

Immobilienfinanzierung im Lichte der aktuellen abgabenrechtlichen Rahmenbedingungen - ein Vergleich

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades
„Master of Science“

eingereicht bei
Ing. Mag. Stefan Gruber

Mag. Michael Pohn

9604378

Wien am 27.03.2012

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. MICHAEL POHN**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "IMMOBILIENFINANZIERUNGEN IM LICHT DER AKTUELLEN ABGABENRECHTLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN – EIN VERGLEICH:", 98 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 27.03.2012

Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

I.	Vorbemerkungen, Problemstellung	1
II.	Finanzierungsformen	4
	Abschnitt 2.01 Eigen- oder fremdfinanzierter Immobilienerwerb?	5
	Abschnitt 2.02 Eigenkapitalfinanzierung	7
	(a) Beteiligungskapital/ Private Equity, Venture Capital	8
	(b) Aktienausgabe.....	10
	(c) Immobilienfonds	10
	Abschnitt 2.03 Fremdkapitalfinanzierung	12
	(a) Bankkredit	13
	(b) Immobilienleasing	15
	(c) Anleihe:	16
	(d) Mezzaninkapital	18
III.	Eckparameter einzelner Finanzierungsformen	20
	Abschnitt 3.01 Finanzierungsobjekte	20
	Exkurs: Wohnbaufinanzierungen/ Immobilienleasing bei Wohnobjekten.....	21
	Abschnitt 3.02 Finanzierungsstrukturen.....	23
	(a) Kredit:	23
	(b) Leasing.....	26
	Abschnitt 3.03 Eigenkapitalanforderungen/ Vergaberichtlinien („Lending Policies“)	28
	(a) Kredit:	29
	(b) Leasing:.....	30
	Abschnitt 3.04 Pricing/ Konditionierung	31
	Abschnitt 3.05 Kennzahlenanalyse	34
IV.	Abgabenrechtliche Effekte	39
	Abschnitt 4.01 Ertragssteuer	39
	(a) Unterschied: Finanzierungsleasing – Operating-Leasing	39
	(b) Buchungs-/ Bilanztechnische Behandlung der Finanzierungsobjekte	42
	(c) Absetzung für Abnutzung (AfA).....	44

(d) Vergleich einer Leasingfinanzierung zum Annuitätendarlehen im Hinblick auf die laufende Ertragssteuerbelastung/ Möglichkeit zur Geltendmachung laufender Aufwendungen.	45
Abschnitt 4.02 Umsatzsteuer	51
Abschnitt 4.03 Grunderwerbsteuer	52
Exkus: Asset- und Share Deal im Lichte der Grunderwerbsteuer?	54
Abschnitt 4.04 Gebührenrechtliche Effekte.....	57
(a) Kreditvertragsgebühr:.....	57
(b) Gebühren für Sicherungs- und Erfüllungsgeschäfte	61
(c) Gerichts- und Justizverwaltungsgebühren	65
(d) Bestandvertragsgebühr (§ 33 TP 5 GebG):	67
Exkurs: Verträge auf bestimmte und unbestimmte Zeit:.....	70
(e) Gebühren im Zusammenhang mit der Umschuldung oder Übernahme von Finanzierungen	72
(f) Gebührenvermeidung:	76
V. Vergleich der Gesamtbelastung von Kredit und Leasingfinanzierungen aus ertragssteuerlichen und gebührenrechtlichen Effekten anhand konkreter Fallbeispiele:	77
(a) Gestaltungsvarianten als Asset und Share Deal	77
(b) Anschaffung eines Büroobjekts (Development) mit Finanzierungslaufzeit von 15 Jahren. Objekt soll am Ende der Finanzierungslaufzeit im Eigentum des Investors gehalten werden.	79
VI. Zusammenfassung der Ergebnisse/ Resümee	86
Kurzfassung	91
Literatur/ Quellenangaben.....	93
Abbildungsverzeichnis	96

