen, dass der Vermieter den Mietvertrag kündigt. Viele Mieter, insbesondere im Retail-Bereich, werden in der Folge behördlicher Schließungsanordnungen und entsprechender Umsatzausfälle nicht in der Lage sein, Mietzahlungen in voller Höhe zu leisten.

Zudem ist die Rechtslage im Hinblick auf die Möglichkeit der Reduzierung von Mietzahlungen, etwa aufgrund von Mängelrechten oder einer schwerwiegenden Störung der Geschäftsgrundlage, unklar.

Dieser gesetzlichen Privilegierung der Mieter steht keine vergleichbare Regelung für Darlehensverträge gegenüber. Entgegen ersten Entwürfen sieht das Corona-Gesetz derzeit nur für Verbraucherdarlehensverträge eine Stundung der Rückzahlungs-, Zins- und Tilgungsansprüche vor, die zwischen dem 1. April und dem 30. Juni 2020 fällig werden (was für Immobilienfinanzierer im Einzelfall auch zum Problem werden kann).

Darlehensverträge, die keine Verbraucher-darlehensverträge sind, fallen also nicht unter die Notfallregelungen. Die Behandlung etwaiger Zahlungsausfälle bei Immobilienkrediten muss daher anhand der allgemeinen Regelungen gelöst werden.

### **Gesetzliche Rechte des Darlehensgebers**

Wenn der Mieter Mietzahlungen zurückbehält, ist die Fähigkeit des Vermieters, seinerseits die ausstehenden Darlehensraten zu bedienen, schnell bedroht.

Zunächst gerät der Darlehensnehmer in der Regel mit der nicht fristgerechten Zahlung in Verzug, was zu erhöhten Zinsen und gegebenenfalls Schadenersatzansprüchen des Darlehensgebers führen kann. Hinzu kommt aber nach § 490 Abs. 1 BGB das Recht des Darlehensgebers zur fristlosen Kündigung, wenn in den Vermögensverhältnissen des Darlehensnehmers oder in der Werthaltigkeit von Sicherheiten eine wesentliche Verschlechterung eintritt oder eintreten droht. Eine solche wesentliche Verschlechterung ist jede für die Befriedigungsaussichten des Darlehensgebers nachteilige Veränderung der Vermögensverhältnisse des Darlehensnehmers, insbesondere eine Verschlechterung der Ertragsaussichten des Unternehmens oder eine Vermehrung oder das Fälligwerden von Verbindlichkeiten. Der Eintritt einer solchen Situation ist angesichts der dramatischen Ausfälle im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie durchaus wahrscheinlich, zumal wenn der Einnahmeausfall länger als zwei bis drei Wochen anhält.

Einschränkungen erfährt dieses Kündigungsrecht aber insbesondere dadurch, dass die Kündigung nicht rechtsmissbräuchlich erfolgen darf. Insbesondere wenn der Darlehensnehmer darauf vertrauen durfte, dass der Darlehensgeber in der derzeitigen Krisensituation den Kreditvertrag nicht kündigen wird, kann ein solches rechtsmissbräuchliches Verhalten vorliegen. Sollte der Darlehensgeber – gegenüber dem Darlehensnehmer oder auch öffentlich – entsprechende Aussagen getätigt haben, könnte das durchaus der Fall sein.

### **Übliche vertragliche Rechte des Darlehensgebers**

Gerade größere Darlehensverträge sehen in aller Regel ein differenziertes System vor, um aus Sicht des Darlehensgebers rechtzeitig reagieren zu können, wenngleich Zahlungsausfälle (payment default) sehr schnell zur Kündigung berechtigen.

Zur Messung der Vermögens- oder Einkommenslage des Darlehensnehmers sehen viele Kreditverträge genauere Kennzahlen (financial covenants) vor. Werden die Kennzahlen nicht eingehalten, stehen dem Darlehensgeber in der Regel Abhilfemaßnahmen in verschiedenen Abstufungen zu. Die Kündigung und Fälligkeitstellung des Darlehens sowie die Verwertung von Sicherheiten stellen immer eine Ultima Ratio dar, an der Darlehensgeber oft kein Interesse haben. Rechtsfolgen sind daher häufig diese:

- die Verwendung von Einnahmen und freier Liquidität vorrangig zur Bedienung und Rückführung von Finanzierungsverbindlichkeiten (cash sweep)
- die Stellung weiterer Sicherheiten (etwa Gesellschaftergarantien oder Offenlegung von Abtretungen)
- erweiterte Informations- und Berichtspflichten
- Rechte des Darlehensgebers zur Einwirkung auf Mietverträge, insbesondere zur Geltendmachung von Kündigungsrechten

Teilweise treten solche Abhilfemöglichkeiten automatisch bei der Verletzung von Finanzkennzahlen ein. Dies gilt noch einmal verschärft für echte Fälle des Verzugs, bei dem der Darlehensnehmer nicht nur Auflagen verletzt, sondern mit seiner Hauptleistungspflicht, nämlich Zins- und Tilgungsleistungen, in Verzug gerät.

Gleichzeitig sind die Möglichkeiten, etwaige Covenant-Brüche durch Einschuss von Eigenkapital zu heilen (cure rights), oft begrenzt.

### **Weitere Konsequenzen**

Neben den Rechten der Darlehensgeber bei pandemiebedingten Zahlungsausfällen können sich weitere Konsequenzen ergeben. Insbesondere werden Vereinbarungen mit Mietern zu Stundungen oder sonstigen Maßnahmen in der Regel schon aufgrund der erfolgten Abtretung an die finanzierende Bank der Zustimmung dieser Bank bedürfen.

Die Verhandlungen mit Mietern sollten daher stets im Licht der Finanzierung koordiniert und gegebenenfalls mit den Banken abgestimmt werden, um unbeabsichtigte Folgen zu vermeiden. Häufig sind es nicht nur die negativen Rechtsfolgen einer Vertragsverletzung, sondern auch der Vertrauensverlust bei den Banken, der eine mittel- und langfristige Lösung vereiteln und im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen kann.

Viele Darlehensverträge enthalten zudem MAC-Klauseln, das heißt Bestimmungen, die an eine wesentliche Veränderung (Material Adverse Change) der Situation des Darlehensnehmers anknüpfen. Häufig sind hier Anpassungs- und Kündigungsrechte des Darlehensgebers vorgesehen.

Beeinträchtigen die Mietausfälle (oder sonstige Umsatzausfälle) die Zahlungsfähigkeit, sind natürlich auch Insolvenzfragen zu beachten. Regelmäßig stellt die Insolvenz des Darlehensnehmers einen Kündigungsgrund unter den Darlehensverträgen dar.

Hier ist jedoch zu differenzieren: Stellt der Darlehensvertrag auf die Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder die Stellung von Insolvenzanträgen ab, ist zu beachten, dass die Insolvenzantragspflicht des Schuldners aufgrund des Corona-Gesetzes bis zum 30. September 2020 ausgesetzt ist und auch Gläubigeranträge meist ausgeschlossen sein werden. Sofern aber die Klausel im Darlehensvertrag nicht (nur) auf das Verfahren, sondern (auch) auf die materielle Insolvenzreife abstellt, wird eine Kündigung nicht ausgeschlossen sein.

#### **Unsere Empfehlung: frühzeitige Kontaktaufnahme mit dem Darlehensgeber und Vereinbarung von Vertragsanpassungen**

Darlehensnehmer sollten in der jetzigen Situation so frühzeitig wie möglich das Gespräch mit ihren Finanzierungsgebern suchen, um bereits vor der Verletzung von financial covenants oder dem Eintritt von Kündigungsgründen eine Verständigung zu finden. Daneben ist zu prüfen, ob Vereinbarungen mit den Mietern mit den Finanzierern abzustimmen sind.

Relevant sind dabei insbesondere folgende Themen und Ziele:

- parallele Abstimmung von Mietvertrags- und Finanzierungsthemen
- Aussetzung oder Stundung von Tilgung und gegebenenfalls Zinsen, solange Mieteinnahmen nach Maßgabe des Corona-Gesetzes ausfallen können
- keine automatische Verschärfung der Pflichten unter den Finanzierungsverträgen wegen Verletzung von financial covenants innerhalb eines bestimmten Zeitraums (z. B. bis Ende September)
- Verzicht (waiver) insbesondere auf Kündigungsrechte innerhalb eines bestimmten Zeitraums (z. B. bis Ende September)
- gegebenenfalls Einräumung zusätzlicher Heilungsrechte der Gesellschafter (cure rights)
- keine Kündigung des Darlehensvertrags wegen Insolvenzreife, solange keine Insolvenzantragspflicht besteht

Vor allem ist zu prüfen und gegebenenfalls mit den Finanzierern zu klären, ob und welche Überbrückungsmittel zur Verfügung stehen, etwa KfW-Darlehen oder Bundes- bzw. Landesbürgschaften. Dabei ist nicht nur auf die kurzfristige Erhaltung der Zahlungsfähigkeit zu achten, sondern auch die mittel- bzw. langfristige Perspektive einzubeziehen.

Unsere Experten für Mietrecht und Finanzierungsrecht stehen kurzfristig bereit, Sie umfassend zu beraten und Sie bei der Abstimmung und Umsetzung der notwendigen Schritte mit allen Beteiligten zu unterstützen.

Sprechen Sie uns gerne an!



# Bewertung von Pflegeheimen im Rahmen der internationalen Finanzberichterstattung (IFRS)<sup>1</sup>

**Dirk Hennig** ist Partner im Bereich Advisory Real Estate bei PwC in Berlin und verantwortet deutschlandweit den Bereich Immobilienbewertung.

**Julia Sacchi** ist Prokuristin im Bereich Advisory Real Estate bei PwC in Berlin und Expertin für die Bewertung von Pflegeimmobilien.

**Prof. Dr. Florian Hackelberg**, MRICS, ist Professor für Immobilienwirtschaft an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Holzminden und wissenschaftlicher Berater am Real Estate Institute von PwC.

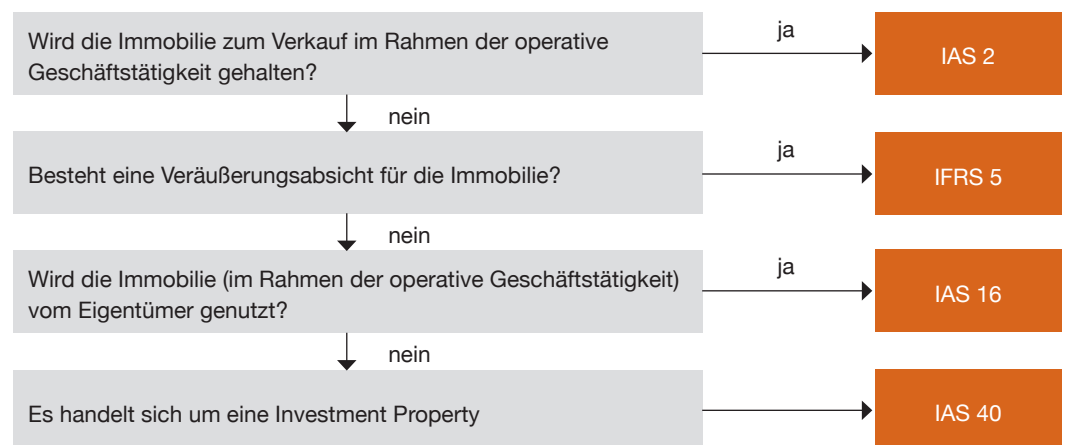
**Pflegeimmobilien haben sich in den letzten Jahren endgültig vom Nischenprodukt zu einer eigenständigen Assetklasse mit nach wie vor anhaltender Wachstumsperspektive entwickelt. Im Zuge dieser Entwicklung spezialisieren sich seit geraumer Zeit nationale, aber auch internationale Investoren auf dieses Segment. Da die meisten Investoren ihre Finanzberichterstattung nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellen, ist je nach gewähltem Bewertungsstandard die Ermittlung des Marktwerts oder des Fair Value der gehaltenen Pflegeimmobilien notwendig.**

**Wir geben Ihnen einen Überblick über die Herausforderungen bei der Einordnung und Bewertung von Pflegeimmobilien.**

Aufgrund der Besonderheit des Betreiberkonzepts einer Pflegeimmobilie führt deren Bewertung als klassische Wohnimmobilie immer wieder zu nicht sachgerechten Marktwerten.<sup>2</sup>

Insbesondere die anzusetzenden Roterträge, die unter anderem von Pflegegraden und Investitionskosten beeinflusst werden, aber auch die risikoadäquate Ableitung der Kapitalisierungszinssätze bringen methodische und praktische Herausforderungen mit sich.<sup>3 4</sup>

**Abb. 1 Prüfung zur Kategorisierung der Immobilien im Eigentum**



<sup>1</sup> Der Beitrag ist in ähnlicher Form bereits in „Der Immobilienbewerter“, Ausgabe 1/2020, erschienen.

