

Verrechnungspreisfragen bei Immobilienfinanzierungen

Im Laufe der letzten Jahre fokussieren Versicherungsunternehmen und Vermögensverwalter verstärkt Immobilieninvestitionen und die Entwicklung entsprechender Beteiligungsmodelle. Hierbei sind nicht nur steuerliche und rechtliche Anforderungen von institutionellen Investoren sowie die jeweiligen aufsichtsrechtlichen Kriterien zu beachten. Grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen und damit einhergehenden Finanzierungen werfen dezidierte Fragen im Hinblick auf die steuerlichen Verrechnungspreise auf.

Verrechnungspreisfragen bei Immobilienfinanzierungen

Im Zuge der Staatsschuldenkrise in Europa und den seit mehreren Jahren fallenden Umlaufrenditen von Anleihen in Deutschland suchen Investoren vermehrt nach renditestarken Ersatzanlagemöglichkeiten. Insbesondere Versicherungsunternehmen sind auf der Suche nach Alternativen für wenig performante Investitionen in Staatsanleihen. Ein Sektor der von dieser Entwicklung mehrheitlich profitiert ist der Immobiliensektor und die hierauf spezialisierten Vermögensverwalter.

Ein großer Trend der letzten Jahre innerhalb dieser Industrie ist die Fokussierung auf Immobilieninvestitionen und die Entwicklung von entsprechenden Beteiligungsmodellen. Investitionen in diesem Bereich zeichnen sich vornehmend durch geringe Volatilitäten, günstige Korrelationskennziffern und konstante Ausschüttungen aus und sind somit für Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen sehr gut geeignet. Viele Vermögensverwalter bieten mittlerweile hierfür ausgerichtete Spezialfonds und Beteiligungsmodelle für institutionelle Investoren an. Auch Versicherungsunternehmen selbst unterhalten eigene Abteilungen, die diese Investitionsmodelle entwickeln und entsprechende Anlagemöglichkeiten auf dem Markt identifizieren.

In allen Fällen müssen die Lösungen sowohl den steuerlichen und rechtlichen Anforderungen von institutionellen Investoren als auch den jeweiligen aufsichtsrechtlichen Vorgaben, Kriterien und Anforderungen genügen. Hiermit verbunden sind insbesondere Anforderungen an die steuerlichen Verrechnungspreise bei grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen und damit einhergehenden Finanzierungen innerhalb dieser Beteiligungsmodelle, und somit zwischen sich oftmals nahestehenden Personen im steuerlichen Sinne.

In Deutschland gestalten sich grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen vornehmlich in sogenannten RETT-Blocker-Strukturen (vom engl. „Real Estate Transfer Tax“ für Grunderwerbsteuer). Hierbei besitzt eine deutsche Kapitalgesellschaft die Immobilie. Diese wiederum weist eine Eigentümerstruktur auf, die bei Veräußerungsvorgängen keine Grunderwerbsteuer in Deutschland auslöst. Oberhalb dieser Struktur befindet sich dann, oftmals in steuerlich günstigen Jurisdiktionen, die eigentliche Fondstruktur, die wiederum für Investoren zugänglich ist und aus der sich möglichen Finanzierungen für den Immobilienerwerb speisen.

Die steuerlichen Anforderungen in Deutschland in Bezug auf Verrechnungspreise greifen nun an dieser Stelle und verlangen von diesen grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen bei nahestehenden Personen dem Grunde und der Höhe nach fremdüblich ausgestaltet zu sein. Für Finanzierungen innerhalb solcher Beteiligungsmodelle bedeutet dies, dass sie sich nach Art und Weise an Finanzierungen von Banken im Immobilienbereich orientieren sollten und der Höhe nach am aktuellen Zinsniveau vergleichbarer Risikoklassen ausgerichtet werden sollten.

Für die Beurteilung dem Grunde und der Höhe nach sind zunächst vor allem Aspekte der Schuldentragfähigkeit der Immobilie relevant. Dies bedeutet, dass fraglich ist welche Verschuldungsquote als vernünftig für die Immobilienfinanzierung angesehen werden kann und gleichermaßen am Markt beobachtbar ist. Anhaltspunkte hierfür liefern das Pfandbriefgesetz und die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Realkredite. Üblicherweise werden durch Banken hiernach Immobilienfinanzierungen von bis zu 60% des

Beleihungswertes vergeben. Hierdurch wird die Eigenmittelunterlegung des Kreditinstituts begünstigt, da sich eine günstige Risikoeinstufung aus der sehr hohen Wahrscheinlichkeit ableitet, dass der Kredit durch die Verwertungserlöse der beliehenen Immobilie zurückgezahlt werden kann.