I. Vorbemerkungen, Problemstellung

Ist die Rechtsformwahl für ein Unternehmen oder eine Immobilieninvestition als entscheidende, steuerindizierte Vorfrage einmal gelöst und die entsprechende Gesellschaft gegründet, stellt man beim Erwerb einer Immobilie schnell fest dass es mit der Bezahlung des reinen Kaufpreises nicht getan ist:

Es fallen noch Eintragungsgebühr ins Grundbuch in der Höhe von mittlerweile 1,1 Prozent vom Kaufpreis, sowie häufig Maklerhonorar (bis zu 3 Prozent zuzüglich Umsatzsteuer), Vertragserrichtungskosten/ Kosten aus der Due Diligence im Zusammenhang mit der Finanzierung in einer Größenordnung von ca. 1% an.

Bei fremdfinanzierten Immobilientransaktionen kommen noch Finanzierungskosten, Finanzierungsnebenkosten und im Falle einer Kreditfinanzierung allenfalls die Gebühr von 1,2% des Kaufpreises für die Eintragung von Pfandrechten ins Grundbuch hinzu.

Kaum kann man die Immobilie nun sein eigen, wollen Ertrags- und Vermögenssteuern bezahlt werden. Sind Vermögenssteuern in Form der Grundsteuer dank des Einheitswertsystems derzeit noch in moderater Höhe angesiedelt, zeigt uns die Geschichte dass in Zeiten von maroden Staatshaushalten der Fantasie der Fiskalpolitik kaum Grenzen gesetzt sind:

Hat man dabei die Bewohner Amsterdams mit der Praxis der Bemessung der Abgabenlast nach der Gebäudebreite noch dazu gebracht das ein- oder andere architektonische Kleinod zu schaffen, so soll die große Anzahl der Burgruinen in unserem Land mitunter auch durch die „Josephinische Gesetzgebung“ erklärt werden können: Kaiser Joseph II ließ zuletzt Steuern in Abhängigkeit der Dachflächen einheben, was wirtschaftlich in Bedrängnis geratene Burgherren dazu ermutigte diese abzutragen und lieber dem Verfall preiszugeben, wohingegen in England oder Frankreich Fenster aufgrund der eingehobenen Fenstersteuer noch im 19. Jahrhundert zugemauert oder erst gar nicht errichtet wurden.

Trotz gegenwärtiger Diskussionen um Budgetsanierung bleibt dies hoffentlich mehr Rück- denn Ausblick, doch eines lässt sich anhand dieser trivialen Beispiele schnell festmachen: Abgabenrechtliche Gegebenheiten beeinflussen seit jeher das Investitionsverhalten und im Falle von Immobilieninvestitionen wird dies oft transparenter als bei anderen Wirtschaftsgütern.

In weiterer Konsequenz gilt dies auch maßgeblich für die Wahl der Finanzierungsform bei Immobilieninvestitionen.

Die vorliegende Arbeit setzt sich einen (Vorteilhaftigkeits-)Vergleich der derzeit am Markt relevanten Finanzierungsmöglichkeiten für Immobilieninvestitionen zum Ziel und zwar aus ertragssteuerlicher, umsatzsteuerlicher und gebührenrechtlicher Sicht.

Nachdem alternative kapitalmarktorientierte Finanzierungsinstrumente in Österreich nach wie vor ein Schattendasein führen, wird der Schwerpunkt hier auf das klassische Immobiliendarlehen, respektive den Immobilienkredit und die nicht selten als „Kreditsurrogat“ bezeichnete Finanzierungsform (Immobilien-)leasing gesetzt, die bei der abgabenrechtlichen Behandlung im Rahmen von Einkommens-, Körperschafts-, Umsatz- und Grunderwerbsteuer oder des Gebührenrechts verglichen zum Kredit unterschiedlicher kaum sein könnte.

Um den Anspruch einer konkreten Orientierungs- und Entscheidungshilfe für Finanzierungswerber zu erfüllen, gilt es diese Unterschiede bei betriebswirtschaftlich, abgaben- oder zivilrechtlich indizierten Themen herauszuarbeiten und zu analysieren.