<sup>2</sup> Vgl. Walsch, Stefan, Bewertung von Pflegeheimen unter Berücksichtigung neuer regulatorischer Anforderungen, GuG, 5/2018, S. 270.

<sup>3</sup> Vgl. auch HypZert, Bewertung von Objekten des Betreuten Wohnens sowie Bewertung von Pflegeheimen, Berlin 2018, S. 71.

<sup>4</sup> Die nachfolgenden Ausführungen betreffen die Bewertung der Immobilie, die von einem Betreiber als Pflegeheim betrieben wird (Immobilienbewertung), nicht die Bewertung des Pflegeheimbetreibers (Unternehmensbewertung).

### Klassifizierung von Pflegeimmobilien nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS

Bei der Bilanzierung von Immobilien nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) wird im Wesentlichen auf die International Accounting Standards (IAS) 2, 16 und 40 abgestellt (siehe Abb. 1).<sup>5</sup>

Immobilien, die vom Unternehmen voraussichtlich länger als ein Jahr für eine operative Geschäftstätigkeit, etwa zur Herstellung von Produkten oder für Dienstleistungen, zur Vermietung oder für administrative Zwecke eigengenutzt werden, sind nach IAS 16 zu bilanzieren. Dies betrifft Pflegeimmobilien, die vom Eigentümer selbst als Pflegeheim betrieben werden (Eigennutzung).

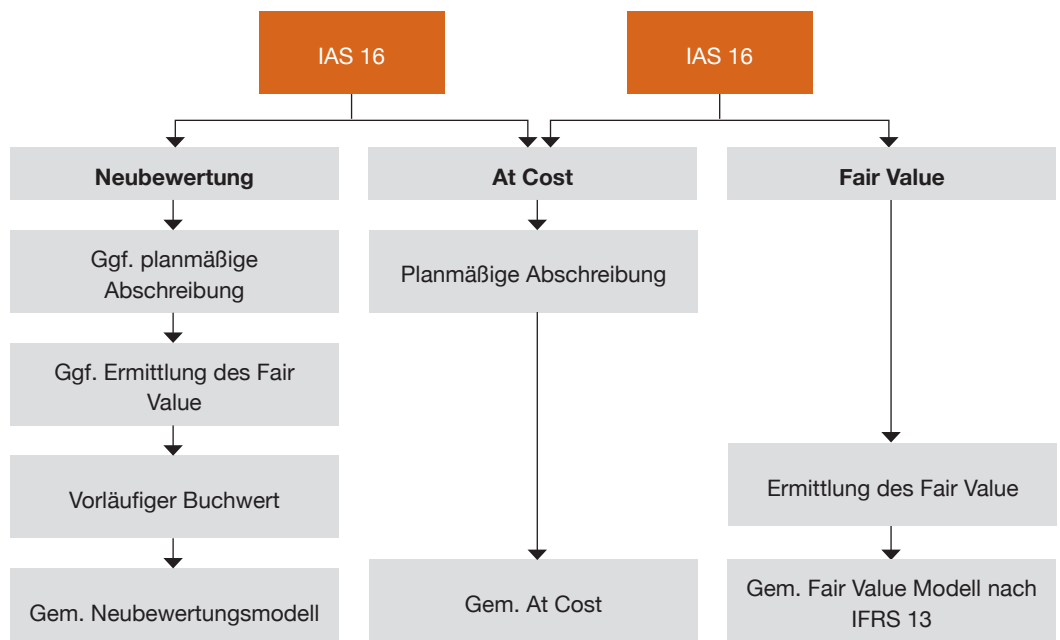
Ist der Eigentümer der Immobilie hingegen nicht Betreiber des Pflegeheims, sondern vermietet die Immobilie für den Betrieb an Dritte, so

handelt es sich gemäß IFRS um eine Immobilie, die zur Erzielung von Mieteinnahmen oder zur Wertsteigerung gehalten wird (Investment Property) und somit in den Anwendungsbereich des IAS 40 fällt.<sup>6</sup>

Sowohl der IAS 16 als auch der IAS 40 räumen bei der Bilanzierung von Immobilien ein Wahlrecht ein: Immobilien können zu abgeschriebenem Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (at cost) oder zum beizulegenden Zeitwert (Neubewertungsmodell bzw. Fair-Value-Modell) angesetzt werden.

Gemäß IAS 16 können Neubewertungen in unregelmäßigen Abständen durchgeführt und der Wert kann in der Zwischenzeit abgeschrieben werden. Eine jährliche Fair-Value-Ermittlung von eigengenutzten Immobilien nach IAS 16 wird aufgrund des vergleichsweise hohen Bewertungsaufwands selten gewählt.

**Abb. 2 Anwendung unterschiedlicher Bewertungsmaßstäbe**



<sup>5</sup> Immobilien, die zum Verkauf im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens (IFRS 5) oder für den Prozess der Herstellung oder Entwicklung solcher Verkäufe gehalten werden (IAS 2) sind hier nicht Betrachtungsgegenstand.

<sup>6</sup> Wenn der Eigentümer einen Teil der Immobilie selbst nutzt und einen Teil zur Erzielung von Mieteinnahmen oder zur Wertsteigerung hält, und die Teile gesondert verkauft oder vermietet werden können, sind sie getrennt zu bilanzieren. Können die Teile nicht gesondert verkauft oder vermietet werden, ist die Immobilie nur dann eine als Finanzinvestition gehaltene Immobilie, wenn der selbst genutzte Teil unwesentlich ist (IAS 40.10).

Im Rahmen von IAS 40 wird hingegen häufig das Fair-Value-Modell gewählt, da Eigentümer von Investment Properties eine positive Wertentwicklung der Immobilien in der Bilanz ausweisen möchten. Zu beachten ist, dass nach einmaliger Entscheidung für das Fair-Value-Modell die Immobilie bis zu ihrem Abgang weiterhin zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten ist, auch wenn vergleichbare Markttransaktionen seltener stattfinden oder Marktpreise seltener verfügbar sind.<sup>7</sup>

Für Investment Properties, die nach dem Fair-Value-Modell bilanziert werden, sind für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts die Vorgaben des IFRS 13 anzuwenden.

#### **Die Anwendung des IFRS 13 Fair Value Measurement**

Der IFRS 13 regelt die Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie die dafür anzuwendenden Bewertungsprämissen und -methoden. Er definiert den beizulegenden Zeitwert (Fair Value) als den Preis, der in einer regulären Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts erhalten würde oder bei Übertragung einer Verbindlichkeit zu zahlen wäre.

Dabei kommen grundsätzlich die in der Bewertungspraxis angewandten Verfahren zum Einsatz (Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren). Der IFRS 13 verlangt eine Bewertung, die so objektiv wie möglich ist. Die Eingangsparameter für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert sollten in einer definierten Prioritätsreihenfolge verwendet werden.<sup>8</sup>

Der ersten Stufe werden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zugeordnet, bei denen sich notierte nicht bereinigte Preise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten feststellen lassen. Der zweiten Stufe wird zugeordnet, was aus direkt oder indirekt beobachtbaren Preisen lediglich abgeleitet werden kann, also nicht unter Stufe 1 fällt. Dazu gehören Bewertungen, die auf notierten Preisen für ähnliche Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auf aktiven Märkten basieren.

Zur dritten Stufe zählen jene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, in deren Bewertung Inputfaktoren eingehen, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

Wie für die meisten Immobilien sind auch für Pflegeimmobilien, die aufgrund ihrer Konzeption und Besonderheit selten gehandelt werden, am Markt meist keine hinreichenden Vergleichstransaktionen verfügbar, weshalb auf Stufe 3 abzustellen sein wird.

Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Pflegeimmobilien nach IAS 40 werden daher ertragsorientierte Verfahren wie das deutsche Ertragswertverfahren (ImmoWertV) oder seine internationale Entsprechung, der Income Approach, etwa als Discounted-Cashflow (DCF)-Verfahren Anwendung finden. Bei der Bewertung ist der Highest-and-Best-Use-Gedanke, also die wirtschaftlich sinnvollste Nutzungsmöglichkeit der Immobilie als Pflegeimmobilie, zu prüfen bzw. sicherzustellen.

#### **Begriffliche Einordnung und Besonderheit von Pflegeheimen**

Pflegeheime zählen zu den Seniorenimmobilien. Dieser Begriff ist zwar nicht einheitlich definiert, doch in der Fachliteratur hat er sich als Sammelbegriff für alle Formen des alterngerechten Wohnens etabliert. Seniorenimmobilien gibt es in verschiedenen Ausprägungen, wobei der Grad der Angewiesenheit auf fremde Hilfe im täglichen Leben ein wesentliches Klassifizierungsmerkmal darstellt. (siehe Abb. 3).

Wenngleich es sich bei Seniorenimmobilien auf den ersten Blick um Wohnimmobilien handelt, so finden sich bei der Mehrheit der Einrichtungen auch Klassifizierungsmerkmale, die eine Zuordnung zu Gewerbe- bzw. Betreiberimmobilien nahelegen. Innerhalb dieser gelten Seniorenimmobilien als Spezialimmobilien: Sie sind für eine besondere Nutzungsart individuell konzipiert, weisen meist spezielle und nutzerspezifische Bauweisen und Einbauten auf und haben daher einen sehr geringen Grad der Drittverwendbarkeit.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Vgl. IAS 40.55.

<sup>8</sup> Vgl. PwC, IFRS für die Praxis, 2018, S. 2.

<sup>9</sup> Vgl. Bienert, Sven, Bewertung von Spezialimmobilien: Risiken, Benchmarks und Methoden. Wiesbaden 2005, S. 4 ff.

Aufgrund der Eigenschaft als Spezialimmobilie, aber auch der Besonderheiten des Betriebs weisen Seniorenimmobilien im Vergleich zu herkömmlichen Büro- oder Wohnimmobilien zusätzliche Risiken auf. Die Kompetenz des Betreibers ist für den wirtschaftlichen Erfolg der Einrichtung und damit für die Fähigkeit, den Kapitaldienst zu erbringen, entscheidend. Der wohl wichtigste Aspekt ist jedoch die geringe Drittverwendbarkeit einer Seniorenimmobilie. Spezialimmobilien dienen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg meist nur einer bestimmten Nutzung und häufig sogar nur einem bestimmten Nutzer.<sup>10</sup> Eine weitere Verwendung nach Vertragsauslauf oder Insolvenz des Betreibers erweist sich oft als schwierig und ist mit hohen Kosten verbunden. Einrichtungen des betreuten Wohnens lassen sich allerdings deutlich besser umnutzen als Pflegeheime. Im Folgenden liegt unser Fokus allein auf den Pflegeheimen.<sup>11</sup>

#### Bewertungsvorgehen und Methodik<sup>12</sup>

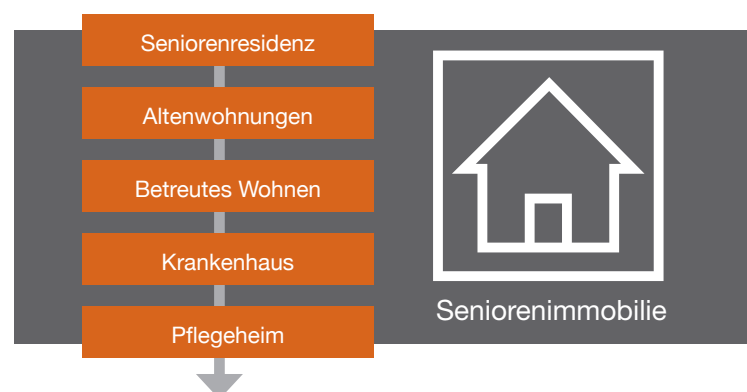
Bei der Bewertung von Pflegeheimen wird das Ertragswertverfahren in Anlehnung an das Pachtwertverfahren herangezogen, wobei der Wert der Immobilie über den Barwert der zukünftig zu erwirtschaftenden Einnahmeüberschüsse abgeleitet wird.<sup>13 14</sup>

Das theoretisch anwendbare Vergleichswertverfahren wie auch das Sachwertverfahren werden in der Praxis aufgrund der unzureichenden Vergleichbarkeit von Pflegeimmobilien bzw. der zu berücksichtigenden tatsächlichen Ertragsituation der Immobilie meist keine Anwendung finden.

