

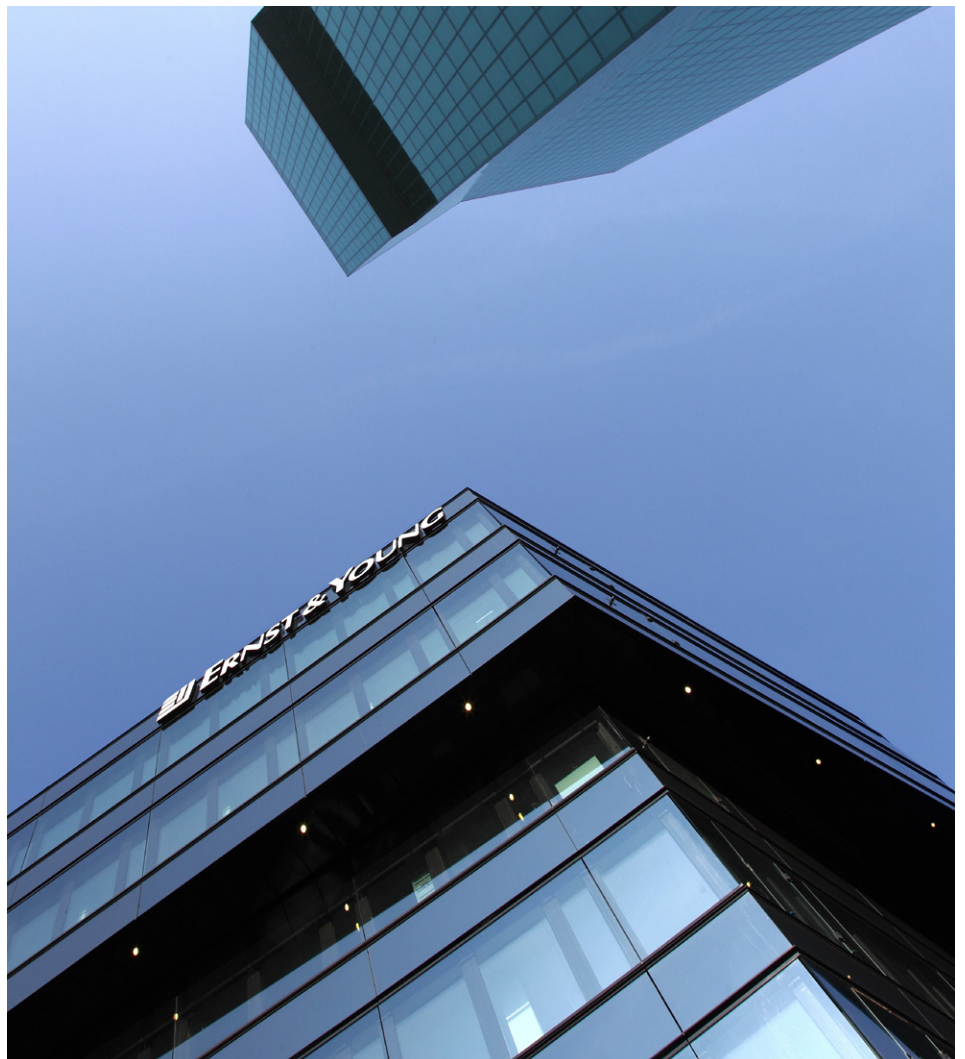
Real Estate Newsletter

Rechtsprechung

Innerkantonale Verlustverrechnung im Kanton Zürich

Inhalt

- 1 Rechtsprechung zur Verlustverrechnung
- 5 Einlage von Immobilien in Anlagestiftungen
- 7 Übertragung von Liegenschaften
- 9 Neue Mehrwertsteuerpraxis
- 11 Neue IFRS-Regeln beim Fair Value
- 16 Umstrukturierungen von Immobilienportfolios
- 19 Schweizer Anlageimmobilien im Fokus
- 21 Immobilien und Nachhaltigkeit
- 25 Publikationen
- 29 Veranstaltungen



In Zürich (noch) keine uneingeschränkte innerkantonale Verlustverrechnung bei der Grundstückgewinnsteuer

Mit seiner geänderten Rechtsprechung zur Vermeidung von Ausscheidungsverlusten bei interkantonal tätigen Unternehmen mit Liegenschaften hat das Bundesgericht auch bestätigt, dass Liegenschaftsgewinne, die der Grundstückgewinnsteuer unterliegen, uneingeschränkt mit betrieblichen Verlusten verrechnet werden können. Einzig der Kanton Zürich wehrt sich gegen die Anwendung dieses Grundsatzes auch für rein innerkantonal tätige Unternehmen. Nach dem jüngsten Entscheid des Bundesgerichts besteht deshalb weiterhin eine unsachgerechte Schlechterstellung für reine Zürcher Unternehmen, was insbesondere für diese Gesellschaften eine sorgfältige Planung bei Liegenschaftsverkäufen erfordert.

Rechtsprechung des Bundesgerichts

Nach den Grundsätzen zur Vermeidung der interkantonalen Doppelbesteuerung muss eine Person, die in mehreren Kantonen steuerpflichtig ist, nicht mehr als ihr gesamtes Reineinkommen beziehungsweise ihren gesamten Reingewinn versteuern. Dies ist ein Ausfluss des in der Bundesverfassung verankerten Grundsatzes der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Gemäss der früheren bundesgerichtlichen Rechtsprechung war das darauf basierende Schlechterstellungsverbot bei Grundstücken jedoch nicht anwendbar und der Liegenschaftskanton musste Verluste, die in anderen Kantonen angefallen waren, nicht übernehmen.

Diese Praxis führte in zahlreichen Fällen zu sogenannten Ausscheidungsverlusten. Im Extremfall versteuerte ein Unternehmen im Liegenschaftskanton einen Gewinn, obwohl das Gesamtunternehmen Verluste erlitten hatte. Erfreulicherweise hat das Bundesgericht vor einiger Zeit seine Praxis angepasst und die Verlustverrechnung auch bei Liegenschaftsbesitz zugelassen, was in mehreren Entscheiden bestätigt wurde.

Vermeidung von Ausscheidungsverlusten

Gestützt auf diese Entscheide des Bundesgerichts hat die Schweizerische Steuerkonferenz (SSK) ein Kreisschreiben ausgearbeitet, in dem die Vermeidung von Ausscheidungsverlusten in interkantonalen Fällen geregelt wird. Auch wenn dieses Kreisschreiben für das Bundesgericht nicht verbindlich ist, so hat es doch – zumindest für interkantonale Unternehmen – bestätigt, dass in den Liegenschaftskantonen die Verrechnung von Verlusten mit Grundstücksgewinnen erfolgen muss, ungeachtet dessen, ob diese Gewinne mit der ordentlichen Gewinnsteuer (dualistisches System) oder mit der Grundstückgewinnsteuer (monistisches System) erfasst werden. Zudem wurde unmissverständlich festgehalten, dass das Bundesgericht den Grundsatz des Vorrangs der "Verlustverrechnung in der Zeit" aufgegeben hat.

Allerdings hat das Bundesgericht das Kreisschreiben in seinem hier angesprochenen Entscheid vom 4. April 2011 nur in Bezug auf den im konkreten Fall zu prüfenden Sachverhalt analysiert. Mithin wurden noch nicht alle in besagtem Kreisschreiben abgehandelten Fälle verbindlich beurteilt, so zum Beispiel die Verrechnung von Betriebsverlusten interkantonal tätiger juristischer Personen mit Liegenschaftsgewinnen am Hauptsteuerdomizil im Kanton Zürich. Allerdings sollte auch in diesem Fall aufgrund der geänderten Rechtsprechung des Bundesgerichts im interkantonalen Verhältnis eine Verlustverrechnung möglich sein. Im Lichte des jüngsten Entscheids zur Verlustverrechnung im rein innerkantonalen Verhältnis im Kanton Zürich erscheint aber die vorgängige Einholung eines verbindlichen Steuerurulings zwingend. ►

Rechtsprechung zur Verlustverrechnung

In Zürich (noch) keine uneingeschränkte innerkantonale Verlustverrechnung bei der Grundstückgewinnsteuer

Umsetzung der Verlustverrechnung in den monistischen Kantonen

Als Ausfluss der bundesgerichtlichen Rechtsprechung müssen der Grundstückgewinnsteuer unterliegende Liegenschaftsgewinne bei interkantonal tätigen Unternehmen auch mit betrieblichen Verlusten und Verlustvorträgen verrechnet werden. Die meisten Kantone, welche die Grundstückgewinnsteuer auch bei Liegenschaften im Geschäftsvermögen erheben, haben ihre Gesetzgebung in der Folge auch für rein innerkantonale Sachverhalte angepasst, sodass die nur in ihrem Kanton steuerpflichtigen Unternehmen nicht schlechter gestellt werden als interkantonal tätige Gesellschaften.

Die Kantone Bern und Jura kannten die Anrechnung von betrieblichen Verlusten an Grundstücksgewinne von Geschäftliegenschaften seit jeher. Die Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Schwyz, Nidwalden und Uri haben ihre kantonalen Steuergesetze entsprechend angepasst, und im Kanton Tessin ordnete das Appellationsgericht eine Verlustverrechnung aus Gründen der Gleichbehandlung auch für innerkantonale Sachverhalte an.

Einzig der Kanton Zürich wehrt sich noch vehement gegen die Verrechnung von Grundstücksgewinnen mit betrieblichen Verlusten. Dabei sprach er sich auch gegen eine Verrechnung in interkantonalen Konstellationen aus. In seinem Entscheid vom 4. April 2011 hat das Bundesgericht dieser Praxis des Kantons Zürich in konsequenter Umsetzung seiner neuen Rechtsprechung zur Vermeidung von Ausscheidungsverlusten eine Abfuhr erteilt. Demnach musste nun auch der Kanton Zürich im zu beurteilenden Fall im interkantonalen Verhältnis die – im Steuergesetz nicht vorgesehene – Verrechnung von Verlusten mit Liegenschaftsgewinnen, die der Grundstückgewinnsteuer unterliegen, zulassen.

Stolperfalle für innerkantonale Unternehmen im Kanton Zürich

Das Bundesgericht hatte die zwingende Verlustverrechnung bei Grundstücksgewinnen erst für interkantonale Unternehmen angeordnet. In einem jüngst ergangenen Entscheid, der mit Spannung erwartet wurde, hatte es zu beurteilen, ob die Verlustverrechnung zu gewähren ist, wenn Unternehmen betroffen sind, die ausschliesslich im Kanton Zürich steuerpflichtig sind. Das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich hatte zwar festgestellt, dass eine verfassungswidrige systematische Benachteiligung von innerkantonal tätigen Züricher Unternehmen vorliege, da diesen eine solche Verlustverrechnung mangels gesetzlicher Grundlage versagt bleibe. Allerdings befand es, dass dieser Missstand durch den Gesetzgeber und nicht durch das Gericht zu beheben sei.