Diese Unterschiede bei Finanzierungsformen für den gewerblichen Immobilienbereich sollen also beginnend im ersten Teil der Arbeit bei Finanzierungsobjekten deren jeweilige Finanzierungsparameter, Vergaberichtlinien über Fragen zur Konditionierung herausgearbeitet und im weiteren über die Darstellung der jeweiligen - und abgabenrechtlichen Effekte anhand konkreter Fallbeispiele auch ziffernmäßig transparent gemacht werden.

Da (ertrags-)steuerliche Fragen, die im Zusammenhang mit Immobilientransaktionen äußerst vielschichtig sein können, und ganz maßgeblich von den individuellen Verhältnissen des Steuersubjekts sowie der Nutzung und Widmung der Immobilie abhängen, widmet sich der zweite Teil vornehmlich der Darstellung zentraler, allgemein relevanter ertragssteuerlicher Unterschiede bei Kredit und Leasing.

Vergleichsweise geringen Einfluss haben individuelle Gegebenheiten von Steuersubjekten bei Fragen rund um die Gebührenbemessung im Sinne des Gebührengesetzes und bei der Grunderwerbsteuer, womit der angestrebte, sich verallgemeinern lassende Vorteilhaftigkeitsvergleich gerade hier leichter fällt.

Einen maßgeblichen Grund für einen neuerlichen Vergleich zwischen den Finanzierungsformen Leasing und Kredit, der in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur keinesfalls neu ist, stellt die Abschaffung der „Kreditvertragsgebühr“ dar.

Hinzu kommt, dass sich gerade im Bereich der Gebühren wie auch Grunderwerbsteuer nicht nur bei der erstmaligen Inanspruchnahme einer Finanzierung deutliche Unterschiede ergeben, sondern auch über die Finanzierungslaufzeit hervorgerufen werden - etwa durch Veränderungen wie Finanzierungsübernahmen, oder das schlichte Auslaufen von Finanzierungen und diese Effekte im Hinblick auf die Aufbereitung der Finanzierungswahl ins Kalkül gezogen und einer barwertmäßigen Berechnung der jeweiligen Gesamtbelastung unterzogen werden sollen.

Im Lichte sich schneller denn je verändernder Marktbedingungen und auch abgabenrechtlicher Rahmenbedingungen lohnt sich ein genauer Vergleich dieser Finanzierungsalternativen - hier mit dem Fokus auf Immobilienfinanzierungen - also einmal mehr.

II. Finanzierungsformen

Finanzierungsinstrumente werden in der Literatur regelmäßig nach der Herkunft des Kapitals und/ oder nach der Rechtsstellung des Kapitalgebers im Verhältnis zum Finanzierungsvorhaben klassifiziert. Stellt man auf die Herkunft des Kapitals ab, wird in Innen- und Außenfinanzierung unterschieden, wobei unter Innenfinanzierung die Finanzierung aus einbehaltenem Gewinn, aus Rückstellungen, Umschichtungen oder sonstigen kapitalfreisetzenden Maßnahmen (Deinvestition), aber auch aus Abschreibungen subsumiert wird. Der Mittelzufluss respektive die Mittelfreisetzung resultiert hierbei aus der operativen Tätigkeit.

Als Möglichkeiten zur Außenfinanzierung wo dem Unternehmen Liquidität von außen über Geld- und Kapitalmärkte zugeführt wird, werden regelmäßig die Beteiligungsfinanzierung und die Fremdfinanzierung – bei letzterer vornehmlich Kredit und Kreditsurrogate wie Leasing oder Factoring aber auch Anleihen - zusammengefasst.