Beim Ertragswertverfahren wird ausgehend von bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung und zulässiger Nutzung marktüblich erzielbaren Nutzungserlösen je Bezugseinheit (z. B. monatliche Miete je Quadratmeter Nutzfläche oder Bruttogrundfläche) zunächst der periodenbezogene Rohertrag ermittelt, aus dem durch Abzug der nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten der Reinertrag errechnet wird. Im nächsten Schritt wird der Reinertrag in den Bodenwert- und den Gebäudewertanteil aufgeteilt, da der Reinertrag aus dem Gebäudeverfahrengemäß nur über die Nutzungsdauer des Gebäudes erzielt werden kann, während die Bodennutzung als zeitlich nicht beschränkt unterstellt wird.

Der Bodenwertanteil ergibt sich durch die Multiplikation des Bodenwerts mit dem Liegenschaftszinssatz. Die Differenz aus Reinertrag

**Abb. 3 Formen des altengerechten Wohnens in Abhängigkeit zur Pflegebedürftigkeit**



**Zunehmende Pflegebedürftigkeit**

Quelle: in Anlehnung an Bienert (2005), Bewertung von Spezialimmobilien

<sup>10</sup> Vgl. a. a. O., S. 52.

<sup>11</sup> Vgl. a. a. O., S. 4.

<sup>12</sup> Die nachfolgenden Ausführungen zur Bewertungsmethodik beziehen sich auf das in der ImmoWertV §§17-21 geregelte Ertragswertverfahren, das in der deutschen Immobilienbewertungspraxis auch vor dem Hintergrund der IFRS oftmals Anwendung findet.

<sup>13</sup> Vgl. Walsch, Stefan, Bewertung von Pflegeheimen unter Berücksichtigung neuer regulatorischer Anforderungen, GuG, 5/2018, S. 270.

<sup>14</sup> Daneben werden in der deutschen Wertermittlungspraxis die im angelsächsischen Raum verbreiteten, sogenannten nicht normierten Verfahren angewandt. Hierunter fällt in diesem Zusammenhang vor allem das Discounted-Cashflow-(DCF)-Verfahren. Die nachfolgenden Ausführungen beschränken sich auf die normierten Verfahren, insbesondere das nach ImmoWertV geregelte Ertragswertverfahren.

und Bodenwertanteil ist der Gebäudewertanteil. Dieser wird für die Restnutzungsdauer des Gebäudes ebenfalls unter Ansatz des Liegenschaftszinssatzes kapitalisiert (Barwertberechnung); das Ergebnis ist der Gebäudewert. Durch Addition des Bodenwerts und des Gebäudewerts mit erforderlichen Zu- bzw. Abschlägen sowie gegebenenfalls dem Abzug von Abbruchkosten ergibt sich der Ertragswert des Grundstücks.

Die angemessene nachhaltige Pacht wird über Investitionskosten abgeleitet bzw. plausibilisiert und anhand des nachhaltigen Umsatzes zusätzlich überprüft. Der Zinssatz wird oftmals durch am Markt beobachtbare Nettoanfangsrenditen iterativ zu plausibilisieren sein. Während in den vergangenen Jahren kaum Marktdaten beobachtbar waren, sind inzwischen aufgrund des deutlich wachsenden Interesses an der Assetklasse und den damit verbundenen stark gestiegenen Transaktionsvolumina mehr Vergleichsdaten in Transaktionsdatenbanken (z. B. RCA) oder Marktberichten verfügbar.

### **Fazit**

Im Rahmen der internationalen Finanzberichterstattung wird es sich im Bereich Pflegeimmobilien in den meisten Fällen um eine Bilanzierung nach IAS 40 (Investment Properties) handeln. Der beizulegende Zeitwert von Pflegeimmobilien gemäß IFRS 13 wird aufgrund unzureichender Vergleichstransaktionen und des speziellen Betreiberkonzepts entsprechend Stufe 3 mittels ertragsorientierten Bewertungsverfahren, Ertragswertverfahren oder DCF-Verfahren zu ermitteln sein. Aufgrund der Besonderheiten der Spezialimmobilie „Pflegeheim“ besteht bei der Wertableitung mittels Ertragswertverfahren neben der Ermittlung einer kalkulatorischen Pacht die wesentliche Herausforderung in der Ableitung eines risiko-adäquaten Zinssatzes.



# Bilanzierung von Baukostenzuschüssen – auf die Details kommt es an

---

## Anita Dietrich,

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Director im Servicebereich Capital Markets & Accounting Advisory Services – Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main und deutsche Vertreterin in der globalen IFRS Real Estate Industry Accounting Group von PwC.

## Stefan Gass,

Wirtschaftsprüfer, ist Manager im Bereich Audit Asset and Wealth Management Financial Services bei PwC in Frankfurt am Main.

---

### **Nachträgliche Herstellungskosten oder Erhaltungsaufwand? Bei der Bilanzierung von Baukostenzuschüssen kommt es auf die Details an.**

Mietverträge können die Zahlung von Baukostenzuschüssen vorsehen, die an die Durchführung konkreter baulicher Maßnahmen geknüpft sein kann, aber nicht sein muss. Die Frage, wie derartige Baukostenzuschüsse in der Bilanz des Vermieters abzubilden sind, hängt nicht nur davon ab, welcher Art die bauliche Maßnahme ist, sondern auch vom Zustand der Immobilie im Erwerbszeitpunkt.

Werden Baukostenzuschüsse unabhängig von einer konkreten baulichen Maßnahme gezahlt, handelt es sich unzweifelhaft um ein sogenanntes Mietincentive, das als Forderung aktiviert und über die Laufzeit des Mietvertrags amortisiert wird. Der Baukostenzuschuss entfaltet insofern eine ähnliche bilanzielle Wirkung wie die Vereinbarung einer mietfreien Zeit.

Komplexer sind die Bilanzierungsentscheidungen, wenn der Baukostenzuschuss für eine konkrete bauliche Maßnahme gezahlt wird. In diesem Fall sind drei Fallgestaltungen zu unterscheiden:

1. Die Maßnahme dient dazu, für den Mieter Verbesserungen herbeizuführen, damit dieser die Immobilie im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit besser nutzen kann. Eine Verbesserung der Immobilie tritt hierdurch nicht ein.
2. Die Maßnahme dient dazu, die Immobilie an das aktuelle technische Niveau anzupassen und Abnutzungen zu beseitigen.
3. Die Maßnahme dient dazu, den Gebrauchsnutzen der Immobilie über den ursprünglichen Zustand hinaus zu verbessern.

### **Baukostenzuschüsse ohne Verbesserung der Immobilie**

Ein Baukostenzuschuss, der für Maßnahmen gezahlt wird, die lediglich der Geschäftstätigkeit des Mieters dienen (Fall 1), ist wie ein Baukostenzuschuss, der unabhängig von einer baulichen Maßnahme gezahlt wird, als Mietincentive abzubilden. Die Aktivierung erfolgt als Forderung (nicht als Rechnungsabgrenzungsposten). Die Forderung wird in den Folgejahren linear über die Laufzeit des Mietvertrags amortisiert.

### **Baukostenzuschüsse mit Verbesserung der Immobilie**

Wird der Baukostenzuschuss für eine konkrete Maßnahme gezahlt, die zu einer Verbesserung der Immobilie führt (Fall 2 oder 3), stellt sich unweigerlich die Frage, ob es sich um „Erhaltungsaufwand“ oder um „nachträgliche Herstellungskosten“ handelt. Zahlungen, die lediglich dazu führen, dass die Immobilie wieder das aktuelle technische Niveau erreicht, ohne den Gebrauchsnutzen gegenüber dem Zugangszeitpunkt wesentlich zu verbessern, sind als Erhaltungsaufwand unmittelbar ergebniswirksam zu erfassen. Führt die Baumaßnahme zu einer wesentlichen Verbesserung des Gebrauchsnutzens der Immobilie über den ursprünglichen Zustand hinaus, ist der Baukostenzuschuss als nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren (IDW RS IFA 1). Das für die Bilanzierungsfrage entscheidende Kriterium ist damit die „wesentliche Verbesserung über den ursprünglichen Zustand hinaus“.

### **Ursprünglicher Zustand**

Der Zustand des Gebäudes im Zugangszeitpunkt bestimmt grundsätzlich den ursprünglichen Zustand (IDW RS IFA 1, Tz. 7). Abweichend

hiervon kann der ursprüngliche Zustand jedoch auch durch die Aktivierung nachträglicher Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie durch den Eintritt von Substanzverlusten gegenüber dem Zustand bei Zugang verändert sein (IDW RS IFA 1, Tz. 8 f.).

#### **Wesentliche Verbesserung**

Eine wesentliche Verbesserung ist gegeben, wenn das Nutzungspotenzial bzw. der Gebrauchsnutzen der Immobilie durch die bauliche Maßnahme deutlich erhöht wird (IDW RS IFA 1, Tz. 10). Erkennbar wird die Erhöhung des Nutzungspotenzials in einer längeren Nutzbarkeit (Verlängerung der technischen Nutzungsdauer) bzw. einer qualitativen Verbesserung des Gebäudes (IDW RS IFA 1, Tz. 11 f.).

Eine qualitative Verbesserung des Gebäudes kann sich in einem Anstieg der Miete niederschlagen, der Anstieg der Miete allein ist jedoch kein hinreichendes Kriterium. Ebenfalls kein hinreichendes Kriterium ist der Zeitpunkt des Anfalls des Baukostenzuschusses bzw. der baulichen Maßnahme unmittelbar nach Zugang. Vielmehr ist der Zustand im Zugangszeitpunkt mit dem Zustand nach erbrachter baulicher Maßnahme zu vergleichen. Anpassungen an einen zeitgemäßen Gebrauchskomfort reichen nicht aus, um eine qualitative Verbesserung herbeizuführen (IDW RS IFA 1, Tz. 12).

#### **Fazit**

Für die Bilanzierung der Baukostenzuschüsse, denen konkrete Maßnahmen gegenüberstehen, sind die allgemeinen Regelungen für die Aktivierung von Anschaffungs- oder Herstellungskosten heranzuziehen. Die hierbei maßgeblichen Kriterien stellen ganz entscheidend auf den ursprünglichen Zustand der Immobilie ab. Hieraus folgt auch, dass den Bewertungsgutachten und der technischen Due Diligence im Erwerbszeitraum eine besondere Bedeutung im Zusammenhang mit der Dokumentation des Zustands der Immobilie im Zugangszeitpunkt zukommt. Auch wenn die vorstehende Analyse insbesondere die handelsrechtlichen Regelungen im Blick hat, sind die vorgestellten Überlegungen ebenfalls für eine investmentrechtliche Bilanzierung wie eine Bilanzierung nach IFRS (IAS 16.16) einschlägig.