Das Bundesgericht kam in seinem Entscheid vom 7. Oktober 2011 in diesem Pilotfall zu dem Schluss, dass im rein innerkantonalen Verhältnis im Kanton Zürich die Anrechnung von Betriebsverlusten an die der Grundstückgewinnsteuer unterliegenden Wertzuwachs-gewinne auf Zürcher Liegenschaften nicht gewährt werden müsse. Es führte unter anderem aus, dass das Steuerharmonisierungsgesetz (StHG) im Grundsatz dem dualistischen System folge und es den Kantonen freistelle, die Grundstückgewinnbesteuerung nach dem monistischen System vorzunehmen, wobei die Verlustanrechnung nicht geregelt sei und das Steuerharmonisierungsgesetz für das monistische System die Verrechnung von Grundstücksgewinnen auf Geschäftliegenschaften mit Geschäftsverlusten weder ausdrücklich vorsehe noch eine solche Verrechnung explizit ausschliesse. Die Grundstückgewinnsteuer nehme als Objektsteuer auf die übrige wirtschaftliche Situation der steuerpflichtigen Person grundsätzlich keine Rücksicht und eine Verrechnung von Geschäftsverlusten mit dem Grundstücksgewinn sei dem Wesen der Grundstückgewinnsteuer an sich fremd, weshalb es sachlich gerechtfertigt sei, dass die Grundstücksgewinne objektiv bemessen werden, ohne Rücksicht auf die gesamte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen. ►

Rechtsprechung zur Verlustverrechnung

In Zürich (noch) keine uneingeschränkte innerkantonale Verlustverrechnung bei der Grundstückgewinnsteuer

Das Bundesgericht sah dabei in einer früheren Korrektur eines versehentlichen Verweises auf die Verlustverrechnungsmöglichkeit eine bewusste Beseitigung der zwingenden Berücksichtigung des Verlustabzugs. Aufgrund der nach Ansicht des Bundesgerichts klaren gesetzlichen Regelung im Steuerharmonisierungsgesetz, das als Bundesgesetz für das Bundesgericht bindend sei, bestehe somit kein Raum für eine verfassungsgestützte Auslegung des kantonalen Rechts. Im Ergebnis sei somit die Zürcher Regelung zulässig und eine Verlustverrechnung müsste mittels Gesetzesänderung im Kanton Zürich eingeführt werden. Angesichts dieses jüngsten Entscheids kann allerdings bezweifelt werden, dass der Kanton Zürich in nächster Zeit eine entsprechende Gesetzesänderung beschliessen wird.

Das Schlechterstellungsverbot ist durch den vorliegenden Entscheid zwar nicht verletzt worden, da es den Kantonen grundsätzlich gestattet ist, Steuerpflichtige mit ausschliesslicher Steuerpflicht im eigenen Kanton stärker zu belasten als ausserkantonale tätige Steuerpflichtige. Aber das Ergebnis, wonach die Berücksichtigung von Geschäftsverlusten bei der Bemessung der Grundstückgewinnsteuer im Kanton Zürich nur im interkantonalen Verhältnis möglich sein soll, ist zumindest stossend und unter dem Aspekt der Rechtsgleichheit bedenklich. Auch in der Begründung vermag der Entscheid des Bundesgerichts nicht zu überzeugen. Aus der Korrektur eines Redaktionsversehens auf eine bewusste Nichtregelung der Verlustverrechnungsmöglichkeit und damit auf einen Ausschluss der Möglichkeit einer verfassungskonformen Auslegung zu schliessen mutet etwas willkürlich an, zumal das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich eine systematische Benachteiligung von innerkantonale tätigen Zürcher Unternehmen bereits festgestellt hatte.

Fazit Falls eine reine Zürcher Gesellschaft einen Liegenschaftsverkauf plant, so empfiehlt sich aufgrund des vorliegenden Bundesgerichtsentscheids mehr denn je eine sorgfältige Steuerplanung im Vorfeld. Im Lichte der derzeit im Kanton Zürich vorhandenen Ungleichbehandlung von inner- und interkantonalen Sachverhalten könnte allenfalls vor dem Liegenschaftsverkauf sogar eine Sitzverlegung in einen anderen Kanton oder die Begründung einer ausserkantonalen Betriebsstätte beziehungsweise eines Spezialsteuerdomizils in einem anderen Kanton angezeigt sein, um als interkantonales Unternehmen von der durch das Bundesgericht bestätigten Verlustverrechnungsmöglichkeit zu profitieren. ■



Urs Schüpfer
Partner
Real Estate Tax Services
Zürich und Basel
urs.schuepfer@ch.ey.com



Roman Schilling
Senior Manager
Real Estate Tax Services
Basel
roman.schilling@ch.ey.com

Steuerliches Gefahrenpotenzial für Vorsorgeeinrichtungen aufgrund kantonaler Unterschiede

Vorsorgeeinrichtungen tendieren immer mehr dazu, ihre Immobilien im Austausch gegen Anteilsrechte in Anlagestiftungen einzulegen (Wechsel von Direktbesitz zu Indirektbesitz). Obwohl sich die Einlage der Immobilien auf den ersten Blick als steuerneutraler Tatbestand darstellen sollte, besteht diesbezüglich in den Kantonen eine uneinheitliche Praxis. Es empfiehlt sich daher, die entsprechende kantonale Praxis frühzeitig zu analysieren, damit keine unerwarteten und möglicherweise erheblichen Steuerfolgen resultieren.

Immobilien als wichtige Anlageklasse

Obligationen und Aktien unterliegen starken Wertschwankungen. Dies kann sich negativ auf den Deckungsgrad von Vorsorgeeinrichtungen auswirken. Immobilien hingegen - die dritt-wichtigste Anlageklasse von Vorsorgeeinrichtungen - weisen eine geringe Korrelation zu Obligationen und Aktien auf. Entsprechend können sie zur Stabilisation der Gesamtperformance beitragen. Neben geringeren Wertschwankungen bieten Immobilien einen weiteren wesentlichen Vorteil: Die Mittelzuflüsse (Mietträge) sind vergleichsweise regelmässig und sicher. Des Weiteren lässt sich das Risiko von Ertragsausfällen durch eine geschickte Diversifikation (Nutzung, Lage, Mietermix) minimieren.

Anlagestiftungen als interessante Option

Vorsorgeeinrichtungen übertragen immer häufiger ihre direkt gehaltenen Immobilien auf Anlagestiftungen - im Tausch gegen Anteilsrechte. Der Wechsel zum Indirektbesitz kann sich insbesondere für Vorsorgeeinrichtungen mit kleineren Immobilienportfolios vorteilhaft auswirken. Denn durch das indirekte Halten von Immobilien können die einzelnen Risiken noch besser diversifiziert werden. Des Weiteren kann die Verwaltung der Immobilien professioneller und kostengünstiger abgewickelt werden. Dies wirkt sich positiv auf die Rendite aus. Ein weiterer Vorteil für die Vorsorgeeinrichtungen: Aus der indirekten Anlage ergibt sich in der Regel eine höhere Liquidität im Vergleich zum Direktbesitz.

Steuerliche Würdigung

Wie Vorsorgeeinrichtungen profitieren auch Anlagestiftungen von der Gewinnsteuerbefreiung auf Bundes- und Kantonsebene (sofern ihre Anleger ausschliesslich Einrichtungen der zweiten und dritten Säule sind). Folglich können die Mieterträge aus den Immobilien gewinnsteuerfrei vereinnahmt werden.

Oft wird allerdings nicht gebührend berücksichtigt, dass Vorsorgeeinrichtungen und Anlagestiftungen nicht von sämtlichen (direkten) Steuern befreit sind. Veräusserungen von Immobilien von gewinnsteuerbefreiten Vorsorgeeinrichtungen (und somit auch von Anlagestiftungen) unterliegen nämlich zwingend der Grundstückgewinnsteuer (und auch der Handänderungssteuer, sofern kantonally vorgesehen). Die Grundstückgewinnsteuerpflicht wird für sämtliche Kantone statuiert. Auch solche Kantone, die Veräusserungen im Geschäftsvermögen mit der ordentlichen Gewinnsteuer erfassen, müssen Veräusserungsgewinne aus Immobilienverkäufen bei Vorsorgeeinrichtungen der Grundstückgewinnsteuer unterstellen. ►

Einlage von Immobilien in Anlagestiftungen

Steuerliches Gefahrenpotenzial für Vorsorgeeinrichtungen aufgrund kantonaler Unterschiede

Steuerbare oder steuerneutrale Einlage des Immobilienportfolios?

In der Praxis wird die steuerliche Qualifikation der Immobilieneinlage unterschiedlich beurteilt. Handelt es sich bei der Einlage der Immobilien um eine steuerneutrale Umstrukturierung oder um eine steuerbare Veräusserung? Dies ist die entscheidende Frage. Nach Art. 12 Abs. 4 lit. a StHG sind steuerneutrale Umstrukturierungen für Grundstücksgewinnsteuerzwecke als steueraufschiebende (beziehungsweise nach Art. 103 FusG für Handänderungssteuerzwecke als steuerbefreite) Veräusserung zu behandeln. Die Spezialgesetzgebung im Bereich der beruflichen Vorsorge sieht in Art. 80 Abs. 4 BVG vor, dass bei Fusionen und Aufteilungen von Vorsorgeeinrichtungen keine Gewinnsteuern erhoben werden dürfen.

Unterschiedliche kantonale Auslegung

Auf den ersten Blick stellt die Einlage der Immobilien einen steuerneutralen Umstrukturierungstatbestand dar. Gewisse Kantone sind allerdings der Ansicht, dass die Spezialgesetzgebung des BVG vorgehe und der Gesetzeswortlaut von Art. 80 Abs. 4 BVG eng ausgelegt werden müsse. Die Einlage von Immobilien in eine Anlagestiftung sei nicht als Aufteilung zu betrachten, daher sei kein Steueraufschubstatbestand bei der Grundstücksgewinnsteuer (und kein Steuerbefreiungstatbestand bei der Handänderungssteuer) gegeben. Entsprechend liege eine steuerbare Veräusserung vor.

Fazit

Bringen Vorsorgeeinrichtungen ihre direkt gehaltenen Immobilien in Anlagestiftungen ein, werden steuerliche Aspekte in der Praxis oft nicht ausreichend gewürdigt. Häufig wird übersehen, dass Vorsorgeeinrichtungen sowie Anlagestiftungen nicht von sämtlichen (direkten) Steuern befreit sind. Hinzu kommt, dass sich die steuerliche Qualifikation in der Praxis von Kanton zu Kanton erheblich unterscheidet. Es empfiehlt sich daher, vor der Einlage von Immobilien von Vorsorgeeinrichtungen in Anlagestiftungen die Praxis in den involvierten Kantonen genau zu prüfen, sodass keine unerwarteten und möglicherweise erheblichen Steuerfolgen resultieren. ■



Urs Schüpfer
Partner
Real Estate Tax Services
Zürich und Basel
urs.schuepfer@ch.ey.com



Sereina Purtschert
Senior
Real Estate Tax Services
Basel
sereina.purtschert@ch.ey.com

Mehrwertsteuerliche Aspekte

Wer mehrwertsteuerpflichtig ist und eine Liegenschaft veräussern möchte, hat aus mehrwertsteuerrechtlicher Sicht grundsätzlich drei Möglichkeiten der Übertragung: Die Liegenschaft kann ohne MWST (ohne Option), mit MWST (mit Option) und mit Meldeverfahren veräussert werden. Im Folgenden werden die drei Übertragungsmöglichkeiten kurz beleuchtet.