Die weitere Unterscheidung in Eigen- und Fremdfinanzierung erfolgt auf Grundlage der Frage ob Kapital bloß zeitlich befristet von Dritten bereitgestellt wird, also Dritte eine rückzahlbare Forderung aus der Kapitalbereitstellung gegenüber dem Unternehmen erwerben oder Eigenkapital dauerhaft der Unternehmung zur Verfügung gestellt wird und sich in einer (Unternehmens-)Beteiligung niederschlägt. Mezzaninkapital oder –finanzierungen können hierbei in den verschiedensten Ausprägungsformen ausgestaltet sein und bereiten oft Schwierigkeiten bei der Zuordnung in Eigen- oder Fremdkapital:

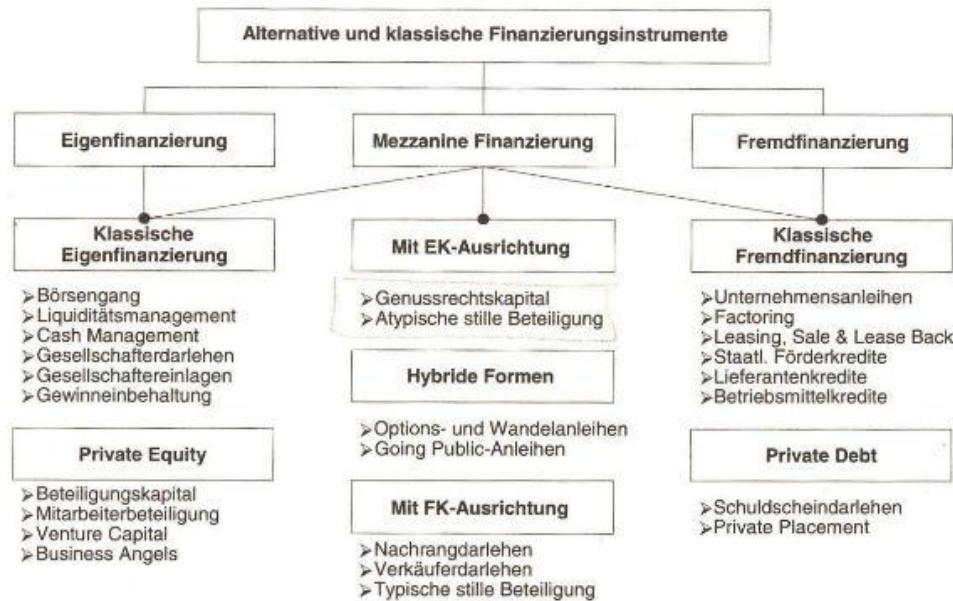


Abb. 1: Alternative und klassische Finanzierungsinstrumente; Quelle: Bösl, Konrad; Michael Sommer: Mezzanine Finanzierung, Betriebswirtschaft - Zivilrecht - Steuerrecht – Bilanzrecht, 2006, S.6

Abschnitt 2.01 **Eigen- oder fremdfinanzierter Immobilienerwerb?**

„Der Hamburger Investmentmarkt erzielte 2011 ein Transaktionsvolumen von rund 2,2 Mrd. Euro. Gekauft wurde primär von offenen Fonds und Spezialfonds, verkauft von Projektentwicklern. Die hohe Nachfrage nach Core-Produkten lässt bei gleichzeitig geringem Angebot die Renditen sinken. 2012 wird ähnlich aussehen, aber das Transaktionsvolumen sinkt vielleicht etwas, weil die Banken weniger finanzieren.“¹

Wenngleich hier explizit von Hamburg die Rede ist, ist die Situation über den gesamten europäischen Immobilienmarkt fast monoton: institutionelle Immobilieninvestoren drängen sich um eine überschaubare Anzahl am Markt verfügbarer Core-Immobilien die zu immer knapperen Yields gehandelt werden, all dies begleitet von immer restriktiveren Finanzierungsrahmen durch Banken.

Käufer sind vor allem offene und geschlossene Immobilienfonds. Verkauft wurde von Projektentwicklern sowie Asset- und Fondsmanagern.