# Neues zur Schriftform bei Mietverträgen – geplante Einschränkung der Kündigungsmöglichkeiten

---

**Ansgar Messow, LL.M.**, ist Rechtsanwalt und Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.

**Irina Schlauch** ist Rechtsanwältin und Senior Associate im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.

---

**Der Bundesrat hat am 20. Dezember 2019 einen Gesetzesentwurf zur Neuregelung des Schriftformerfordernisses im Mietrecht in den Bundestag eingebracht (BR-Drs. 469/19 (B)).<sup>1</sup> Die Neuregelung sieht eine erhebliche Einschränkung der bisherigen Kündigungsmöglichkeit im Fall von Schriftformverstößen in Mietverträgen vor.**

Das Thema „Schriftform“ ist aus der Praxis des gewerblichen Mietrechts nicht mehr wegzudenken – ob bei Due-Diligence-Prüfungen im Rahmen immobilienrechtlicher Transaktionen, beim Abschluss von Mietverträgen und Nachträgen oder bei der Suche nach einem Kündigungsgrund. Grund hierfür ist die Regelung in § 550 BGB, wonach Mietverträge, die für längere Zeit als ein Jahr nicht in schriftlicher Form geschlossen werden, als auf unbestimmte Zeit geschlossen gelten und mit der gesetzlichen Frist ordentlich kündbar sind. Die Schriftform ist nur dann gewahrt, wenn sich alle wesentlichen Vertragsbedingungen, d. h. mindestens die Vertragsparteien, der Mietgegenstand, die Miete und die Mietdauer, aus der Vertragsurkunde ergeben und diese von den Parteien unterschrieben wurde. Daneben kann es zur Wahrung der Schriftform erforderlich sein, eine Vielzahl weiterer Aspekte zu berücksichtigen.

## Reformbedarf

Im Laufe der Zeit sind die Kasuistik zur Frage des Vorliegens eines Schriftformverstößes und die damit verbundene Rechtsunsicherheit stark angewachsen. Insbesondere Kündigungen unter dem Deckmantel des Schriftformverstößes werden als kritisch betrachtet. In der Praxis ver-

suchen viele gewerbliche Mieter (teilweise aber auch Vermieter), unliebsam gewordene Mietverträge auf diese Weise vor Ablauf der Mietzeit zu kündigen. Nach dem Gesetzeszweck soll § 550 BGB eigentlich sicherstellen, dass ein späterer Grundstückserwerber alle Bedingungen aus dem schriftlichen Mietvertrag ersehen kann. Er soll davor geschützt werden, sich auf einen Mietvertrag einzulassen zu müssen, dessen Vertragsbedingungen sich später anders als angenommen herausstellen. Die Gestaltungsversuche in der Praxis, die Kündigung aufgrund eines Schriftformmangels durch entsprechende mietvertragliche Regelungen (z. B. Schriftformklausel; abstrakte Schriftformheilungsklausel) zu erschweren oder ganz auszuschließen, wurden durch die Rechtsprechung teilweise unterbunden.<sup>2</sup> Die beabsichtigte Reformierung des § 550 BGB könnte nun auch für die Praxis Klarheit und Rechtssicherheit bringen.

## Gesetzesentwurf des Bundesrats

Der Gesetzesentwurf des Bundesrats sieht vor, dass § 550 BGB ersatzlos gestrichen und unter § 566 BGB ein neuer Absatz 3 eingeführt wird, der den Eintritt des Erwerbers in das Mietverhältnis regelt. Die Neuregelung soll auch auf noch nicht gekündigte Bestandsmietverträge Anwendung finden. Der Entwurf sieht die folgenden Regelungen vor:

## Befristetes Kündigungsrecht ausschließlich für den Erwerber

Das Kündigungsrecht soll nur noch für den Erwerber einer Immobilie und nicht mehr für die ursprünglichen Mietvertragsparteien gelten. Zudem soll die Möglichkeit zur Kündigung auf einen Zeitraum von drei Monaten ab Kenntnis

---

<sup>1</sup> Aktueller Stand: Der Gesetzesentwurf wurde am 5. Februar 2020 mit einer ablehnenden Stellungnahme der Bundesregierung (insbesondere mit dem Argument einer nicht hinreichenden Berücksichtigung des Mieterschutzes) an den Bundestag weitergeleitet.

<sup>2</sup> Vgl. BGH, Beschluss vom 25. Januar 2017 – XII ZR 69/16; Urteil vom 27. September 2017 – XII ZR 114/1.

vom Schriftformverstoß begrenzt werden. Nicht geklärt ist dabei die Frage, auf welchen Zeitpunkt für die Beurteilung der Kenntnis abgestellt wird. Begänne diese Frist bereits ab Kenntnis, wie es der Wortlaut verlangt, liefe das Kündigungsrecht vielfach ins Leere. In der Praxis erfährt der Erwerber oftmals lange vor Eigentumsübergang (und damit vor seiner Kündigungsmöglichkeit) von Schriftformverstößen, zum Beispiel im Rahmen einer Legal Due Diligence. Der Zeitraum zwischen der Durchführung der Due Diligence bzw. dem Kaufvertragsabschluss und der Eintragung des Erwerbers als Eigentümer ins Grundbuch beträgt regelmäßig mehr als drei Monate. Alternativ könnte für die Kenntnis frühestens auf den Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs oder auf den Eigentumsübergang und gesetzlichen Übergang des Mietverhältnisses abgestellt werden. Welchen Zeitpunkt der Bundesrat im Blick hatte, ist unklar und schafft neue Rechtsunsicherheit. Praxisgerecht wäre, dass die Frist in diesem Fall erst im Zeitpunkt des Eigentumserwerbs (Eintragung ins Grundbuch) zu laufen beginnt.

Über dieses befristete Kündigungsrecht hinaus sieht der Gesetzesentwurf vor, dass die Kündigung nicht auf solche Verstöße gegen die Schriftform gestützt werden kann, die erst nach dem Eigentumserwerb erfolgt sind.

#### **Abwendungsmöglichkeit des Mieters**

Sollte es zu einer Kündigung seitens des Erwerbers kommen, kann der Mieter diese abwenden, indem er der Kündigung binnen Frist widerspricht und sich mit der Fortsetzung des Mietvertrags zu den bereits schriftlich vereinbarten und damit für den Erwerber prüfbaren Regelungen bereit erklärt.

#### **Fazit**

Die Neuregelung ist zu begrüßen, da sie mit dem Ziel erfolgte, Rechtsicherheit und bessere Planungssicherheit, insbesondere für den Erwerber einer Immobilie, zu schaffen. Sollte es jedoch bei dem bisherigen Regelungsentwurf bleiben und eine Gesetzesbegründung die oben aufgezeigte Diskrepanz zum Zeitpunkt der Kenntnis nicht auflösen, würde das Kündigungsrecht wegen Schriftformverstoßes auch für die meisten Erwerber entfallen. Das steht im klaren Widerspruch zum bisherigen Schutzzweck des § 550 BGB. Es bleibt abzuwarten, ob und welche gesetzliche Regelung der Gesetzgeber konkret einführen wird. Zu begrüßen wäre in jedem Fall eine praxisgerechte Klarstellung in puncto Beginn der Kündigungsfrist.



# Kein gewohnheitsrechtliches Wegerecht aufgrund Duldung durch den Nachbarn

**Dr. Philipp Pröbsting,** Maître en droit, ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und als Senior Manager im Bereich Real Estate Legal bei PwC Düsseldorf tätig.

**Ansgar Messow, LL.M.,** ist Rechtsanwalt und Manager im Bereich Real Estate Legal bei PwC Legal Düsseldorf.

**Selbst eine jahrzehntelange unwidersprochene Nutzung eines Weges auf dem Nachbargrundstück bietet keine Gewähr, den Weg auch künftig weiterhin nutzen zu dürfen, wenn keine Absicherung des Nutzungsrechts im Grundbuch vorhanden ist. So hat es der Bundesgerichtshof (BGH) am 24. Januar 2020 entschieden.**

Bei gewachsenen Grundstückssituationen – zum Beispiel bei Betriebsgrundstücken – sollte genau geprüft werden, welche Wege, aber auch welche Leitungen und sonstigen baulichen Anlagen über nicht im eigenen Eigentum stehende Grundstücke verlaufen und ob die Nutzung rechtlich ausreichend abgesichert ist. Seit dem Urteil des BGH vom 24. Januar 2020 bietet das Gewohnheitsrecht keinen ausreichenden Schutz mehr. Dieses Urteil hat große Auswirkungen für Industrieunternehmen, aber auch für Berater bei Bau- und Investitionsprojekten.

Der BGH hat jüngst entschieden, dass im Verhältnis einzelner Grundstücksnachbarn ein Wegerecht nicht aufgrund jahrzehntelanger Duldung der tatsächlichen Nutzung (Gewohnheitsrecht) entstehen kann, sondern nur im Rahmen einer schuldrechtlichen Vereinbarung zwischen den Grundstücksnachbarn, gegebenenfalls ergänzt durch eine Dienstbarkeit oder aufgrund eines Notwegerechts, gültig ist (BGH-Urteil vom 24. Januar 2020 – V ZR 155/18). Letzteres könnte zwar ohne Mitwirkung des Nachbarn erlangt werden, die Voraussetzungen dafür liegen aber oft nicht vor. Der BGH betont in seinem Urteil den Vorrang der gesetzlich

vorgeschriebenen Sicherungsmittel und verneint vor diesem Hintergrund einen Anwendungsbereich für Gewohnheitsrecht.

Betrachtet man den Fall, dass ein Industrieunternehmen auf eigenem und fremden Grund bauen möchte und die damit einhergehenden, oft historisch gewachsenen und sehr komplexen Grundstücksfragen, oder auch den Fall, dass ein solches Unternehmen Gegenstand einer Transaktion ist, dann wird deutlich, welche große Relevanz das Urteil für Unternehmen und deren Berater hat. Oft liegen Leitungen oder andere Industrieanlagen seit Jahrzehnten „in fremder Erde“ und die Betroffenen haben sich wegen der nicht im Grundbuch dokumentierten Situation mit dem gedanklichen Verweis auf Gewohnheitsrecht beholfen. Das ist nun nicht mehr möglich. Ohne vertragliche und dingliche (also grundbuchliche) Absicherung besteht das Risiko, dass der Grundstückseigentümer Unterlassung der Nutzung oder Beseitigung verlangen kann.

## **Wege- und Leitungsrecht aufgrund von Vereinbarung und/oder Dienstbarkeit**

Ein Wegerecht gibt dem Eigentümer des begünstigten (also des herrschenden) Grundstücks das Recht, das belastete (also das dienende) Grundstück im Rahmen des Wegerechts zu nutzen, dieses also regelmäßig zu begehen und zu befahren. Aufgrund eines Leitungsrechts hat der Eigentümer des herrschenden Grundstücks das Recht, auf dem dienenden Grundstück Versorgungs-/ Entsorgungsleitungen einzubringen und zu nutzen.

Zu beiden Nutzungen können die Nachbarn Regelungen in einer (schuldrechtlichen) Vereinbarung treffen. Wird eine solche Vereinbarung nicht grundbuchlich durch die Eintragung einer Dienstbarkeit zulasten des dienenden Grundstücks gesichert, bleibt es – die Möglichkeit einer Rechtsnachfolgeklausel außer Betracht gelassen – bei der ausschließlich schuldrechtlichen Wirkung der Vereinbarung zwischen den Parteien der Vereinbarung. Ein späterer Erwerber des dienenden oder des herrschenden Grundstücks ist dann aufgrund dieser Vereinbarung nicht mehr verpflichtet bzw. berechtigt. Eine automatische Verpflichtung bzw. Berechtigung des Rechtsnachfolgers des jeweiligen Grundstücks erfolgt nur durch eine im Grundbuch eingetragene Dienstbarkeit.