Übertragung ohne Option

Gemäss Mehrwertsteuergesetz (MWSTG) ist die Veräusserung einer Liegenschaft grundsätzlich von der MWST ausgenommen. Von der MWST ausgenommene Umsätze berechtigen nicht zum Vorsteuerabzug.

Wenn eine Liegenschaft, die für steuerbare Zwecke verwendet wurde, von der MWST ausgenommen (d. h. ohne Option) verkauft wird, liegt eine Nutzungsänderung vor: Die bisher im steuerbaren Bereich genutzte Liegenschaft wird in den von der MWST ausgenommenen Bereich übergeführt. Diese Nutzungsänderung führt dazu, dass allenfalls eine Korrektur der bis zum Zeitpunkt der Veräusserung geltend gemachten Vorsteuern notwendig wird (Zeitwert). Diesem sogenannten Eigenverbrauch sind wertvermehrnde Investitionen sowie Grossrenovationen zuzuführen. Unter «Grossrenovationen» werden werterhaltende und wertvermehrnde Aufwendungen verstanden, die pro Bauphase 5 % des Gebäudeversicherungswerts vor Baubeginn übersteigen.

Übertragung mit Option

Der Verkauf einer Liegenschaft mit Option hat zur Folge, dass auf den Verkaufspreis (ohne Wert des Bodens) die MWST von derzeit 8 % zu entrichten ist. Ein Verkauf mit Option ist nur möglich, wenn die Liegenschaft nach dem Verkauf zumindest teilweise unternehmerisch genutzt wird.

Die Option stellt in der Regel nur dann eine valable Alternative dar, wenn der Erwerber der Liegenschaft die ihm überwälzte MWST im Rahmen des Vorsteuerabzugs wieder in Abzug bringen kann.

Bei der Veräusserung mit Option einer bisher im steuerbaren Bereich genutzten Liegenschaft kommt es zu keiner Nutzungsänderung und damit zu keiner Vorsteuerkorrektur im Eigenverbrauch. Das gilt auch, wenn eine teilweise im steuerbaren Bereich genutzte Liegenschaft im selben Masse optiert veräussert wird. Der Käufer übernimmt die Liegenschaft ohne eine "mehrwertsteuerliche Vergangenheit". Im Fall einer zukünftigen Nutzungsänderung ist als Bemessungsgrundlage für die Eigenverbrauchssteuer der Kaufpreis zuzüglich späterer wertvermehrender Aufwendungen und Grossrenovationen heranzuziehen.

Ein Veräusserer, der eine Liegenschaft bisher im nicht steuerbaren Bereich genutzt hat, (z. B. nicht optierte Vermietung) kann bei einer Veräusserung mit Option auf den Zeitwert der getätigten wertvermehrenden Aufwendungen und Grossrenovationen die Vorsteuern nachträglich geltend machen (sogenannte Einlageentsteuerung). ►

Übertragung von Liegenschaften

Mehrwertsteuerliche Aspekte

Übertragung mit Meldeverfahren

Wenn sowohl der Veräußerer als auch der Erwerber einer Liegenschaft für Mehrwertsteuerzwecke registriert sind, kann die Liegenschaft im Meldeverfahren übertragen werden. Beim Erwerber reicht es aus, wenn er aufgrund der Übertragung mehrwertsteuerpflichtig wird. Im Unterschied zur Übertragung mit Option wird die Steuer nicht abgeführt, sondern lediglich vom Verkäufer mittels Formular Nr. 764 gemeldet und in seiner MWST-Abrechnung deklariert.

Anders als bei der Veräußerung mit Option tritt der Erwerber bei der Veräußerung im Meldeverfahren in die Rechte und Pflichten des Veräußerers ein. Wenn später beim Erwerber eine Nutzungsänderung eintritt, sind für die Bemessung der Vorsteuerkorrektur der Investitionszeitpunkt sowie die tatsächlich geltend gemachten Vorsteuern (Zeitwert) massgebend. Dies setzt allerdings voraus, dass der Erwerber die bisherige Verwendung durch den Veräußerer sowie die geltend gemachten Vorsteuern nachweisen kann. Der Veräußerer hat den Erwerber deshalb mit den notwendigen Belegen zu bedienen.

Fazit

Die Übertragung von Immobilien stellt aus MWST-Sicht eine komplexe Materie dar. Die Vor- und Nachteile der Veräußerungsarten (ohne oder mit Option bzw. mit Meldeverfahren) sollten mehrwertsteuerlich frühzeitig genau analysiert werden und es ist empfehlenswert, der gewählten Variante bei der Ausarbeitung der Kaufverträge durch spezifische MWST-Klauseln Rechnung zu tragen. ■



Susanne Gantenbein
Partner
Indirect Tax Services
Ernst & Young AG
Genf
susanne.gantenbein@ch.ey.com



Henrik Dummermuth
Consultant
Ernst & Young AG
Bern
henrik.dummermuth@ch.ey.com

Kriterien betreffend Abgrenzung Werkvertrag/Kaufvertrag

Mit der Revision des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) wurde der Steuertatbestand des baugewerblichen Eigenverbrauchs abgeschafft. Neuerdings muss das Augenmerk auf die Abgrenzung zwischen steuerbarer werkvertraglicher Lieferung und einem von der Steuer ausgenommenen Verkauf von Immobilien gelegt werden. Die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) publizierte ihre Praxis zu dieser Abgrenzung, welche rückwirkend ab 1. Juli 2010 (freiwillig ab 1. Januar 2010) gilt, in der Branchen-Info 04 (Baugewerbe). Während unter dem alten MWSTG darauf abgestellt wurde, ob vor Baubeginn Kauf- oder Vorverträge vorlagen, ist nun insbesondere von Bedeutung, wem der Boden gehört, auf dem das Bauwerk erstellt wird, wann die Bezahlung erfolgt und ob sich Mehrkosten zum angebotenen Pauschalpreis für das Objekt wegen Änderungen aufgrund von individuellen Käuferwünschen ergeben. Im Folgenden wird die publizierte neue Verwaltungspraxis kurz umrissen.

Boden gehört dem Bauunternehmer

Falls der Boden dem Bauunternehmer (Generalunternehmer, Investor) gehört, liegt ein von der MWST ausgenommener Immobilienverkauf vor, wenn alle folgenden Kriterien erfüllt sind:

- ▶ Der Käufer erwirbt ein fertig geplantes und projektiertes Objekt.
- ▶ Für Böden und Gebäude wird ein Pauschalpreis (festgesetzt vom Bauunternehmer) bezahlt.
- ▶ Der Einfluss des Käufers bezüglich Bau, Ausgestaltung des Gebäudes (inkl. Umgebungsarbeiten) und Leistungserbringer (Handwerker) ist beschränkt.
- ▶ Es liegt nur ein Kaufvertrag zwischen Bauunternehmer und Käufer über Grund und Boden vor.
- ▶ Der Übergang von Nutzen und Gefahr auf den Käufer findet erst nach Fertigstellung des Objekts statt. Gehen Nutzen und Gefahr vor Fertigstellung auf den Käufer über, kann die steuerliche Beurteilung unter der Annahme vorgenommen werden, dass der Boden dem Käufer gehört (vgl. unten).
- ▶ Der Käufer bezahlt den Pauschalpreis erst nach bezugsbereiter Fertigstellung, wobei eine Anzahlung bis zu einer Höhe von 30 % nicht hinderlich ist.

Falls die oben erwähnten Kriterien nicht alle kumulativ erfüllt sind, ist nur der Verkauf des Bodens von der Steuer ausgenommen. Die Erstellung des Gebäudes wird hingegen als eine steuerbare werkvertragliche Lieferung betrachtet.

Ausnahme bei Spezialwünschen des Käufers

Kommt es infolge von individuellen Käuferwünschen (z. B. anderer Bodenbelag, zusätzliche Küchengeräte, zusätzliche Steckdosen) zu Änderungen am projektierten Gebäude, liegt so lange ein von der MWST ausgenommener Immobilienverkauf vor, bis die Änderungswünsche 5 % des angebotenen Pauschalpreises übersteigen. Wird der Boden vom Bauunternehmer im Baurecht überlassen, erhöht sich der Prozentsatz auf 7 % des Pauschalpreises. Überschreiten die Mehrkosten 5 bzw. 7 % des Pauschalpreises, soll nur der Verkauf des Bodens von der Steuer ausgenommen sein und hinsichtlich des Gebäudes eine steuerbare werkvertragliche Lieferung vorliegen. ▶

Neue Mehrwertsteuerpraxis

Kriterien betreffend Abgrenzung Werkvertrag/Kaufvertrag

Boden gehört einem Dritten Gehört der Boden einer Drittperson, ist zwischen dem Verkauf des Bodens und dem Bau des Gebäudes zu unterscheiden. Während der Verkauf des Bodens von der MWST ausgenommen ist, wird der Bau des Gebäudes als steuerbare werkvertragliche Lieferung behandelt. Falls der Bauunternehmer und der Verkäufer des Bodens (Dritter) eng verbundene Personen sind, gelten zur Abgrenzung die gleichen Kriterien, wie wenn der Boden dem Bauunternehmer gehören würde (abgesehen davon, dass der Pauschalpreis sich nur auf das Gebäude bezieht und nicht nur ein Vertrag vorliegt).

Boden gehört dem "Käufer" In der Konstellation, dass dem "Käufer" der Boden bereits gehört, liegt immer eine steuerbare werkvertragliche Lieferung vor.

Politische Vorstösse Bereits vor der Veröffentlichung der definitiven Praxis durch die ESTV reichte Hans Rutschmann am 16. Dezember 2010 im Nationalrat eine Motion "Mehrwertsteuer-Schranken bei Immobilienverkauf beseitigen" ein (10.4030). Sie richtet sich insbesondere gegen das Kriterium der Finanzierung und fordert als relevanten Zeitpunkt für die Unterscheidung wie bisher den Baubeginn. Der Bundesrat beantragte am 23. Februar 2011 die Ablehnung der Motion, die bislang im Plenum noch nicht behandelt worden ist.

Fazit Die derzeitige Praxis ist insbesondere dann problematisch, wenn sich während der Erstellung des Bauwerks die mehrwertsteuerliche Qualifikation ändert. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die prozentuale Begrenzung für Änderungswünsche des Käufers von Bedeutung. Je nach Konstellation sind vertragliche Absicherungen angezeigt. ■



Susanne Gantenbein
Partner
Indirect Tax Services
Ernst & Young AG
Genf
susanne.gantenbein@ch.ey.com



Patrick Müggl
Consultant
Ernst & Young AG
Zürich
patrick.mueggler@ch.ey.com

Was ändert sich für den Immobiliensektor?