Inwieweit dies einen Richtwert für Immobilienfinanzierung im Kontext nahestehender Personen in oben beschriebenen Beteiligungsmodellen darstellt ist fraglich, da sich gleichermaßen auch höhere Verschuldungsquoten bei Immobilienfinanzierung beobachten lassen. Bei Finanzierungen jenseits der 60% des Beleihungswertes spricht man von einem verstärkten Personalkredit, der üblicherweise nur an bonitätsmäßig einwandfreie Kreditnehmer gewährt wird und dann allein auf die Bonität des Kreditnehmers abgestellt ist.

Hier lässt sich in der Praxis häufig beobachten, dass Banken bei Finanzierungen, die über 60% des Beleihungswerts hinausgehen, nicht aktiv werden. Auf der anderen Seite sind Immobiliengesellschaften in der Regel mit deutlich weniger Eigenkapital als andere Branchen aufgrund der o.a. Besonderheiten ausgestattet. Daher setzt sich typischerweise die Finanzierung zunächst aus einem vorrangigen / besicherten Bankdarlehen über ca. 60% des Beleihungswerts und einem Eigenkapitalanteil von 10-20% am Beleihungswert zusammen. Der restliche Finanzierungsbedarf (hier also 20-30% des Beleihungswerts) wird in der Regel von – im Vergleich zu den Bankdarlehen deutlich nachrangigeren – Gesellschafterdarlehen zur Verfügung gestellt.

Für Fragen der Verrechnungspreisbildung bei Immobilienfinanzierung zwischen nahestehenden Personen hat dies besondere Auswirkungen, da hier Marktverhalten bis zu einer Verschuldungsquote von 60% des Beleihungswertes die Qualität der Immobilie als Bonitätsindikator heranzieht, während darüber hinaus die Bonität des Schuldners selbst ausschlaggebend ist. Für den Steuerpraktiker besteht die Herausforderung nun darin im Rahmen der Verrechnungspreisbildung und vor allem in Betriebsprüfungen diese Tranchenbetrachtung herauszuarbeiten, die für die unterschiedlichen Kredittranchen verschiedenen Zinskonditionen hervor bringen können. Tranchen die oberhalb von 60% des Beleihungswertes liegen, sorgen in aller Regel für eine höhere Verzinsung des Immobilienkredits, gleichermaßen aber für erhöhte Aufmerksamkeit seitens der Finanzverwaltung im Rahmen von Außenprüfungen solcher Beteiligungsmodelle.

Die Verrechnungspreisbildung der Höhe nach folgt bei Immobilienkrediten, wie bei andern Finanzungsverhältnissen zwischen nahestehenden Personen, mittels gängiger Verrechnungspreiswerkzeuge. Wesentliches Augenmerk sollte hierbei auf die Vergleichbarkeit von Fremdvergleichswerten gelegt werden. So sind zum Beispiel Immobilienkredite nicht eins zu eins vergleichbar mit Unternehmensanleihen, die oft als Fremdvergleichswerte für Finanzierungstransaktionen herangezogen werden. Zwar bilden diese oft eine ausreichende Zinssatzindikation ab, bei Immobilienkrediten ist aber neben dem Wert der Besicherung, der sehr stark preisbeeinflussend ist, auch die Cash Flow Struktur, die im Wesentlichen aus Mietzahlungen besteht, eine andere als bei Unternehmensanleihen. Diese Analyse kann daher im Einzelfall auch durchaus die Analyse der Bonität der entsprechenden Mieter mit einbeziehen, sofern bspw. eine gewerbliche Immobilie langfristig vollständig (oder überwiegend) an einen einzelnen Mieter vermietet ist.

Alle Faktoren sprechen dafür eine detaillierte Analyse der Immobilienfinanzierung durchzuführen, die an wesentlichen Stellen besondere Ausprägungen annehmen und einen Sonderfall typischer Verrechnungspreisanalyse darstellen. So ist nicht nur ein simples Kreditrating für die Verrechnungspreisbildung von Nöten sondern eine genaue Analyse der Verschuldungsquote und der Rolle der Besicherung ratsam. Für die Ermittlung der Fremdvergleichswerte bietet sich eine detaillierte Analyse der Vergleichswerte, insbesondere der Cash Flow Struktur an, um verwertbare Zinsbandbreiten zu erhalten und eine solide Dokumentationsgrundlage zu erarbeiten.

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Mandanteninformation oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte GmbH übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

This client information exclusively contains general information not suitable for addressing the particular circumstances of any individual case. Its purpose is not to be used as a basis for commercial decisions or decisions of any other kind. This client information does neither constitute any advice nor any legally binding information or offer and shall not be deemed suitable for substituting personal advice under any circumstances. Should you base decisions of any kind on the contents of this client information or extracts therefrom, you act solely at your own risk. Deloitte GmbH will not assume any guarantee nor warranty and will not be liable in any other form for the content of this client information. Therefore, we always recommend to obtain personal advice.