Allerdings bedürfen die schuldrechtliche Vereinbarung und die Eintragung einer Dienstbarkeit des Einverständnisses und der Mitwirkung des Eigentümers des dienenden Grundstücks. Weigert sich der Eigentümer, wird es schwierig. Hier kann unter Umständen ein Notwege- bzw. Notleitungsrecht helfen.

#### **Notwege- und Notleitungsrecht**

Das Notwegerecht (§ 917 BGB) bzw. das Notleitungsrecht (§ 917 BGB analog) gewährt dem Eigentümer ein gesetzliches Benutzungsrecht an einem Grundstück, um über dieses die Verbindung zum öffentlichen Wege-/Leitungsnetz herzustellen. Voraussetzung ist, dass es dem herrschenden Grundstück an einer Verbindung zu einem öffentlichen Weg bzw. einem öffentlichen Anschluss fehlt und diese Verbindung für die ordnungsgemäße Benutzung des herrschenden Grundstücks erforderlich ist. Die Hürden zur Erfüllung der Voraussetzungen sind sehr hoch. So ist beispielsweise bei der Beurteilung der fehlenden Verbindung zu berücksichtigen, ob dem Eigentümer des herrschenden Grundstücks die Herstellung eines Weges bzw. einer Leitung auf eigene Kosten an anderer Stelle seines eigenen Grundstücks zumutbar ist.

Zudem muss es sich um eine ordnungsgemäße Benutzung handeln, die – wie in dem vom BGH entschiedenen Fall – ausscheiden könnte, wenn das Notwegerecht dem Erreichen von baulichen Anlagen im hinteren Teil auf dem Grundstück dient, die baurechtlich weder genehmigt noch genehmigungsfähig sind. Auch bei Industriegeländen wäre für jeden Einzelfall zu prüfen, ob die Voraussetzungen erfüllt sind. In vielen Fällen dürfte dies eher nicht der Fall sein.

#### **Fazit und Kritik**

Der BGH hat im Sinne der Rechtsklarheit und des Vorrangs des geschriebenen Gesetzes entschieden. Das ist hinzunehmen und bietet in vielen Fallkonstellationen sicherlich auch Vorteile.

Ob der BGH bei seiner Entscheidung jedoch auch im Blick hatte, dass sich die entsprechende Anwendung seines Urteils auf Leitungsrechte auf Industriearealen geradezu aufdrängt und dort für eine Reihe von möglicherweise schwer zu lösenden Problemen sorgen könnte, ist unklar. Unternehmen und ihre Berater müssen sich jedenfalls darauf einstellen, dass immer dann, wenn eine Änderung im baulichen Bestand oder Unternehmen ansteht und die grundstücksrechtliche Frage zu beurteilen ist, Probleme, die jahrzehntelang unter dem Etikett „Gewohnheitsrecht“ sicher und pflegeleicht begraben waren, wieder zum Vorschein kommen könnten.



# Die Umsetzung der Fünften Geldwäscherichtlinie als Hürde für Immobilienerwerbe

---

**Dr. Patrick Nordhues** ist Rechtsanwalt und Director im Bereich Corporate/M&A bei PwC Legal in Essen.

**Verena Riemer** ist Rechtsanwältin und Senior Managerin im Bereich Corporate/M&A bei PwC Legal in Köln.

---

## **Nur wer die Eigentums- und Kontrollrechte im Unternehmen dokumentiert, kann in Deutschland Immobilien erwerben.**

Am 1. Januar 2020 ist das Gesetz zur Umsetzung der Änderungsrichtlinie zur Vierten EU-Geldwäscherichtlinie (sog. Fünfte Geldwäscherichtlinie) in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz setzt der Bundesgesetzgeber die Richtlinie (EU) 2018/843 des Europäischen Parlaments und des Rates (sog. Änderungsrichtlinie) in nationales Recht um. Die Änderungsrichtlinie verfolgt unter anderem das Ziel, einen öffentlichen Zugang zum Transparenzregister zu ermöglichen.

Im Endspurt des Gesetzgebungsverfahrens – namentlich einen Tag vor Beschlussfassung durch den Bundestag – sind allerdings einige Neuregelungen aufgenommen worden, die so nicht von der Änderungsrichtlinie vorgesehen waren und in der Praxis Immobilienerwerbe verzögern können, wenn nicht frühzeitig auf die mit den Neuregelungen verbundenen Pflichten der Beteiligten geachtet wird. Die Neuregelungen richten sich nämlich an die Notare, die den jeweiligen Erwerbsvorgang beurkunden, und verpflichten sie, eine Beurkundung abzulehnen, wenn Pflichten nach dem Geldwäschegesetz (GwG) nicht erfüllt sind.

## **Überprüfung der Identität des wirtschaftlich Berechtigten durch den Notar**

Der beurkundende Notar hat bei einem Immobilienerwerb, an dem eine juristische Person oder eine rechtsfähige Stiftung (oder eine Rechtsgestaltung, mit der treuhänderisch Vermögen verwaltet oder verteilt oder bei der die Verwaltung oder Verteilung durch Dritte beauftragt wird, bzw. eine vergleichbare Rechtsform) beteiligt ist, im Vorfeld der Beurkundung

die Identität des jeweils wirtschaftlich Berechtigten zu überprüfen (§ 11 Abs. 5a GwG). Dies gilt für jede Form von wirtschaftlichem Immobilienerwerb; insoweit verweist das GwG auf die breite Definition eines grunderwerbsteuerpflichtigen Erwerbsvorgangs im Sinne von § 1 des Grunderwerbsteuergesetzes (GrEStG). Damit sind auch Erwerbe von Gesellschaftsanteilen betroffen, soweit die jeweilige Gesellschaft Immobilien innehat.

Für die Feststellung der Identität des wirtschaftlich Berechtigten muss dem Notar eine geeignete Dokumentation in Textform vorgelegt werden, die es ihm erlaubt, die Eigentums- und Kontrollstruktur der Vertragspartner auf ihre Schlüssigkeit zu prüfen. Solange ein Vertragspartner die hierfür erforderliche Dokumentation nicht vorlegt, muss der Notar die Beurkundung ablehnen (§ 10 Abs. 9 Satz 4 Hs. 1 Var. 1 GwG).

## **Transparenzregister auch für ausländische Vereinigungen**

Möchte eine Vereinigung mit Sitz im Ausland Eigentum an einer inländischen Immobilie erwerben, ist diese Vereinigung nunmehr ebenso wie eine inländische verpflichtet, Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten dieser Vereinigung einzuholen, aufzubewahren, auf aktuellen Stand zu halten und dem Transparenzregister mitzuteilen (§ 20 Abs. 1 Satz 2 GwG). Hiervon ist sie nur dann befreit, wenn sie bereits im Transparenzregister eines anderen EU-Staates ordnungsgemäß registriert ist (§ 20 Abs. 1 Satz 3 GwG).

Liegt eine ordnungsgemäße Mitteilung zum Transparenzregister nicht vor, muss der Notar auch hier die Beurkundung ablehnen (§ 10 Abs. 9 Satz 4 Hs. 1 Var. 2 GwG).

### **Fazit**

Die Ermittlung des wirtschaftlich Berechtigten sollte aufgrund der geänderten Rechtslage im GwG ein fester Bestandteil im Erwerbsprozess einer Immobilie durch ein Unternehmen werden. Nur so können außerplanmäßige Verzögerungen vermieden werden.

Bei einem Erwerb von inländischen Immobilien ist in allen Konstellationen, in denen juristische Personen oder sonstige Vereinigungen involviert sind, vor dem Gang zum Notar der Status der geldwäscherechtlichen Compliance zu klären und dafür Sorge zu tragen, dass die beteiligten Unternehmen ihre(n) wirtschaftlich Berechtigten ordnungsgemäß dem Transparenzregister mitgeteilt haben und hierüber eine prüffähige Dokumentation bereithalten. Wenn eine Vereinigung mit Sitz im Ausland eine inländische Immobilie erwerben möchte, kann gar nicht früh genug mit der Aufklärung begonnen werden. Gerade außerhalb der EU ist der Erfahrung nach ein größerer Zeitaufwand erforderlich, um die für eine ordnungsgemäße Feststellung der Identität des wirtschaftlich Berechtigten erforderliche Dokumentation zusammenzustellen.



# BFH bestätigt Steuerbegünstigung für Umwandlung im Konzern nach § 6a GrEStG

---

**Robert Bergmann, LL.M.,** ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und als Senior Associate im Bereich Real Estate Tax & Legal bei PwC in München tätig.

---

**Nach der Vorschrift des § 6a GrEStG wird bei bestimmten steuerbaren Erwerben aufgrund einer Umwandlung keine Grunderwerbsteuer erhoben, unter der Voraussetzung, dass an dem Umwandlungsvorgang ein herrschendes Unternehmen und eine oder mehrere abhängige Gesellschaften beteiligt sind. Ein ansonsten nach § 1 Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2a oder 3 GrEStG steuerbarer Rechtsvorgang aufgrund Aufspaltung, Abspaltung, Ausgliederung oder Vermögensübertragung ist nach der Konzernklausel steuerbefreit.**

Eine Gesellschaft ist abhängig i.S.d. § 6a GrEStG, wenn das herrschende Unternehmen innerhalb von 5 Jahren vor dem Rechtsvorgang und 5 Jahre nach dem Rechtsvorgang unmittelbar oder mittelbar oder teils unmittelbar, teils mittelbar zu mindestens 95 % ununterbrochen beteiligt ist (sog. Vor- und Nachbehaltensfristen).

In dem entsprechenden koordinierten Ländererlass vom 19.06.2012 (BStBl I 2012, S. 662) legt die Finanzverwaltung die Vorschrift sehr eng aus.

## **Keine verbotene Beihilfe nach Unionsrecht**

Nachdem der EuGH mit Urteil vom 19.12.2019 (Rs. C-374/17 „A-Brauerei“) entschied, dass die Konzernklausel nach § 6a GrEStG keine europarechtlich verbotene Beihilfe darstellt, hat sich der BFH nunmehr in mehreren Entscheidungen mit Detailfragen zu der Steuerbegünstigung für Umwandlungen im Konzern nach § 6a GrEStG befasst und einige Unklarheiten zu den Voraussetzungen der Konzernklausel beseitigt. Der BFH legt in seinen einzelnen Entscheidungen die Regelungen der Konzernklausel des § 6a GrEStG weit aus, womit er der engen Sichtweise der Finanzverwaltung widerspricht. Dies betrifft sowohl den in der Norm verwendeten

Begriff des „herrschenden Unternehmens“, als auch die Frage, welche Umwandlungsvorgänge von der Konzernklausel erfasst werden sollen.

## **Entscheidungen des BFH sollen Detailfragen klären**

In den vom BFH nun entschiedenen Fällen geht es im Wesentlichen um die Voraussetzungen, die ein herrschendes Unternehmen erfüllen muss und um die Frage, ob der von der Finanzverwaltung begründete Begriff des „Verbundes“ zu den Voraussetzungen des § 6a GrEStG zählt.

### **1. Herrschendes Unternehmen (BFH, Az. II R 15/19 und Az. II R 21/19)**

In ihrem Erlass verlangt die Finanzverwaltung, dass das herrschende Unternehmen umsatzsteuerlicher Unternehmer sein müsse.

Mit Urteilen des BFH Az. II R 15/19 und Az. II R 21/19 (beide Urteil vom 21.08.2019) wurde jedoch die Anwendung der Konzernklausel nach § 6a GrEStG auch für den Fall der Verschmelzung der im Privatvermögen der herrschenden natürlichen Person gehaltenen 100%-Beteiligung an einer grundstückshaltenden GmbH bejaht.

Die Befreiungsvorschriften sind nach Ansicht des BFH auch für den Fall erfüllt, dass eine abhängige Gesellschaft auf eine natürliche Person als „herrschendes Unternehmen“ verschmolzen wird, selbst wenn die Beteiligung im Privatvermögen gehalten wird. Das „herrschende Unternehmen“ muss weder in einer bestimmten Rechtsform organisiert sein, noch ist für die Anwendung des § 6a GrEStG erforderlich, dass die Beteiligung an den abhängigen Gesellschaften im Betriebsvermögen gehalten werden muss. Dies gelte selbst dann, wenn eine Kapitalgesellschaft auf einen Alleingesellschafter verschmolzen wird.