An dem Geschäftsjahr 2013 gelten für Immobilienunternehmen und Bestandshalter neue Regeln für die Bestimmung des Fair Values. Grundlage sind die gemeinsamen Vorgaben der beiden globalen Rechnungslegungsinstitutionen, des International Accounting Standards Boards (IASB) und des amerikanischen Financial Accounting Standards Boards (FASB), vom Mai 2011.

Neuer Standard

Veränderungen gibt es in mehrfacher Hinsicht. Zum einen wird der Begriff des Fair Values mit dem neuen Standard IFRS 13 Fair Value Measurement nun einheitlich über alle IFRS-Rechnungslegungsvorschriften definiert. Zum anderen wird präzisiert, wie zur Ermittlung eines Fair Values nach IFRS vorzugehen ist. Damit steigen die Anforderungen an die zu bilanzierenden Fair Values, aber auch an die Offenlegungen.

Fair Value als Exit Price

Was heisst das konkret für den Immobiliensektor? Der neue Standard definiert den Fair Value erstmals explizit als sogenannten Exit Price (IFRS 13.24).

Der Exit Price ist der Preis, der im Zuge eines geordneten Geschäftsvorfalles (*in an orderly transaction*) am Bemessungsstichtag für einen Vermögenswert erzielbar wäre. Grundsätzlich ist die Definition des Fair Values als Exit Price nicht neu. Es war bereits bislang allgemein anerkannt, dass der Fair Value den Wert widerzuspiegeln hat, der im Rahmen eines Verkaufs realisiert wird (vgl. IAS 40.36). Er hat also faktisch bereits einem Exit Price entsprochen. Die Definition unter IFRS 13 ist zudem praktisch identisch mit den beiden international relevanten Bewertungsrichtlinien, den International Valuation Standards (IVS) und den Richtlinien des Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS).

Geordneter Geschäftsvorfall als Basis des Fair Values

Die Ermittlung des Fair Values hat wie dargestellt im Zuge eines geordneten Geschäftsvorfalles zu erfolgen. Das heisst, dass ein angemessener Zeitraum gegeben sein soll, in dem der Vermögenswert vermarktet werden kann. Immobilienverkäufe, die nicht in einem geordneten Verkaufsprozess erfolgen, sollten vom Immobiliensachverständigen nicht berücksichtigt werden. Als nicht geordnete Transaktionen nennt IFRS 13 insbesondere Zwangsverkäufe (*forced liquidation oder distress sale*, IFRS 13, Appendix A - Defined Terms).

Praxisfragen

In der Praxis stellt sich jedoch die Frage, ob die Marktteilnehmer ohne Weiteres Zwangsverkäufe als solche sofort erkennen. Zudem bleibt unklar, wie in solchen Fällen vorzugehen ist, wenn ausser Zwangsverkäufen keine nennenswerten Transaktionen stattfinden. In IFRS 13 nicht erwähnt sind Phasen, in denen die Immobilienmärkte boomen, also die Gefahr von Preisübertreibungen respektive einer Immobilienblase besteht. Ist es in einer solchen Boomphase somit auch gestattet, Preisexzesse in der Bewertung auszublenden? Wenn solche Übertreibungen - nach oben und nach unten - in der Bewertung korrigiert werden, erfolgt automatisch eine Glättung der marktbedingten Schwankungen. Ist das im Interesse der Investoren? Die neuen Definitionen unter IFRS 13 sind zwar präziser als unter IAS 40 und entsprechen den internationalen Bewertungsdefinitionen (IVS und RICS); dennoch besteht nach wie vor ein erheblicher Ermessensspielraum bei der Fair-Value-Ermittlung. ►

Neue IFRS-Regeln beim Fair Value

Was ändert sich für den Immobiliensektor?

Bestmögliche Nutzung (highest and best use)

Ein weiterer wesentlicher Aspekt neben dem Exit-Price-Ansatz: Gemäss Fair-Value-Definition unter IFRS 13 ist eine bestmögliche Nutzungsart (*highest and best use*) bei der Bewertung der Immobilie aus der Perspektive aller Marktteilnehmer zu unterstellen. Das Konzept der bestmöglichen Nutzungsart ist grundsätzlich nicht neu. Die gängigen Bewertungsstandards wie IVS oder RICS kennen dieses Konzept bereits seit Langem. Dennoch: Unter dem heute gültigen IAS 40 dürfen grössere wertvermehrende Investitionen (z. B. Erweiterungsinvestitionen oder Investitionen für Umnutzungen) nicht explizit in die Bewertung einfließen. Infolgedessen hat die Bewertung aufgrund der heutigen Nutzung zu erfolgen. Somit ist das Potenzial beispielsweise einer Industriebranche zugunsten einer höherwertigen Nutzungsart je nach Fall heute in der Bilanz nur eingeschränkt ersichtlich.

Indikatoren für die bestmögliche Nutzungsart

Gemäss IFRS 13 entspricht grundsätzlich die heutige Nutzung dem sogenannten *highest and best use* - es sei denn es bestehen klare Indikationen aus dem Markt, nach denen eine andere Nutzungsart den Wert einer Immobilie maximieren würde. Welche Marktindikationen sind dabei massgebend? Denkbar ist die Neuentwicklung einer momentan nicht genutzten Landreserve in einem alten Industriegebiet (Industriebranche), die in einen Bürokomplex umgenutzt werden kann. IFRS 13 nennt hier drei Voraussetzungen, ab wann diese Umnutzung in der Bewertung zu berücksichtigen ist:

- ▶ Physisch möglich - Gebäude verfügt über die physischen Voraussetzungen (z. B. Lage und Grösse) für die Umnutzung.
- ▶ Rechtlich zulässig - bestehende rechtliche Auflagen (unter anderem Umzonung, Baubewilligung) können gelöst werden.
- ▶ Finanziell machbar - die Umnutzung führt dazu, dass ein Immobilieninvestor eine risikogerechte Rendite erwirtschaftet.

Ermessensspielraum vorhanden

Wenn die drei oben genannten Voraussetzungen erfüllt sind, darf die Umnutzung in der Immobilienbewertung berücksichtigt werden. Allerdings wird in vielen Fällen nicht völlig klar sein, ob diese drei Auflagen zu einem bestimmten Zeitpunkt (also zum Bilanzstichtag) erfüllt sind. Ob zukünftig eine Umzonung bewilligt oder ein Baugesuch genehmigt wird und somit eine Aufwertung erfolgen kann, wird sowohl für den Bewerter als auch für das Management einen gewissen Ermessensspielraum bezüglich des Zeitpunkts und der Höhe der Aufwertung bedeuten. Dies dürfte nicht der einzige Ermessensspielraum sein: Falls eine Umnutzung als wahrscheinlich betrachtet wird, müssen in der Bewertung die entsprechenden Cashflows (zukünftige Umbaukosten und erwartete Mieterträge) aus diesem Umnutzungsprojekt berücksichtigt werden. Der Immobiliensachverständige muss in die Bewertung auch die Unsicherheit einbeziehen, ob am Schluss die Baubewilligung gewährt wird oder nicht. ▶

Neue IFRS-Regeln beim Fair Value

Was ändert sich für den Immobiliensektor?

Grössere Bandbreite potenzieller Fair Values

Die oben genannten Punkte haben in ihrer Summe unweigerlich einen gewissen Einfluss - negativ oder positiv - auf den Wert einer Immobilie. Sie vergrössern damit tendenziell die Bandbreite möglicher zulässiger Fair Values. Die bestmögliche Nutzung bedeutet am Schluss einen bestmöglichen - also möglichst hohen - Wert. Zum Zeitpunkt der Abbildung einer Umnutzung wird ein Aufwertungsgewinn die Folge sein. Falls die getroffenen Annahmen im Zusammenhang mit der bestmöglichen Nutzung (z. B. Bewilligung eines Baugesuchs) aber nicht eintreffen, wird eine Abwertung resultieren. Das Konzept der bestmöglichen Nutzung hilft also, bisher nicht bilanzierte Potenziale sichtbar zu machen. Zugleich steigt aber auch das Ermessen des Immobilienbewerter und des Managements hinsichtlich des Zeitpunkts und Umfangs, wann und in welchem Masse das Potenzial in der Jahresrechnung abgebildet wird.

Keine Berücksichtigung von Transaktionsnebenkosten

Ein weiterer grundlegender Aspekt: Transaktionsnebenkosten wie Handänderungssteuern, Maklergebühren und Notariatskosten dürfen gemäss IFRS 1310 bei der Ermittlung des Fair Values als Exit Price nicht berücksichtigt werden. Hintergrund ist, dass im Rahmen einer Immobilientransaktion üblicherweise neben dem Kaufpreis für die Immobilie zusätzliche Transaktionskosten anfallen. Dem alten Anschaffungswertprinzip zufolge können die gesamten bezahlten Anschaffungskosten inklusive der Transaktionsnebenkosten aktiviert werden; dieser Wert entspricht aber dem sogenannten Entry Price. Dem neuen Standard zufolge entspricht jedoch der Fair Value ausdrücklich dem Exit Price und nicht dem Entry Price. Als Folge ist zu erwarten, dass Transaktionskosten zum Zeitpunkt des Kaufs vermehrt als Aufwand zu erfassen sind, also ein sogenannter *day one loss* entsteht.

Auswirkung der Marktlage

Allerdings spielt bei der oben diskutierten Frage ein weiterer Aspekt eine wesentliche Rolle: die Marktlage. In einigen europäischen Ländern ist es gegenwärtig Praxis, bei der Ermittlung des Fair Values die erwarteten Transaktionsnebenkosten des Käufers immer zu berücksichtigen. Sie werden entsprechend abgezogen, da nur der Nettowert (Fair Value abzüglich Transaktionsnebenkosten) bei einem Verkauf realisiert werden kann. Falls ein Käufer solche Wertüberlegungen anstellt, beispielsweise um den oben dargestellten *day one loss* zu vermeiden, haben diese Überlegungen einen direkten Einfluss auf den Wert und sind dann doch wieder massgebend zur Ermittlung des Fair Values. In diesem Zusammenhang ist aber relevant, ob ein Immobilieninvestor in einem Käufer- oder in einem Verkäufermarkt agiert. In einem Verkäufermarkt wird ein Käufer wenig Erfolgchancen haben, wenn er seine Transaktionsnebenkosten dem Verkäufer in Form eines Abzugs vom Kaufpreis überträgt; in einem Käufermarkt ist das Gegenteil der Fall. Kann oder muss der Bewerter diesen Aspekt in seiner Bewertung berücksichtigen? Diese Frage kann letzten Endes nur aufgrund der heutigen lokalen Praxis beantwortet werden. ►

Neue IFRS-Regeln beim Fair Value

Was ändert sich für den Immobiliensektor?

Fair-Value-Hierarchie und Offenlegung

Für die Verlässlichkeit und das Vertrauen in Bewertungsergebnisse ist es vor dem oben skizzierten Hintergrund hilfreich, die Transparenz des Bewertungsprozesses zu erhöhen. Insbesondere im Feld der Bewertungsparameter, die in die Berechnung einfließen, setzen die neuen Standards erweiterte Offenlegungsvorschriften über die bereits bestehenden Pflichten nach IAS 40 hinaus. In welchem Masse Annahmen beispielsweise zur Marktmiete, zum Leerstand, zur erwarteten Rendite oder zum Diskontierungsfaktor beim Verkauf offen gelegt werden müssen, richtet sich abgestuft nach einer Bewertungshierarchie (sogenannte *fair value hierarchy*), die künftig auch für Renditeliegenschaften nach IAS 40 gilt. Die Hierarchie teilt die in den Bewertungsverfahren verwendeten Inputfaktoren in drei Stufen:

- ▶ **Stufe 1:** Inputfaktoren auf Stufe 1 sind Preisnotierungen auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden, zu denen das Unternehmen am Bemessungstichtag Zugang hat.
- ▶ **Stufe 2:** Inputfaktoren auf Stufe 2 sind andere als die auf Stufe 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.
- ▶ **Stufe 3:** Inputfaktoren auf Stufe 3 sind nicht beobachtbare Inputfaktoren für den Vermögenswert oder die Schuld.

Falls die zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren verschiedenen Stufen der Bemessungshierarchie angehören, richtet sich die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Gänze nach der Stufe des am niedrigsten eingestufteten Inputfaktors, der für die gesamte Bemessung von Bedeutung ist.

Stufe 3: besondere Anforderungen

Wurden für die Bewertung einer Immobilie Inputfaktoren beispielsweise aus den Stufen 2 und 3 verwendet, gilt für das Objekt die niedrigste Stufe - es handelt sich dann um ein Stufe-3-Objekt. Hier sind Stufe-3-Annahmen eingeflossen, die nicht direkt am Markt zu beobachten sind, sei es weil der Markt intransparent ist oder beispielsweise (vorübergehend) transaktionsarm. Die jeweilige Hierarchie-Ebene gibt den Umfang der Offenlegung vor. Insgesamt gilt, dass der neue Standard die Anforderungen wesentlich erhöht hat. Insbesondere für Stufe-3-Objekte sieht IFRS 13 umfassende Offenlegungspflichten vor. So müssen hier die wesentlichen nicht beobachtbaren Inputfaktoren und der Bewertungsprozess dargestellt werden. Zudem muss ersichtlich werden, welche Bewertungsgewinne und -verluste aus Stufe-3-Objekten resultieren.

Einteilung nach der Fair-Value-Hierarchie in der Praxis

In der Theorie noch vergleichsweise einfach, dürfte das dreistufige System in der Praxis dennoch einige Fragen aufwerfen. Denn in welche Ebene ein Bewertungsparameter fällt, dürfte letztendlich zumindest zum Teil eine Ermessensfrage des Managements bleiben. Zwar dürften die Inputfaktoren in Märkten mit einem hohen Transaktionsvolumen voraussichtlich in die Kategorie der Stufe 2 fallen. Denkbar ist dies bei Bewertungen von Renditeliegenschaften in A-Lagen (z. B. Bahnhofstrasse in Zürich) oder auch von Bauland. Falls wesentliche Anpassungen der Inputfaktoren erforderlich sind, resultiert jedoch bereits ein Ausweis in Stufe 3. Bewertungen von Entwicklungsliegenschaften oder Spezialimmobilien (z. B. Logistik) werden tendenziell in diese dritte Kategorie fallen. ▶

Neue IFRS-Regeln beim Fair Value Was ändert sich für den Immobiliensektor?

Fazit Mit dem neuen Standard wird nicht nur der Fair-Value-Begriff einheitlich für alle IFRS definiert, sondern auch präzisiert, wie das Konzept in der Praxis umzusetzen ist. Damit steigen die Anforderungen an Fair-Value-Bewertungen für Rechnungslegungszwecke. Die neuen Regeln führen jedoch auch zu neuen Ermessensfragen. Der daraus resultierende Interpretationsspielraum wird unweigerlich dazu führen, dass eine einheitliche und vergleichbare Umsetzung schwierig ist, also das Hauptziel von IFRS 13 nicht vollständig erreicht wird. Insbesondere das Konzept der bestmöglichen Nutzung kann wesentliche Auswirkungen auf die finanzielle Performance des Eigentümers haben. Wichtig im Zusammenhang mit der Ermittlung eines Fair Values sind im Wesentlichen zwei Punkte: Erstens müssen sich alle Akteure bewusst sein, dass der Fair Value kein exakter Wert ist; Bewertungsunschärfen von bis zu $\pm 10\%$ sind durchaus keine Ausnahme. Zweitens ist es zentral, dass für die bilanzierten Fair Values bezüglich der Bewertungsmethodik und auch im Hinblick auf die Bewertungsparameter eine umfassende Transparenz besteht. Denn für den Immobilieninvestor ist nicht nur der bilanzierte Wert per se entscheidend, sondern auch die Bewertungsverfahren und insbesondere die Parameter, die zu diesem Wert geführt haben. IFRS 13 wird diesbezüglich mehr Transparenz bringen. ■



Daniel Zaugg
Partner und Sector Leader Real
Estate & Construction Schweiz
Ernst & Young AG
Zürich
daniel.zaugg@ch.ey.com



Rolf Bach
Senior Manager und Leiter
des Bereichs Transaction
Real Estate
Ernst & Young AG
Zürich
rolf.bach@ch.ey.com



Dietmar Meister
Partner
Ernst & Young
Real Estate GmbH
Eschborn/Frankfurt
dietmar.meister@de.ey.com

Aufgepasst bei Grundbuchgebühren

Seit Inkrafttreten des Fusionsgesetzes (FusG) darf eine Gesellschaft davon ausgehen, dass eine gruppeninterne Umstrukturierung weitgehend ohne Steuerfolgen umgesetzt werden kann. In einigen Kantonen fallen bei Liegenschaftsübertragungen jedoch erhebliche Grundbuchgebühren an.

Kantonal unterschiedliche Grundbuchgebühren

Werden bei gruppeninternen Umstrukturierungen Grundstücke auf einen neuen Rechtsträger übertragen, erfordert dies stets einen entsprechenden Grundbucheintrag. Diesem kommt bei Umstrukturierungen nach dem FusG aus rechtlicher Sicht lediglich deklaratorische Wirkung zu, da die Rechte und Pflichten bereits anlässlich der Umstrukturierung auf den neuen Rechtsträger übergegangen sind. Für diese Dienstleistung wird seitens des kantonalen Grundbuchamts jeweils eine entsprechende Grundbuchgebühr erhoben. Wie hoch diese Gebühr ausfällt, ist je nach Kanton äusserst unterschiedlich.

Grundbuchgebühren dürfen lediglich kostendeckend sein – sind sie es auch?

Hintergrund: Seit Ablauf der Übergangsfrist für die Umsetzung des Art. 103 FusG am 1. Juli 2009 sind die Kantone dazu angehalten, bei der Übertragung von Immobilien anlässlich einer steuerneutralen Umstrukturierung keine Handänderungsabgaben mehr zu erheben. Lediglich kostendeckende Grundbuchgebühren bleiben gemäss Gesetzestext ausdrücklich vorbehalten. Es hat sich jedoch gezeigt, dass diese Grundbuchgebühren sowohl hinsichtlich ihrer Berechnung als auch in ihrer Höhe kantonal sehr unterschiedlich ausgestaltet sind. Die teilweise nicht unbedeutende Höhe der Kosten lässt in einigen Kantonen gar die Frage aufkommen, ob der Umfang mit den in Art. 103 FusG ausdrücklich erwähnten kostendeckenden Grundbuchgebühren überhaupt vereinbar ist.

Einhalten der verwaltungsrechtlichen Standards

Als Gebühr im verwaltungsrechtlichen Sinne hat die Grundbuchgebühr gewisse Standards einzuhalten, namentlich das Kostendeckungs- und das Äquivalenzprinzip zu wahren.

Das Kostendeckungsprinzip

Das Kostendeckungsprinzip verlangt gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung, dass der Ertrag, der einem Verwaltungszweig aus Gebühren zufließt, die Kosten ebendieses Verwaltungszweigs höchstens geringfügig übersteigen darf. Weil jedoch das Grundbuch- und das Vermessungsamt mit all ihren jeweiligen Abteilungen im Sinne der sehr weit gefassten bundesgerichtlichen Auslegung als eine einzige Verwaltungseinheit angesehen werden können, dürfen mit den Grundbuchgebühren auch allfällige Unterdeckungen aus den Vermessungstätigkeiten abgegolten und sozusagen quersubventioniert werden. Das Kostendeckungsprinzip wird damit auch bei hohen Grundbuchgebühren kaum verletzt, selbst wenn dies auf den ersten Blick nicht offensichtlich sein mag.

Das Äquivalenzprinzip

Neben dem Kostendeckungsprinzip gilt zusätzlich das Äquivalenzprinzip. Es besagt, dass Gebühren nicht in ein offensichtliches Missverhältnis zum Wert der bezogenen Leistung treten dürfen. Im Gegensatz zum allgemein gehaltenen Kostendeckungsprinzip hat hier eine Beurteilung nach Einzelfall zu erfolgen. Es ist zwar nicht notwendig, dass die Gebühr genau dem angefallenen Verwaltungsaufwand entspricht, sie muss sich aber in vernünftigen Grenzen halten. Starre Tarife, die eine Berücksichtigung des tatsächlichen Aufwands nicht erlauben, sind gemäss Bundesgericht unter dem Blickwinkel des Äquivalenzprinzips insbesondere dann problematisch, wenn eine absolute obere Begrenzung fehlt. ►

Umstrukturierungen von Immobilienportfolios Aufgepasst bei Grundbuchgebühren

Unterschiedliche Würdigung dieser Prinzipien

In der Praxis zeigt sich, dass sowohl das Kostendeckungs- als auch das Äquivalenzprinzip beim Erheben von Grundbuchgebühren durch die Kantone äusserst unterschiedlich interpretiert werden.