## **2. Vor- und Nachbehaltensfristen (BFH, Az. II R 18/19 und Az. II R 20/19)**

Die Finanzverwaltung legt ferner die Vor- und Nachbehaltensfristen sehr eng aus und lässt keine teleologische Reduktion zu.

Mit Blick auf die Vor- und Nachbehaltensfristen gemäß § 6a S. 4 GrEStG wendet der BFH eine Auslegung jedoch dahingehend an, dass diese nur insoweit eingehalten werden müssen, wie sie aufgrund eines begünstigten Umwandlungsvorgangs auch eingehalten werden „können“. Mangels anderweitigen Wortlautes und entsprechend dem Zweck der Norm ist es nach der Ansicht des BFH ferner irrelevant, dass durch den Umwandlungsvorgang das Abhängigkeitsverhältnis beendet wurde. Die Verschmelzung einer grundstückshaltenden Tochtergesellschaft auf die zu 100% beteiligte Muttergesellschaft war Gegenstand der BFH-Verfahren, Az. II R 18/19 (Urteil vom 22.08.2019) und Az. II R 20/19 (Urteil vom 21.08.2019). Um die Steuerbegünstigung zu erlangen, muss bei der Verschmelzung einer abhängigen Gesellschaft auf das herrschende Unternehmen nach Auffassung des BFH das herrschende Unternehmen innerhalb von fünf Jahren vor der Verschmelzung zu mindestens 95 % an der verschmolzenen abhängigen Gesellschaft ununterbrochen beteiligt gewesen sein (Vorbehaltensfrist).

## **3. „Verbund“ als Voraussetzung für § 6a GrEStG (BFH, Az. II R 16/19)**

Die Finanzverwaltung lehnt in ihrem Erlass vom 19.06.2012 (BStBl I 2012, S.662) außerdem die Anwendung des § 6a GrEStG ab, wenn durch den Umwandlungsvorgang der „Verbund“ entsteht oder beendet wird, wenn also z. B. die abhängige Gesellschaft durch die relevante Ausgliederung erst entsteht oder die abhängige Gesellschaft auf das herrschende Unternehmen durch den relevanten Umwandlungsvorgang verschmolzen wird.

Im Verfahren Az. II R 16/19 (Urteil vom 21.08.2019), bestätigt der BFH jedoch, dass auch im Fall der Entstehung einer abhängigen grundstückshaltenden Gesellschaft durch Ausgliederung aus einem herrschenden Unternehmen § 6a GrEStG bei Vorliegen der übrigen Voraussetzungen Anwendung findet. Gleiches gilt bei der Verschmelzung der abhängigen Gesellschaft auf das herrschende

Unternehmen (vgl. Ziff. 2: BFH, Az. II R 18/19, Urteil vom 22.08.2019; BFH, Az. II R 20/19, Urteil vom 21.08.2019).

### **Fazit**

In allen zitierten Verfahren hat der BFH die Anwendung der Konzernklausel bejaht und damit Unklarheiten bei deren Anwendung vor allem in Bezug auf die Unternehmerqualifikation des herrschenden Unternehmens und die Einhaltung der Vor- und Nachbehaltensfristen sowie des Verbunderfordernisses beseitigt. Einzig, wenn im Falle der Verschmelzung die fünfjährige Vorbehaltensfrist im Verhältnis der beiden abhängigen Gesellschaften nicht erfüllt wurde, versagt der BFH die Anwendung des § 6a GrEStG (BFH, Az. II R 17/19, Urteil vom 22.08.2019).

Der BFH hat die zitierten Urteile seit dem 13.02.2020 veröffentlicht. Den Erlass vom 19.06.2012 hat die Finanzverwaltung indes bisher unangetastet gelassen.



# EPRA Best Practice Recommendation Guidelines

---

**Marius Richter**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Director im Bereich Assurance bei PwC in Wien.

**Armin Hafner**, CREA, ist Manager im Bereich Financial Services Real Estate/Deals bei PwC in Wien.

**David Deisenberger** ist Senior Associate im Bereich Financial Services Real Estate/Deals bei PwC in Wien.

---

**Neue Best Practice Recommendation (BPR) Guidelines sollen Transparenz und Informationsgehalt für Stakeholder erhöhen. Sie bringen zudem zahlreiche Änderungen im Zusammenhang mit einer Neudefinition der Net-Asset-Value (NAV)-Metriken mit sich.**

Im Oktober 2019 publizierte die European Public Real Estate Association (EPRA) die jüngste Version der Best Practice Recommendation Guidelines für börsennotierte Immobilienunternehmen. Gültig für Perioden mit Beginn am oder nach dem 1. Januar 2020 ersetzt diese Version die bisherigen Guidelines von November 2016.

EPRA empfiehlt die umfassende Adaption und Anwendung der neuen BPRs allen börsennotierten Immobilienunternehmen. Die Unternehmen sollen die neuen EPRA Performance Measures (EPMs) im Rahmen einer vergleichenden Darstellung im Konzernabschluss der dem Einführungsdatum folgenden Geschäftsjahr erstmalig darstellen. Die erstmalige Offenlegung der neuen EPRA-Kennzahlen soll auch die Vergleichsperiode umfassen.

Zusätzlich sollen für die erste Periode die neuen, ab dem 1. Januar 2020 geltenden EPRA-Metriken den bisher verwendeten NAV-Metriken gegenüber- und in einer kohärenten Wertüberleitung dargestellt werden, um es Investoren zu ermöglichen, die Auswirkungen der Umstellung nachzuvollziehen.

Die Gründe für diese Aktualisierung lassen sich auf ein zunehmend dynamisches und heterogenes Marktumfeld sowie auf die Notwendigkeit, Investoren, Aktionäre und Analysten mit Informationen zu aktuellen Marktentwicklungen und relevanteren Kennzahlen zu versorgen. Die neuen Standards sollen

insbesondere dazu beitragen, Unterschiede zwischen REITS und Non-REITS herauszuarbeiten, das Verständnis der wesentlichsten Wertkomponenten von Immobilienunternehmen zu schärfen und eine bessere Vergleichbarkeit innerhalb der Branche zu ermöglichen.

## Auf einen Blick

Die aktualisierte Version der BPR Guidelines umfasst zwei wesentliche Änderungen:

1. Aktualisierung der NAV-Metriken durch die Einführung drei neuer Metriken, die die bisher gebräuchlichen Kennzahlen EPRA NAV und EPRA NNNAV ersetzen:
  - i. **EPRA Net Reinstatement Value (NRV)** – Wert, den die Neuerrichtung der Unternehmung hätte, wenn kein Verkauf durchgeführt wird
  - ii. **EPRA Net Tangible Assets (NTA)** – unterteilt das Immobilienportfolio in Assets mit mittel- bis langfristiger Behalteabsicht und Assets mit eher kurzfristiger Behalte- bzw. Verkaufsabsicht. Für Letztere soll der NAV vor Berücksichtigung bilanzierter latenter Steuern auf das Immobilienvermögen um künftige Steueraufwendungen aus dem Verkauf der Immobilien vermindert werden.
  - iii. **EPRA Net Disposal Value (NDV)** – Wert, den die Unternehmung im Rahmen eines geordneten Verkaufs hätte
2. Verbesserung der Offenlegung von Investitionsausgaben (Capex) in einem separaten Abschnitt über Capex in Form einer Tabelle mit Analyse der Hauptkomponenten jedes Postens

## Neue grundsätzliche Methodik und wesentliche Änderungen

Ausgangspunkt für die Kennzahlen NRV, NTA und NDV stellt, analog zur bisherigen Berechnung, das IFRS-Eigenkapital vor Minderheiten dar.

Die Berechnung des Diluted NAV folgt dabei nicht mehr der bisherigen Methodik. So werden bereits im ersten Schritt hybride Finanzinstrumente berücksichtigt, sofern diese nicht dem Aktienkapital der Eigentümer der Muttergesellschaft zuzurechnen sind. Ebenfalls überarbeitet wurde der Umgang mit Steuerlatenzen, wobei für jede neue Metrik ein anderes Regime gilt.

Neubewertungsergebnisse werden analog dem bisherigen Regime angesetzt und führen zum Diluted NAV at Fair Value – Investment Properties (IAS 40) und Assets Held for Sale (IFRS 5) sowie Immobilienvorräte (Development to sell) sind unverändert mit ihrem beizulegenden Zeitwert anzusetzen.

Die Differenzierung in NRV, NTA und NDV resultiert jedoch sachlogisch in Neuerungen, die je nach Metrik unterschiedlich ausfallen. Darunter fällt die Berücksichtigung von Geschäfts- und Firmenwerten sowie anderen immateriellen Vermögenswerten (z. B. Marken), der Umgang mit dem Fair Value von immateriellen Vermögenswerten sowie die Berücksichtigung von Transaktions- und Transferkosten.

## **Fazit**

Die neuen EPRA BPR Guidelines bringen also Folgendes mit sich:

- eine an die marktseitig immer aktiv gesteuerten Immobilienbestandhalter angepasste Definition von Wertmetriken, die die bisherigen ersetzen, und damit einhergehend eine neue Berechnungsmethodik
- eine Überarbeitung hinsichtlich der Berücksichtigung hybrider Finanzinstrumente sowie latenter Steuern
- eine Neuerung für den Ansatz von Geschäfts- und Firmenwerten sowie immateriellen Vermögenswerten
- neue Herausforderungen für die Beurteilung der Berücksichtigung von Steuern und Transaktionskosten in der Kennzahlenermittlung
- eine neue, explizite und synoptische Darstellung von Investitionskosten (Capex).

Angesichts der Marktdynamik, der Änderung der Geschäftsmodelle und der zunehmenden Wichtigkeit, das Asset Immobilie als kunden-spezifisches Produkt zu begreifen, begrüßen wir die Änderungen. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sehr sich die direkten Peers in der Kennzahlenermittlung und Kapitalmarktkommunikation aneinander angleichen und wie sehr sie sich über Alleinstellungsmerkmale wie den Ansatz ihrer Unternehmens- und Produktmarken voneinander differenzieren werden.



# Nachhaltigkeitswende bei Immobilien? ESG-Faktoren, Green Leases und Right to Plug

**Karl Koller, LL.M.**, ist Rechtsanwalt und Partner und leitet bei PwC Legal Österreich die Praxisgruppe Real Estate & Construction. Sein Schwerpunkt liegt auf Immobilientransaktionen und -entwicklungen.

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

**Klima- und Umweltschutzthemen verändern die Immobilienwirtschaft. Wir informieren Sie über die gesetzlichen Rahmenbedingungen, Faktoren für die Neuausrichtung sowie aktuelle Maßnahmen und Entwicklungen.**

## Politische Rahmenbedingungen

Die im Rahmen des Klimaschutzabkommens von Paris eingegangene Verpflichtung seitens der Europäischen Union sieht eine Reduktion der Treibhausgasemissionen bis 2030 um zumindest 40 % im Vergleich zu 1990 vor. Österreich hat 2020 eine Reduktion der Treibhausgasemissionen um 16 % gegenüber 2005 zu erreichen.

Immobilien gehören zu den größten CO<sub>2</sub>-Emittenten im Wirtschaftskreislauf. In Österreich ist der Gebäudesektor gemäß Klimaschutzbericht 2019 des Umweltbundesamts mit einem Anteil von rund 10 % der drittgrößte Verursacher von Treibhausgasemissionen; der Bausektor ist der größte Energieverbraucher Europas.