Kanton	Gebühr	Kommentar
Basel-Stadt	0.5 ‰ des Erwerbspreises/ Steuerwerts. Maximal = CHF 50'000/Liegenschaft	Abgesehen von gewissen Einzelkonstellationen ist der Erfolg einer Beschwerde trotz sehr hoher Obergrenze eher gering
Bern	CHF 200 für das erste Grundstück, CHF 20 für jedes weitere	Äquivalente Gebühr
Genf	3 ‰ vom Markt-/Steuerwert, kein Maximalwert	Gemäss mündlicher Auskunft soll die überhöhte Gebühr nun auf CHF 500 pro Fusion geändert werden
Neuenburg	1.5 ‰ bis zu einem Grundstückwert von CHF 800'000; 0.8 ‰ für höhere Beträge	Wegen Fehlens einer Maximalgebühr ist eine Anfechtung in Betracht zu ziehen
Zug	Gebühren nach Aufwand mit einem Ansatz von CHF 180/h	Äquivalente Gebühr
Zürich	Je CHF 250 für die ersten fünf Grundstücke, für alle weiteren CHF 100	Äquivalente Gebühr

Übersicht über die Ausgestaltung der Grundbuchgebühren ausgewählter Kantone

Beispielsweise bemessen die Kantone Basel-Land, Nidwalden, Solothurn und Zug ihre Grundbuchgebühren nach dem effektiven Zeitaufwand. Die Kantone Aargau, Bern, Glarus, Luzern und Zürich erheben eine dem Fusionsgesetz ebenfalls angepasste sehr niedrige Pauschalgebühr zwischen CHF 150 und CHF 500 pro übertragenes Grundstück. Demgegenüber besteht unseres Erachtens insbesondere bei den Kantonen Appenzell-Innerrhoden, Freiburg, Neuenburg, Obwalden und Schaffhausen noch dringender Handlungsbedarf, da hier teilweise sogar die bundesgerichtlich vorgesehene absolute Höchstgrenze fehlt. Besonders aufgefallen sind uns auch die Kantone Basel-Stadt und Waadt, welche je einen Maximalbetrag von CHF 50'000 vorsehen. Obwohl eine diesbezügliche Beschwerde kürzlich vom Appellationsgericht des Kantons Basel-Stadt abgewiesen wurde, bleibt es unseres Erachtens fraglich, ob ein derart hoher Maximalbetrag dem Sinn und Zweck des Fusionsgesetzes entspricht und im Einzelfall tatsächlich eine angemessene Gebühr vorliegt. ►

Umstrukturierungen von Immobilienportfolios Aufgepasst bei Grundbuchgebühren

Fazit Mit Blick auf die heute knapp zehnjährige bundesgerichtliche Rechtsprechung bleibt festzuhalten, dass die Kantone in der Ausgestaltung ihrer Grundbuchgebühren wohl immer noch grosse Freiheiten geniessen. Die Chancen auf einen erfolgreichen Instanzenzug dürften in den meisten Fällen eher gering sein, wie die jüngsten Erfahrungen zeigen. Mögliche Ausnahmen bestehen nur in gewissen Einzelfällen sowie insbesondere im Zusammenhang mit Tarifen ohne jede Obergrenze, die grundsätzlich nicht mit der bisherigen bundesgerichtlichen Rechtsprechung zum Äquivalenzprinzip vereinbar sind. ■



Hanspeter Saner
Partner
Real Estate Tax Service
Ernst & Young AG
Bern
hanspeter.saner@ch.ey.com



Isabelle Seiler
Senior Manager
Real Estate Tax Services
Ernst & Young AG
Bern
isabelle.seiler@ch.ey.com



Marc Gugger
Senior
Legal Services
Ernst & Young AG
Bern
marc.gugger@ch.ey.com

Einflüsse auf die Preisentwicklung von Rendite-Wohnliegenschaften

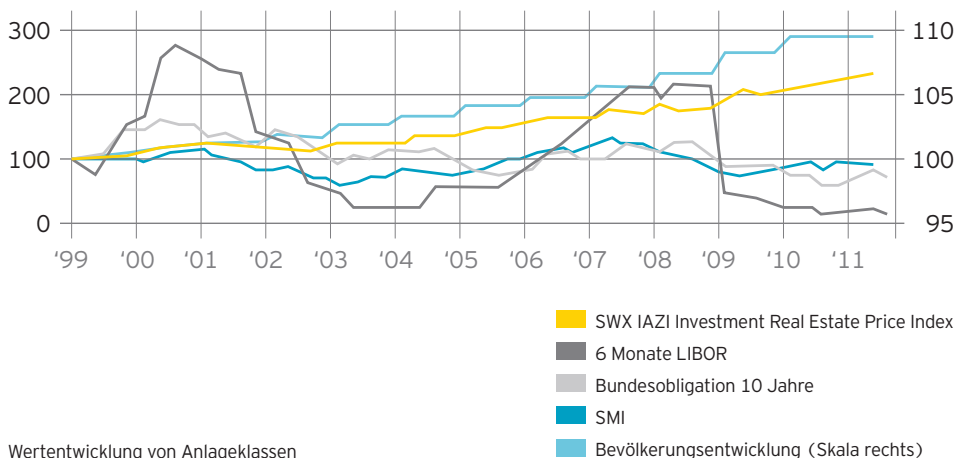
Das Schweizer Immobilienvermögen per 2008 wird auf insgesamt rund CHF 1'900 Mrd. geschätzt. Die Rendite-Wohnliegenschaften mit einem Anlagevermögen von ca. CHF 600 Mrd. bilden dabei den grössten Teilmarkt. Davon befinden sich ca. 10 % im Besitz von institutionellen Investoren.¹

Schweizer Anlageimmobilien im Fokus

Schweizer Anlageimmobilien erfreuen sich seit einigen Jahren einer stetig steigenden Beliebtheit bei den Investoren. Dies manifestiert sich in einem Nachfrageüberhang und kontinuierlich steigenden Transaktionspreisen. Dieses Phänomen lässt sich in allen Teilmärkten gleichermaßen beobachten. Selbst Rendite-Wohnliegenschaften, die nur schweizerisch beherrschten Unternehmen oder natürlichen Personen mit Schweizer Pass offenstehen, können sich diesem Phänomen nicht verschliessen.

Stabilität ist attraktiv

Die Gründe der gestiegenen Beliebtheit und der dadurch gestiegenen Preise sind vielfältig. Zum einen sind sie endogen und in der zunehmenden Professionalisierung der Immobilienindustrie zu suchen. Diese setzte mit der Gründung der ersten an der Börse kotierten Immobilien-AGs Ende der 1990er-Jahre ein und führte dazu, dass Immobilien als Finanzprodukte wahrgenommen wurden. Zum anderen liegen die Gründe im Umfeld und betreffen alternative Anlagemöglichkeiten und deren Risiken. So bewegten Verwerfungen an den Aktienmärkten und sinkende Renditen an den Obligationenmärkten Investoren zur Umschichtung ihrer Mittel in Immobilien. Die Wertentwicklung von Aktien und Obligationen in jüngster Vergangenheit war starken Schwankungen ausgesetzt, während sich die Werte von Immobilien kontinuierlich entwickelten (s. Grafik). Das Bedürfnis nach Kontinuität in der Wertentwicklung ist speziell bei Vorsorgeeinrichtungen sehr ausgeprägt, da sie bei starken Abwertungen gesetzlich zu Handlungen (z. B. Sanierungsmassnahmen bei einem Deckungsgrad unter 90 %) verpflichtet sind. Daher sind Immobilien durch ihre stabilisierende Wirkung sehr attraktiv für die Vermögensallokation, wobei diese Wirkung bei Wohnimmobilien aufgrund ihrer geringen Korrelation mit Wirtschaftszyklen am meisten ausgeprägt ist. ▶



Wertentwicklung von Anlageklassen

Schweizer Anlageimmobilien im Fokus

Einflüsse auf die Preisentwicklung von Rendite-Wohnliegenschaften

Beschleunigtes Bevölkerungswachstum und tiefes Zinsumfeld

Ein weiterer Faktor für die steigenden Transaktionspreise bei Wohnimmobilien ist die robuste Nachfrage nach Mietwohnungen. Der wirtschaftliche Aufschwung Mitte des vergangenen Jahrzehnts sowie die Einführung der Personenfreizügigkeit für Bürger aus den EU-Staaten führten zu einem beschleunigten Bevölkerungswachstum in der Schweiz. Die gestiegene Nachfrage nach Wohnraum speziell in den wirtschaftlichen Ballungsgebieten resultierte in einem starken Anstieg der Mieterträge, diese wiederum schlagen sich in steigenden Transaktionspreisen nieder. Dies umso mehr, als die Ausdehnung von Wohnraum in zentralen Lagen mangels Bauland nur sehr beschränkt möglich ist.

Im Zuge der Finanzkrise reduzierten sich die Finanzierungskosten auf historische Tiefstwerte, auf denen sie seither verweilen. Durch die Reduktion der Finanzierungskosten sind Investoren in der Lage, höhere Transaktionspreise für Liegenschaften zu bezahlen. Die höheren Preise gehen bei Investoren mit Fremdkapital zwar zulasten der Nettorendite, durch die tiefen Zinsen kann die Eigenkapitalrendite jedoch optimiert werden. Bei Investoren ohne Einsatz von Fremdkapital präsentiert sich die Situation anders. Hier drücken die höheren Transaktionspreise vollständig auf die Rendite.

Auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten prüfen Investoren auch Engagements im Ausland. Jedoch entscheiden sie sich letztlich oft gegen ein Engagement. Grund dafür sind unter anderem die bestehenden Währungsrisiken. Diese haben sich in den vergangenen Monaten verstärkt und ihre Absicherung vernichtet vorhandene Renditevorteile aufgrund des aktuell tiefen Zinsumfeldes.

Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass im aktuellen Umfeld Prognosen über die zukünftige Entwicklung dieser Einflussfaktoren und somit Aussagen über die zukünftige Entwicklung der Immobilienpreise schwierig sind. ■



André Mathis
Senior Manager
Trancaction Real Estate
Ernst & Young AG
Zürich
andre.mathis@ch.ey.com



Rolf Bach
Senior Manager und Leiter
des Bereichs Transaction
Real Estate
Ernst & Young AG
Zürich
rolf.bach@ch.ey.com

¹Swiss Fund Association, Wüest & Partner AG

Deutschland und die Schweiz im Vergleich

Mieter von gewerblichen Immobilien haben das Thema Nachhaltigkeit bereits als wichtigen Teil der Unternehmensstrategie identifiziert. Die Anbieter von Immobilien haben Nachhaltigkeit oft noch nicht im gleichen Masse im Blick. Allerdings folgen sie den Mietern und Nutzern zunehmend.

Mieter treiben das Thema voran

Das Bild bei den Mietern ist eindeutig: Einer Analyse von Ernst & Young Real Estate Deutschland zufolge wird das Thema Nachhaltigkeit bereits in neun von zehn Unternehmen auf Vorstands- oder Geschäftsführerebene behandelt. Für rund drei Viertel der befragten Immobiliennutzer ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie. Mittlerweile reagiert auch das Immobilienangebot immer deutlicher auf die spezifische Nachfrage: Die Nutzer und Mieter forcieren mit ihren eigenen Nachhaltigkeitszielen die Entwicklung nachhaltiger Immobilien, wie die Analyse ergeben hat. Im Rahmen der Untersuchung wurden rund 40 in Deutschland ansässige Unternehmen und Institute befragt. Zwar haben auch Projektentwickler, Banken und Investoren das Thema Nachhaltigkeit aufgenommen, allerdings erfolgt die Umsetzung noch nicht in der gleichen Konsequenz wie bei den Nutzern. Insgesamt bleiben die Mieter also die Vorreiter beim Thema Nachhaltigkeit.

Finanzierung: Nachhaltigkeit wird nicht belohnt

Banken und Kreditinstitute berücksichtigen beispielsweise bei der Ermittlung des Beleihungswerts zwar durchaus auch Nachhaltigkeitsaspekte. Aber: Viele Wertparameter fließen hier nach Meinung der befragten Banken, Investoren und Projektentwickler allenfalls mit mittelmässigem Gewicht ein. Und nur wenige Kreditinstitute in Deutschland gewähren Risikoabschläge bei den Kreditkonditionen für nachhaltige Immobilien. Europaweit hingegen gibt es bereits diverse Institute, die nachhaltige Aspekte durch Sonderkonditionen bei der Kreditvergabe fördern. Weltweit haben sich immerhin mehr als 190 Finanzdienstleister einem gemeinsamen Leitfaden zum Umgang von Banken mit Nachhaltigkeitszielen verpflichtet. Auch Investoren und Projektentwickler betrachten nachhaltige Immobilien bei Kreditentscheidungen in Deutschland nicht zwangsläufig als Vorteil. Nur rund 50 % der befragten Investoren sehen beispielsweise einen indirekten oder direkten Einfluss des Rohstoffverbrauchs einer Immobilie auf die Kreditentscheidung, bei den Projektentwicklern sind es sogar nur 17 %. Bei der Frage nach den Bewirtschaftungskosten hingegen sehen sieben von zehn Investoren und Projektentwicklern einen direkten Einfluss auf die Kreditentscheidung.

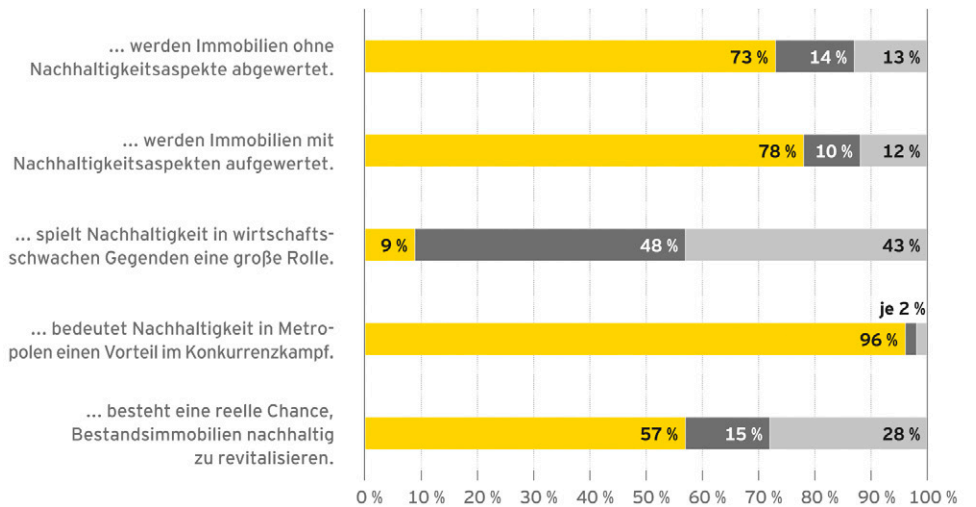
Differenzierte Entwicklung, aber eine Richtung

Insgesamt ist die Entwicklung beim Thema Nachhaltigkeit in der deutschen Immobilienwirtschaft differenziert. Dies gilt nicht nur für den Erwartungshorizont der Marktteilnehmer, sondern unter anderem auch für den Standort und das Baualter der Immobilie beziehungsweise deren Einfluss auf die Nachhaltigkeitsdynamik. Die deutlichsten Fortschritte sind in den grossen Städten und dort insbesondere bei Neubauten in guter Lage zu beobachten. So sagen 96 % der Befragten, dass die Nachhaltigkeit von Immobilien in Metropolen einen Vorteil im Konkurrenzkampf um Mieter bringe. Nachhaltigkeit wird massgeblich die langfristigen Vermietungschancen von Immobilien bestimmen und dadurch einen grossen Einfluss auf die Wertentwicklung der Objekte haben. Rund acht von zehn Befragten rechnen damit, dass der Marktwert nachhaltig konzipierter Immobilien zukünftig steigen wird. ►

Immobilien und Nachhaltigkeit

Deutschland und die Schweiz im Vergleich

Aus Ihrer Sicht ...



Nachhaltigkeit bietet Vorteile im Konkurrenzkampf - aber nur in den Metropolen, zeigt die Umfrage von Ernst & Young Real Estate

■ Ja
■ Nein
■ k. A.

Nachhaltigkeit in peripheren Lagen

Abseits der Metropolen sieht es anders aus: In wirtschaftsschwachen Lagen und bei älteren Bestandsimmobilien hat Nachhaltigkeit oft noch keinen signifikanten Stellenwert. Dass Bestandsimmobilien grundsätzlich nachhaltig revitalisiert werden können, halten zwar immerhin noch 57 % der Befragten für möglich. Nur knapp jeder zehnte Befragte aber ist der Ansicht, dass Nachhaltigkeit in wirtschaftsschwachen Regionen aus ökonomischen Gründen eine wichtige Rolle spielen. Hier liegen die Chancen weniger in baulichen Massnahmen als vielmehr darin, Nachhaltigkeitsstrategien über Anreize in den Mietverträgen umzusetzen. Im Rahmen von sogenannten "Green Leases" besteht unter anderem die Möglichkeit, ein ökologisches Mietverhalten zu fördern und den Verbrauch von Energie, Wasser und sonstigen Ressourcen zu reduzieren. Trotz differenzierter Entwicklung geht also auch in peripheren Lagen der Trend in Richtung einer nachhaltigen Gebäudenutzung. ►

Immobilien und Nachhaltigkeit

Deutschland und die Schweiz im Vergleich

Vergleich zur Schweiz: Minergie® als Zugpferd

Auch in der Schweiz ist der Trend eindeutig: Das Thema Nachhaltigkeit bei Immobilien ist hier spätestens seit der Gründung des Vereins Minergie® im Jahr 1998 fest verankert. Mittlerweile verfügen in der Schweiz rund 20'000 Liegenschaften über ein Minergie-Zertifikat. Das Label gehört weltweit zu den am häufigsten umgesetzten Energie- und Nachhaltigkeitslabels. Zum Vergleich: Das Deutsche Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB) wurde bislang nur für rund 400 Immobilien angemeldet. Hierbei gilt allerdings zu bedenken, dass das DGNB-Zertifikat noch vergleichsweise jung ist und die Zahl in den vergangenen Monaten stark angestiegen ist. Ein weiterer Unterschied: Das deutsche Zertifikat fokussiert momentan auf gewerblich genutzte Gebäude, bei den Minergie-zertifizierten Liegenschaften handelt es sich dagegen mehrheitlich um Wohnimmobilien. Auch bei den Anforderungen an das Zertifikat gibt es Unterschiede. Während dem DGNB ein Dreiklang aus ökologischen, ökonomischen und soziokulturellen Bewertungskriterien zugrunde liegt, dominieren beim Minergie-Label die ökologischen Kriterien. Implizit spielen aber auch beim Minergie-Label soziokulturelle Aspekte wie der Komfort für den Nutzer und auch ökonomische Faktoren wie Wertsteigerung der Immobilie eine Rolle. Im ökologischen Bereich wurden die Anforderungen für die Minergie-Zertifizierung in den letzten Jahren laufend verschärft. Zudem wurden verschiedene Kategorien von Labels entwickelt (z. B. Minergie® Eco, Minergie® P). Das neueste Label ist Minergie® A und zeichnet sogenannte Nullenergiehäuser aus. Damit nimmt der Verein Minergie eine Entwicklung vorweg, die durch die Richtlinie 2010/31 der Europäischen Union zusätzlich an Fahrt gewonnen hat. Mit dem Dekret verpflichtet die EU ihre Mitgliedstaaten, bis 2020 Vorgaben für den Energiebedarf von Neubauten "bei fast null" zu setzen.

Steuerliche Situation unterschiedlich

Auch die steuerliche Würdigung von Investitionen, die Immobilien zu mehr Nachhaltigkeit verhelfen sollen, ist in Deutschland und in der Schweiz zum Teil sehr unterschiedlich. In Deutschland wird gegenwärtig ein Modell zur steuerlichen Förderung von energetischen Investitionen diskutiert. Die Kosten sollen in einem kürzeren Zeitraum mit erhöhten Sätzen steuerlich abgeschrieben werden. Für bestimmte Investitionen, die unter die sogenannten Erhaltungsaufwendungen fallen, können die Kosten sogar jetzt schon im Jahr der Entstehung sofort in voller Höhe abgezogen werden. In der Schweiz gilt: Investitionen, die dem Energiesparen und dem Umweltschutz dienen, sind für Liegenschaften im Privatbesitz bei der direkten Bundessteuer abziehbar. Dies gilt unabhängig davon, ob sie wertvermehrenden oder werterhaltenden Charakter haben. Bei der kantonalen Steuer gibt es unterschiedliche Ansätze. So sind zum Beispiel im Kanton Zürich Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Energien steuerlich abzugsfähig.

Förderungen abseits von Steuermodellen

Neben der steuerlichen Abschreibung gibt es eine Reihe weiterer Ansätze. Der Kanton Genf beispielweise nimmt eine Vorreiterrolle in der Schweiz ein und verzichtet bei nachhaltigen Liegenschaften auf die Erhebung der jährlich anfallenden Liegenschaftssteuer. Die namhaften Banken bieten für selbst genutztes Wohneigentum mit Minergie-Zertifikat Spezialkonditionen auf Hypotheken an oder übernehmen die Zertifizierungskosten. Als weitere Optionen sind das Gebäudeprogramm des Bundes sowie die Förderprogramme der Kantone Anreize für nachhaltiges Bauen. Beim Gebäudeprogramm stehen die Sanierung der Gebäudehülle sowie der Einsatz erneuerbarer Energien im Vordergrund. Bund und Kantone stellen dafür innerhalb von zehn Jahren (bis 2020) jährlich rund 300 Mio. Schweizer Franken zur Verfügung. Die Finanzierung erfolgt aus der CO²-Abgabe. ►

Immobilien und Nachhaltigkeit

Deutschland und die Schweiz im Vergleich

Die Förderprogramme einzelner Kantone unterstützen zusätzlich der Erstellung von Minergie-zertifizierter Gebäude. Auch in Deutschland gibt es eine Fülle von Zuschuss- oder Förderprogrammen rund um zinsverbilligte Darlehen für einzelne Massnahmen.