## Künftige Kapitalumschichtung

In der Welt institutioneller Anleger führen ökologische, soziale und Governance-Faktoren (ESG-Faktoren) zu einer Neubewertung von Risiken und Vermögensbewertungen. Der weltgrößte Vermögensverwalter BlackRock, der erheblich in deutsche Immobilienunternehmen investiert, hat Nachhaltigkeit zu seinem neuen Investmentstandard erklärt. Firmenchef Larry Fink schreibt in seinem diesjährigen Brief an CEOs, dass aus dem Klimawandel resultierende Anlagerisiken eine erhebliche Kapitalumschichtung in Gang setzen werden. Die Beachtung von ESG-Faktoren sei essenziell, um ein nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.

## Folgen für den Immobiliensektor

Unter diesen Bedingungen ist die Umstellung hin zu mehr Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche unumgänglich. Diese soll unter anderem durch die Steigerung der Energieeffizienz (Niedrigstenergiegebäude, energetische Sanierung) erzielt werden.

## Aktuelle Maßnahmen und Entwicklungen

Grüne Zertifizierungsstandards sind bereits zum wichtigen Bestandteil von Immobilientransaktionen geworden. Institutionelle Investoren setzen diese immer häufiger voraus und zahlen für die Erreichung besserer Zertifikate höhere Kaufpreise. Die Österreichische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI) zertifiziert in Österreich nachhaltige Gebäude nach dem europäischen Qualitätszertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Daneben haben sich die Zertifizierungssysteme BREEAM und LEED etabliert. Das österreichische Umweltministerium bietet mit „klimaaktiv“ eine eigene Zertifizierung an.

Die österreichischen Regelungen, Gesetze und Verordnungen zum nachhaltigen Wirtschaften im Bausektor sind überwiegend Umsetzungen europäischer Vorgaben.

Bund und Länder haben mit einer gemeinsamen Vereinbarung zur Umsetzung der Gebäude-Richtlinie der EU Maßnahmen zur Einsparung von CO<sub>2</sub> sowie Mindestanforderungen für den Neubau von Gebäuden festgelegt.

Die überarbeitete EU-Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden ist Mitte 2018 in Kraft getreten und umfasst Maßnahmen zu Gebäudesanierungen und zur Verbesserung der Energieeffizienz neuer Gebäude.

Zur Umsetzung der EU-Richtlinie wurde vom Österreichischen Institut für Bautechnik (OIB) die neue OIB-Richtlinie 6 erstellt. Nach dieser sind ab 2021 alle Neubauten und ab 2019 alle öffentlichen Gebäude als Niedrigstenergiegebäude auszuführen. Der geringe Energiebedarf soll zum wesentlichen Teil durch erneuerbare Energien gedeckt werden.

Neben den Bauvorschriften setzt die Wohnbauförderung in Österreich Anreize zugunsten energiesparender Maßnahmen und des Einsatzes erneuerbarer Energieträger.

### **Green Leases**

Derzeit sind Green Leases, also auf nachhaltige Nutzung und Bewirtschaftung von Immobilien ausgerichtete Mietverträge, hierzulande eher noch die Ausnahme. Mieter sollen damit zur möglichst nachhaltigen Nutzung und Vermieter zur nachhaltigen Bewirtschaftung des Mietobjekts veranlasst werden. Dabei geht es mieterseitig beispielsweise um die Reduzierung des Abfalls, des Verbrauchs und der Emissionen sowie vermierterseitig um die ökologische Durchführung von Erhaltungs- und sonstigen Baumaßnahmen. Aus der nachhaltigen Bewirtschaftung entstehen regelmäßig Kostenreduzierungen, daneben bietet sie einen Vermarktungsvorteil.

Wir erwarten, dass sich diese Vorteile auf die Attraktivität und den Wert von Immobilien auswirken und Green Leases damit zukünftig an Bedeutung gewinnen. In der Praxis werden bereits einzelne, individuell angepasste „grüne“ Mietvertragsklauseln angewandt.

### **Intelligente Gebäude**

Neben baulichen Maßnahmen kann die Automatisierung und Vernetzung von Gebäudefunktionen und Bestandteilen wie Fassaden und HKLS-Systemen (HKLS: Heizung, Klimatechnik, Lüftung, Sanitär) die Energiebilanz verbessern. Sensoren können Betriebs- und Nutzerdaten messen und intelligente Systeme nutzen diese samt Wetterprognosen für die effizienteste Steuerung der Gebäudetechnik. Bei Licht, Heizung, Kühlung und beim Facility-Management kann damit erheblich Energie eingespart werden.

### **Vorhaben der neuen Regierung**

Anfang 2020 wurde das neue Regierungsprogramm von ÖVP und Grünen vorgestellt. Zu den geplanten Umweltmaßnahmen gehören auch Investitionsanreize für Sanierungen und Neubau. Für eine Bauweise nach höchsten ökologischen Ansprüchen ist eine Erhöhung der Abschreibungsmöglichkeiten bzw. die Schaffung neuer Abschreibungsmöglichkeiten vorgesehen. Die Vergabe von Wohnbaufördermitteln soll zwingend an umweltschonendes Bauen geknüpft werden.

Im Schwerpunkt „Wohnrecht“ soll ein Right to Plug, also das Recht zum (Auf)Laden verankert werden, um die E-Mobilität zu fördern. Zur Erreichung der Pariser Klimaziele sollen die Bundesländer ebenfalls klimarelevante Maßnahmen in den Bauordnungen implementieren.

### **Beratungspraxis**

All diese Rahmenbedingungen sind bei der Begleitung von Transaktionen in allen Schritten von Akquisitionen über Bauprojekte bis hin zu Management- und Mietverträgen künftig juristisch stärker einzubeziehen. Im Sinne eines Know-your-Client-Ansatzes müssen sich Immobilienberater mit den Auswirkungen der steigenden Bedeutung von Nachhaltigkeits-themen auseinandersetzen.

### **Fazit**

Der Megatrend Ökologie hat als gesellschaftlicher Veränderungsprozess auch die Immobilienwelt erfasst. Das zeigen die zunehmende Berücksichtigung von Kriterien wie ESG-Faktoren, das vermehrte Aufkommen von Green Leases und der Fokus politischer Zielvorgaben und Zertifizierungen auf Nachhaltigkeit. Auf dem Weg hin zu einer ressourceneffizienten, nachhaltigen Bauwirtschaft und Immobilien-nutzung müssen gesetzlicher Rahmen und Investitionsstrategien zusammen eingesetzt werden, um im Sinne eines gesamtheitlichen Systems den Bedürfnissen der Umwelt und der Menschen gerecht zu werden und zugleich nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.



# Aktuelle Strukturierungsthemen bei Immobilieninvestitionen im Ausland

**Begga Sigurdardottir** ist Partnerin bei PwC in Zürich und leitet dort den Bereich Internationale Steuerberatung mit Spezialisierung auf Immobilien.

**Alexander Özkan** ist Manager im Bereich International Tax Services bei PwC in Zürich.

**Zahlreiche Steuerinitiativen auf OECD- und EU-Ebene haben dazu geführt, dass sich die Vorgehensweise bei der Strukturierung von Immobilieninvestitionen und Immobilienfonds in der EU signifikant ändert.**

Im Rahmen des Base-Erosion-and-Profit-Shifting (BEPS)-Projekts der OECD sowie durch die Anti-Tax Avoidance Directives (ATAD) I und II<sup>1</sup> sowie die Directive on Administrative Cooperation (DAC6)<sup>2</sup> der EU wurden 2019 und 2020 zahlreiche Antimissbrauchsregelungen und Transparenzregeln in der EU eingeführt. Diese machen es dringend erforderlich, die bisherigen Strukturierungsansätze zu überdenken. Zu nennen sind insbesondere die folgenden Maßnahmen:

- Die Begrenzungen der Zahlungen und Abzugsverbote für Zahlungen (z. B. Zinsen) zwischen Immobiliengesellschaften und Fonds in Abhängigkeit der steuerlichen Behandlung bei dem jeweiligen Anleger (Anti-Hybrid-Regelungen unter ATAD II).
- Körperschaftsteuerpflicht von Personengesellschaften, Sondervermögen, FCPs und ähnliche Strukturen in ihrem Domizilland ab 2022 in Abhängigkeit der steuerlichen Behandlung bei dem jeweiligen Anleger (sogenannte umgekehrte hybride Gestaltungen unter ATAD II).
- Kopplung von Steuervergünstigungen gemäß einem Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) an das Vorliegen wirtschaftlicher (nicht steuerlicher) Gründe für die Strukturierung (gemäß dem neuen Principal-Purpose-Test in DBAs und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs in den Danish Cases<sup>3</sup>).

- EU-weite Mitteilungspflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen (DAC6)
- geplante Einführung eines globalen Mindeststeuersatzes (OECD Pillar 2 – Global Anti-Base Erosion Proposal)

## Was bedeuten die Änderungen für die Praxis?

Das Zusammenspiel der aufgezeigten Neuregelungen erfordert nunmehr allgemein einen ganzheitlichen Ansatz bei der Strukturierung von Fonds und Strukturen unter Einbezug steuerlicher Aspekte. Dies wiederum führt dazu, dass sich Strukturen, die in der EU investieren, ändern:

1. Vor dem Hintergrund der ungewissen Auswirkungen von ATAD II und der geplanten Regelungen zu umgekehrt hybriden Gestaltungen auf EU-Personengesellschaften, Sondervermögen und ähnlichen Strukturen ab 2022 werden Kapitalgesellschaften als Investitionsvehikel gegenüber anderen Formen oft bevorzugt genutzt. Auch investieren Anleger(-gruppen) bereits in der Praxis durch getrennte Feeder-Fonds in Form von Kapitalgesellschaften, um mögliche negative steuerliche Konsequenzen zu vermeiden.
2. Die Begrenzungen der Zahlungen und Abzugsverbote für Zahlungen wie beispielsweise Zinsen hat zur Folge, dass EU-Immobilien-gesellschaften nur noch sehr begrenzt mit Gesellschafterdarlehen finanziert werden können. Eine (vorherige) Prüfung der steuerlichen Behandlung der Finanzierungsmittel auf Ebene der Investoren ist nunmehr unabdinglich.
3. Verwalter von Immobilienfonds und -strukturen benötigen Sachverständnis über die steuerliche Behandlung der Erträge auf Anlegerebene.

<sup>1</sup> Richtlinien (EU) 2016/1164 des Rates vom 12. Juli 2016 zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken (ATAD I) sowie (EU) 2017/952 des Rates vom 29. Mai 2017 zur Vermeidung durch hybride Gestaltungen (ATAD II).

<sup>2</sup> Richtlinie (EU) 2018/822 des Rates vom 25. Mai 2018 zur Meldepflicht für grenzüberschreitende Gestaltungen.

<sup>3</sup> EuGH-Urteile vom 26. Februar 2019, in den verbundenen Rs. C-116/16, C-117/16 und C-115/16, 118/16, 119/16, 299/16.

Dies setzt wiederum voraus, dass die benötigten Informationen dem Verwalter überhaupt vorliegen. Es ist daher ratsam, die Bereitstellung steuerrelevanter Informationen seitens der Anleger bereits bei deren Onboarding vertraglich zu regeln.

4. Um in den Genuss von Steuervergünstigungen für Dividenden und Veräußerungsgewinne gemäß einem DBA/der EU-Richtlinien zu kommen, müssen insbesondere Holding- und Finanzierungsgesellschaften, aber beispielsweise auch Immobilienzweckgesellschaften einen wirtschaftlichen (nicht steuerlichen) Zweck und ein Mindestmaß an Substanz in Form von Funktionen, Entscheidungskompetenz und qualifiziertem Personal/Räumlichkeiten aufweisen. Zudem sind beim Aufsetzen neuer Verwalter und Strukturen, die unter die Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds<sup>4</sup> fallen, Funktionen und Substanz auf allen Ebenen der Struktur sicherzustellen.
5. Aufgrund der Anzeigepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen sind zahlreiche Strukturierungen gegenüber den Steuerbehörden in ganz Europa offenzulegen. Verwalter von Fonds und Strukturen in der EU müssen daher darüber im Bilde sein, wer und welche Transaktionen gegenüber den Finanzbehörden anzeigepflichtig sind. Kommen sie ihrer Anzeigepflicht nicht nach, drohen gegebenenfalls empfindliche Strafzahlungen. In diesem Zusammenhang ist es ratsam, Anleger über potenziell anzeigepflichtige Strukturierungen zu informieren, da diese als Beteiligte an der Struktur Teil der anzeigepflichtigen Informationen sein können. Dies könnte sich unter Umständen auf die Investmententscheidung der Anleger auswirken.

## **Fazit**

Eine steuerliche Prüfung bereits bestehender Strukturen sowie ein ganzheitlicher Ansatz unter Einbezug regulatorischer und steuerlicher Aspekte bei der Planung neuer Strukturen ist nunmehr unabdingbar, um die Renditen zu erhalten und Steuer- und Reputationsrisiken zu minimieren.

---

<sup>4</sup> Richtlinie (EU) 2011/61 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2011 über die Verwalter alternativer Investmentfonds (Alternative Investment Fund Managers Directive, AIFMD).

# Veröffentlichungen



## Real Estate Monitor April 2020

*PwC's Real Estate Institute Deutschland, April 2020, 5 Seiten, Englisch*

Seit November 2019 werden Kennzahlen des Immobilienmarktes (Real Estate Index, WACC, EBIDTA Multiple) analysiert und durch PwC's Real Estate Institute in monatlichen Ausgaben veröffentlicht. In kurzer und anschaulicher Form werden aktuelle Trends dargestellt und interessante Entwicklungen aufgezeigt. Die Analyse basiert auf den verfügbaren Daten börsennotierter Immobilienunternehmen. Die April-Ausgabe enthält zudem einen dreiseitigen Sonderteil zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Immobiliensektor.

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



## PwC-Immospektive

### Interpretation der FPRE-Metaanalyse Immobilien Q1/20

*PwC Schweiz, Februar 2020, 4 Seiten, Deutsch*

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

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



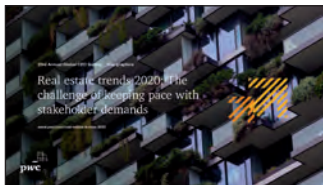
## PwC Real Estate Investor Survey

### Germany, Austria and Switzerland, Volume 11

*PwC März 2020, 89 Seiten, Englisch*

Die Ergebnisse der 11. Ausgabe dieser PwC-Studienreihe (Befragung erfolgte vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie) zeigen, dass sich die anhaltend hohe Nachfrage nach Büroimmobilien nun auch vermehrt auf B- und C-Städte ausweitet und eine Steigerung der Preise verursacht. Großes Trendthema bleiben weiterhin Logistikimmobilien. Für die Studie wurden branchenführende Investoren und Manager zur Marktlage in Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt. Im Spotlight der Untersuchung steht diesmal der Trend zu alternativen Real Estate-Investments.

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



### **Real estate trends 2020: The challenge of keeping pace with stakeholder demands**

*PwC, März 2020, 7 Seiten, Englisch*

Im Rahmen der zum 23. Mal unter den Top-Entscheidern weltweit durchgeführten Studie „Global CEO Survey“ zur politischen und wirtschaftlichen Lage werden die Ergebnisse des Immobiliensektors in dieser branchenspezifischen Auskopplung näher analysiert und zusammengefaßt. Trends, Hemmnisse und Herausforderungen, denen sich die Branche kurz- und mittelfristig gegenüber sieht, spiegeln sich im Meinungs- und Stimmungsbild der Top-Manager wider.

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



### **Applying IFRS for the real estate industry**

*PwC, Dezember 2019, 124 Seiten, Englisch*

Diese interaktive Publikation befaßt sich mit den wichtigsten Rechnungslegungsfragen, mit denen Immobilienunternehmen konfrontiert sind, sowie mit den Praktiken, die in der Branche unter IFRS angewendet werden.

Sie befaßt sich insbesondere mit Unternehmen, deren Geschäftsmodell darin besteht, Immobilien zu bauen und zu verwalten - im Gegensatz zu Unternehmen, die sich mit dem Bau oder der Entwicklung von Immobilien befassen, die hauptsächlich zum Verkauf oder zur anderweitigen Eigennutzung bestimmt sind. Die Publikation basiert auf den Erfahrungen von internationalen PwC Experten bei der Erbringung von Dienstleistungen für die Immobilienbranche.

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



### **Emerging Trends in Real Estate® - Asia Pacific 2020**

*Urban Land Institute und PwC, Dezember 2019, 33 Seiten, Englisch*

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) durchgeführte Marktstudie „Emerging Trends in Real Estate® - Asia Pacific 2020“ basiert auf mehr als 500 Befragungen und Interviews, die 2019 mit relevanten Marktteilnehmern aus Asien und im Hinblick auf die asiatische Region geführt wurden. Die jährlich durchgeführte Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des Immobilienmarktes von Japan bis Australien und wurde bereits zum 14. Mal in Folge veröffentlicht.

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



## Emerging Trends in Real Estate® - Europe 2020

### Climate of change

Urban Land Institute und PwC, November 2019, 100 Seiten, Englisch

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) durchgeführte Marktstudie „Emerging Trends in Real Estate® - Europe 2020“ basiert auf mehr als 900 Befragungen und Interviews, die 2019 mit relevanten Marktteilnehmern aus verschiedenen europäischen Ländern geführt wurden. Die Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des europäischen Immobilienmarktes, inklusive eines Rankings der wesentlichen europäischen Städte. Mit der inzwischen 17. Veröffentlichung der Ergebnisse dieser jährlich durchgeführten Umfrage zählt sie zu den renommierten Trendstudien der Branche.

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



## Worldwide Real Estate Investment Trust (REIT) Regimes

### Compare and contrast

PwC, Oktober 2019, 105 Seiten, Englisch

In dieser aktualisierten Übersicht werden die unterschiedlichen Real Estate Investment Trust (REIT) Regimes in 29 Ländern weltweit verglichen und deren rechtliche, steuerliche sowie regulatorische Besonderheiten in kompakter Form gegenübergestellt.

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



## Real Estate Tax Services News

PwC, Newsletter, Englisch

Mit dem in unregelmäßigen Abständen erscheinenden englischsprachigen „Real Estate Tax Services News“ erhalten Sie aktuelle Informationen rund um steuerrechtliche Entwicklungen aus einzelnen Ländern, die für Investoren, Entwickler oder Betreiber von Immobilien interessant sind.

Sie können den Newsletter bestellen, indem Sie auf das Cover klicken.



Weitere Newsletter und Publikationen des Real-Estate-Netzwerks von PwC finden Sie auch unter „Insights und Studien“ auf unserer Webseite [www.pwc.de/realestate](http://www.pwc.de/realestate) oder scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code.

# Veranstaltungen

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

Aufgrund der aktuellen Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie wurden zahlreiche Präsenzveranstaltungen, auf denen PwC mit Experten aus dem nationalen wie internationalen PwC-Netzwerk gewöhnlich vertreten ist, für das Jahr 2020 abgesagt. Sprechen Sie uns gern an, wenn Sie einen individuellen Gesprächstermin wünschen!

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

**Webcast „COVID-19 Impact on Real Estate“**  
Jeden Mittwoch, 10 bis 11 Uhr

In unserer wöchentlichen Webcast-Reihe „COVID-19 Impact on Real Estate“ bieten wir jeden Mittwoch von 10 bis 11 Uhr ein Programm mit aktuellen Themen und Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Immobilienbranche.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächste Veranstaltung unter dem folgenden Link anmelden: [www.pwc-events.com/Covid-19-Impact-Real-Estate](https://www.pwc-events.com/Covid-19-Impact-Real-Estate)

# Ihre Ansprechpartner

Im Bereich Real Estate von PwC arbeiten Immobilienökonominnen (ebs) und Immobilienbewerter, (MRICS, HypZert), Bankfachleute, Steuerberater, Juristen, Volks- und Betriebswirte, Finanzanalysten, Wirtschaftsprüfer, Wirtschafts- und Bauingenieure, Architekten und Projektentwickler, Ingenieure für Maschinenbau und Umwelttechnik, Branchenspezialisten (Hotel, Logistik und Flughafen) und IT-Experten interdisziplinär eng zusammen.

Wenn Sie Anmerkungen und Fragen zu einzelnen Beiträgen oder zu unserem Newsletter im Allgemeinen haben, können Sie sich gern an uns wenden. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

## **PwC Deutschland**

Susanne Eickermann-Riepe FRICS  
Real Estate Leader – Deutschland  
Tel.: +49 69 8595-5909  
E-Mail: [susanne.eickermann-riepe@pwc.com](mailto:susanne.eickermann-riepe@pwc.com)

Uwe Stoschek  
Global Real Estate Tax Leader  
Tel.: +49 30 2636-5286  
E-Mail: [uwe.stoschek@pwc.com](mailto:uwe.stoschek@pwc.com)

PwC Deutschland ist mit mehr als 11.000 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von 2,2 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. An 21 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuer- und Rechtsberatung (Tax & Legal) sowie Beratung in den Bereichen Deals und Consulting (Advisory).

## **PwC Österreich**

Peter Fischer  
Real Estate Leader – Österreich  
Tel.: +43 1 50188-0  
E-Mail: [peter.fischer@pwc.com](mailto:peter.fischer@pwc.com)

Vertrauen in der Gesellschaft aufbauen und wichtige Probleme lösen – das sehen wir bei PwC als unsere Aufgabe. Wir sind ein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen in 158 Ländern. Mehr als 250.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringen weltweit qualitativ hochwertige Leistungen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung und Unternehmensberatung. Sagen Sie uns, was für Sie von Wert ist. Und erfahren Sie mehr auf [www.pwc.at](http://www.pwc.at).

In Österreich gibt es fünf PwC-Standorte mit 1.094 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Auf unsere Expertise vertrauen der öffentliche Sektor, Banken sowie lokal und global führende Unternehmen – vom Familienbetrieb bis zum Weltkonzern. Im Geschäftsjahr 2017/2018 erwirtschafteten die in der PwC Österreich-Gruppe konsolidierten Gesellschaften einen Umsatz von 145,8 Millionen Euro.

## **PwC Schweiz**

Marie Seiler  
Advisory Leader  
Tel.: +41 58 792-5669  
E-Mail: [marie.seiler@ch.pwc.com](mailto:marie.seiler@ch.pwc.com)

Der Zweck von PwC ist es, das Vertrauen in der Gesellschaft weiter auszubauen und wichtige Probleme zu lösen. Wir sind ein Netzwerk von Mitgliedsfirmen in 158 Ländern mit über 250.000 Mitarbeitenden. Diese setzen sich dafür ein, mit Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsberatung sowie Digital Services einen Mehrwert für die Wirtschaft und insbesondere für die Unternehmen zu bieten. Bei PwC Schweiz arbeiten daran über 3.200 Mitarbeiter und Partner an 14 verschiedenen Standorten in der Schweiz und einem im Fürstentum Liechtenstein. Erfahren Sie mehr und sagen Sie uns, was für Sie von Wert ist, unter [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch).

# Bestellung und Abbestellung

Sie möchten diesen Newsletter abonnieren? Für neue Interessenten besteht die Möglichkeit, sich über unsere Homepage als Abonnent registrieren zu lassen. Anbei der direkte Link:  
[www.pwc.de/real-estate-insights](http://www.pwc.de/real-estate-insights)

Wenn Sie den PDF-Newsletter Real Estate Insights abbestellen möchten, senden Sie bitte eine leere E-Mail an:  
[UNSUBSCRIBE\\_real\\_estate\\_insights@de.pwc.com](mailto:UNSUBSCRIBE_real_estate_insights@de.pwc.com)

Die Beiträge sind als Hinweise für unsere Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Teile dieser Veröffentlichung/Information dürfen nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung durch den Herausgeber nachgedruckt und vervielfältigt werden. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© Mai 2020 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.  
„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.