Fazit und Ausblick

Sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland stehen für nachhaltige Immobilien staatliche Fördergelder bereit; zudem sind steuerliche Erleichterungen in verschiedenen Formen vorhanden oder werden gegenwärtig diskutiert. In der Schweiz profitieren insbesondere Eigentümer von Privatliegenschaften von der aktuellen Gesetzgebung. Wohnimmobilien werden also gewissermassen bessergestellt. Auch in Deutschland fokussiert die aktuelle Diskussion einer steuerlichen Begünstigung von energetischen Massnahmen auf den Wohnungssektor. Dennoch spielt das Thema Nachhaltigkeit auch bei gewerblich genutzten und als Investment gehaltenen Immobilien eine immer wichtigere Rolle. Im Bereich von Anlageliegenschaften sind in der Schweiz Entwickler und Investoren gefordert, den Ansprüchen von internationalen Mietern gerecht zu werden. Ähnliches gilt in Deutschland. Insbesondere international tätige Firmen mit einer nachhaltig geprägten Unternehmensstrategie suchen Mietflächen in zertifizierten Gebäuden. In diesem Kontext werden in der Schweiz und auch in Deutschland Gewerbegebäude vermehrt nach dem amerikanischen Label "LEED" zertifiziert - und erhalten zusätzlich ein nationales Zertifikat. Mehrfachzertifizierungen nach internationalen und nationalen Standards sind keine Seltenheit mehr; teilweise kommen sogar mehr als nur zwei Labels zum Einsatz. Ein Beispiel: Der Sitz eines internationalen Unternehmens im Pharmabereich in Zug (Fertigstellung 2012) wurde nach LEED, Minergie-Eco und dem "GreenProperty"-Label der Credit Suisse zertifiziert. Welche Labels sich neben dem starken Label Minergie in der Schweiz und dem DGNB-Zertifikat in Deutschland durchsetzen werden, ist heute schwierig zu beantworten. Sicher ist, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien gross ist und zukünftig stark steigen wird. ■



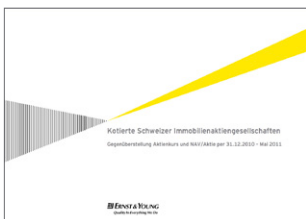
Dietmar Meister
Partner
Ernst & Young
Real Estate GmbH
Eschborn/Frankfurt
dietmar.meister@de.ey.com



Daniel Schneider
Manager
Transaction Real Estate
Ernst & Young AG
Zürich
daniel.schneider@ch.ey.com

Kotierte Schweizer Immobilienaktiengesellschaften Gegenüberstellung Aktienkurs und NAV/Aktie

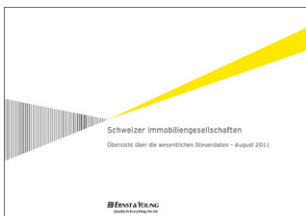
Aufgrund des im Jahr 2010 hohen Preisniveaus bei klassischen Renditenimmobilien an guten Lagen stand bei den analysierten kotierten Schweizer Immobilienaktiengesellschaften die Portfoliooptimierung durch Verkäufe und eigene Projektentwicklungen im Fokus. Die vorliegende Publikation stellt unter anderem die Portfoliozusammensetzung und die Kapitalstruktur der Gesellschaften in kompakter Form dar. Besondere Berücksichtigung findet der Vergleich zwischen Aktienkurs und NAV/Aktie. Die nächste Ausgabe erscheint im Frühling 2012 (nach Publikation der Geschäftsberichte).



Die Publikation kann in elektronischer Form bezogen werden über:
daniel.schneider@ch.ey.com

Schweizer Immobiliengesellschaften Übersicht über die wesentlichen Steuerdaten

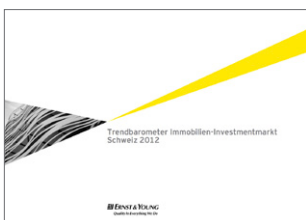
Schweizer Immobiliengesellschaften verfolgen unterschiedliche Schwerpunkte in ihren Immobilienanlagen. Der Investmentfokus und die kantonal unterschiedlichen Steuersätze beeinflussen die Höhe der Steuerbelastung. Die Analyse der publizierten Geschäftsberichte der Jahre 2006 bis 2010 zeigt, dass rund die Hälfte der untersuchten Schweizer Immobiliengesellschaften eine *effective tax rate* von rund 20-24 Prozent aufweisen. In der vorliegenden Analyse finden sich die Steuerkennzahlen der zehn wesentlichsten Schweizer Immobiliengesellschaften. Die nächste Ausgabe erscheint im Frühling 2012 (nach Publikation der Geschäftsberichte).



Die Publikation kann in elektronischer Form bezogen werden über:
isabelle.seiler@ch.ey.com

Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt Schweiz 2012

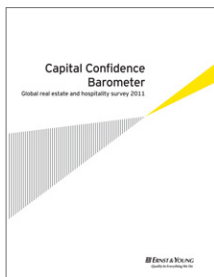
Wird die Schweiz auch 2012 einer der attraktivsten Immobilienstandorte Europas sein? Wie entwickeln sich die Preise und das Transaktionsvolumens? Diese Fragen stellte Ernst & Young Transaction Real Estate rund 80 Unternehmen und Investoren in der Schweiz. Befragt wurden unter anderem Banken, Institutionelle Investoren, Kapitalanlagegesellschaften, Versicherungen, Wohnungsgesellschaften, Family Offices und Immobilienaktiengesellschaften. Das Trendbarometer wird im Januar 2012 publiziert.



Die Publikation kann in elektronischer Form bezogen werden über:
andre.mathis@ch.ey.com

Capital Confidence Barometer

Global real estate and hospitality survey 2011



Im Rahmen des "Capital Confidence Barometer" wurden rund 1.000 leitende Angestellte von Grossunternehmen unter anderem zur wirtschaftlichen Entwicklung und ihrer Investitionsbereitschaft befragt. Die Studie fasst die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage zusammen. So betrachten die Befragten aus der Immobilienwirtschaft und dem Hotelgewerbe die wirtschaftliche Entwicklung überwiegend positiv. Der überwiegende Teil von ihnen gab an, in diesem Jahr verstärkt investieren zu wollen.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Global market outlook

Trends in real estate private equity



Der vorliegende Bericht gibt einen Überblick über die aktuellen Trends bei immobilienbezogenen Anlageprodukten und -vehikeln. So ist zu erwarten, dass sich der Real-Estate-Private-Equity-Sektor nur sehr langsam und über einen längeren Zeitraum erholen wird. Zudem beeinflussen die gesetzlichen Neuregelungen und die veränderten Reporting-Anforderungen die Struktur der Vehikel.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Middle East Hotel Benchmark Survey



Der "Middle East Hotel Benchmark Survey" liefert die wichtigsten Kennzahlen zum Hotelmarkt im Nahen Osten. Aufgeschlüsselt nach den bedeutendsten Ländern - Ägypten, Bahrain, Jordanien, Kuwait, Libanon, Oman, VAE und Katar - zeigt der Bericht auf einen Blick die Veränderungen in Prozent, der jeweiligen lokalen Währung sowie in US-Dollar. Der Bericht wird monatlich veröffentlicht. Die jüngste Ausgabe ist im Oktober 2011 erschienen.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Market overview

The 2011 global gaming bulletin



In vielen Ländern waren in der Glücksspiel-Industrie in den vergangenen zwölf Monaten nur geringe Umsatzzuwächse zu verzeichnen. Dennoch sind Erholungstendenzen erkennbar. Setzt sich die Erholung fort, wird vor allem der Bereich der Online-Spiele profitieren. Der Bericht gibt einen Überblick über die Highlights des vergangenen Jahres, die Marktführer und die Trends auf verschiedenen Märkten wie Australien, Deutschland, Grossbritannien oder den USA.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Nachhaltigkeitsaspekte bei Immobilieninvestitionen



Nachhaltigkeit wird die langfristige Vermietungssituation einer Immobilie massgeblich bestimmen. Dabei zeichnen sich bei Bestandsimmobilien und Neubauten jedoch unterschiedliche Entwicklungen ab. Das ist ein Ergebnis der vorliegenden Publikation, die auf der Basis einer Befragung unter Immobilieninvestoren, Kreditinstituten, Projektentwicklern und Grossmietern sowie eigener Analysen und Schlussfolgerungen von Ernst & Young Real Estate einen Überblick über den gegenwärtigen Umgang mit dem Thema Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft gibt und aktuelle Handlungsfelder benennt.

Die Publikation ist in deutscher Sprache erhältlich und kann im Internet bezogen werden unter: http://www.ey.com/DE/DE/About-us/Publikationen_Studien_2011

Insourcing statt Outsourcing

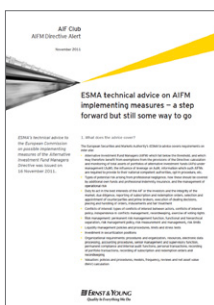
Trendwende im Immobilien-Asset-Management?



Ernst & Young Real Estate hat zum vierten Mal in Folge eine Studie zu den aktuellen Trends im Real Estate Asset Management veröffentlicht. Der jahrelange Outsourcing-Trend beim Management gewerblich genutzter Immobilien scheint an Schwung verloren zu haben: Unternehmen mit grossen Immobilienbeständen organisieren ihr Asset Management wieder zunehmend innerhalb der eigenen Strukturen. Dies ist eines der Ergebnisse der Asset-Management-Studie 2011.

Die Studie ist nur als Hardcopy verfügbar und mit einer Schutzgebühr von 75 Euro belegt. Sie kann über Uta-Liane Christl (uta-liane.christl@de.ey.com) bezogen werden.

ESMA technical advice on AIFM implementing measures A step forward but still some way to go



Im November hat die europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA ihre Empfehlungen zur technischen Umsetzung der AIFM-Richtlinie veröffentlicht (Level-2-Massnahmen). Ein wichtiger Schritt, denn bisher waren die technischen Details weitgehend offen. Der vorliegende Bericht fasst die wichtigsten Inhalte zusammen und informiert über die Auswirkungen sowie das weitere Vorgehen bei der Umsetzung der AIFM-Richtlinie.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Quicksan tool

Your first step towards compliance



Mit der Veröffentlichung des ESMA-Vorschlags ist es für Manager alternativer Investmentfonds an der Zeit, sich auf die Umsetzung der Bestimmungen vorzubereiten. Ein klares Bild der gegenwärtigen Position erhalten Führungskräfte mithilfe einer strategischen Überprüfung. Der von Ernst & Young entwickelte Quicksan ist ein erster Schritt, sich auf die neuen Rahmenbedingungen einzustellen und die dafür notwendigen Prozesse zu initiieren.

Die Publikation ist nur in englischer Sprache erhältlich und kann in elektronischer Form bezogen werden über: eveline.straub@ch.ey.com

Veranstaltungen

MIPIM 2012

Besuchen Sie uns auf der MIPIM 2012

- ▶ 6. bis 9. März 2012 in Cannes, Frankreich
- ▶ Riviera Hall, Stand R30.18

IHIF

Besuchen Sie uns auf dem International Hotel Investment Forum

- ▶ 5. bis 7. März 2012 in Berlin, Deutschland

Ansprechpartner

Herausgeber

Ernst & Young AG
Maagplatz 1
8010 Zürich

Daniel Zaugg
daniel.zaugg@ch.ey.com

Hanspeter Saner
hanspeter.saner@ch.ey.com

Urs Schüpfer
urs.schuepfer@ch.ey.com

Rolf Bach
rolf.bach@ch.ey.com

Ernst & Young

Assurance | Tax | Legal | Transactions | Advisory

Über Ernst & Young

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 141'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, unseren Kunden und unseren Anspruchsgruppen dabei helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen.

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited (EYG), von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. EYG, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.

In der Schweiz ist die Ernst & Young AG ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen mit rund 2'000 Mitarbeitenden an 10 Standorten und bietet auch Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.ey.com/ch

© 2011
Ernst & Young AG
All Rights Reserved.

BKR 1211

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit grösstmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young AG und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen Ernst & Young-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.