¹ Friedhelm Feldhaus, Immobilienzeitung, Märkte, 19.01.2012

² Monika Leykam, Immobilienzeitung, Jahreskongresses des Bewerterverbands BIIS, Märkte, 16.01.2012

³ Wirtschaftskammer Österreich, Hemmnisse für die Finanzierung von Frühphasen- oder Venture-Capital-Fonds in Österreich, 2008, S. 5

Europa liegt aufgrund der vergleichsweise guten politischen Stabilität und weitgehend stabiler Mieten stets im Fokus internationaler Investoren und werden sich innerhalb des Kontinents wohl Länder mit einer intakten Finanzgebarung und Wirtschaftsdynamik gegenüber schuldengeplagten oder gar krisengeschüttelten Staaten positiv abheben können.

Hans-Werner Sinn, Wirtschaftsprofessor und Präsident des ifo Instituts in München prognostiziert, dass in den kommenden Jahren deutsche Immobilien von einem deutlichen Wertzuwachs profitieren werden.² Zurückzuführen sei dies auch auf flüchtende Investoren aus den unter Druck geratenen Mitgliedern der Eurozone, die mit ihrem Kapital der Suche nach einem sicheren Anlegehafen seien.

Die Kapitalflucht nach Deutschland trage auch dazu bei, das Zinsniveau niedrig zu halten und diese niedrigen Zinsen begünstigten die Flucht von in- und ausländischen Anlegern ins „Betongold“ zusätzlich, analysiert der Ökonom. Ablesbar sei dies an den "gewaltigen Überhitzungserscheinungen" der Immobilienpreise in den Großstädten, an den Zuwächsen im Geschößwohnungsbau und an der steigenden Bautätigkeit bei Gewerbeimmobilien.

Sinken in Deutschland Renditen aufgrund der hohen Nachfrage nach Core und dem vergleichsweise bescheidenen Angebot - im Einzelhandelsbereich zum Teil unter 4% - bewegt sich die Rendite für Büroimmobilien in Wien bei Core Objekten bei kaum über 5%, manchmal sogar darunter.

In Deutschland geht man davon aus, dass das Transaktionsvolumen noch deutlich größer hätte ausfallen können, wenn mehr Angebot dagewesen wäre, was sich zumindest auf den Wiener Büromarkt bei im Jahr 2011 fertiggestellten 188.000 m² neuer Nutzfläche - einem Anstieg der Büroflächen von 14% im Vergleich zum Vorjahr – nicht umlegen lässt. 2012 sollen weitere 178.000 m² neue Büroflächen auf den Markt kommen, was sich aufgrund stagnierender Neuvermietung allen Erwartungen nach in höheren Leerstandsdaten niederschlagen wird.

² Monika Leykam, Immobilienzeitung, Jahreskongresses des Bewerterverbands BIIS, Märkte, 16.01.2012

Immobilieninvestoren wie auch Finanziers tun also gut daran, ihre Risiko-Rendite-Erwartungen zu überprüfen und selektiv vorzugehen.

Nebst aller Marktdynamik hat sich in Zentraleuropa im Fahrwasser angespannter Eigenkapitalausstattung und Liquiditätssituation bei Kredit- und Finanzinstituten ein neues Phänomen aufgetan:

Nachdem angekündigt wurde, auch in Deutschland in das Fremdfinanzierungsgeschäft einsteigen zu wollen, hat die Allianz Real Estate 2011 die erste große Immobilienakquisition – den Kauf der Deutsche-Bank-Zentrale durch DWS – als Fremdkapitalgeber in Deutschland begleitet. Die Tochtergesellschaft der Allianz finanziert den Kauf der Deutsche-Bank-Zentrale in Frankfurt durch einen geschlossenen Fonds der DWS mit einem Darlehen im Volumen von rd. 300 Mio. Euro. Der Fonds der Deutsche-Bank-Fondstochter bezahlt 600 Mio. Euro für die beiden Bürotürme (TD berichtete). Die Allianz Real Estate hat sich für das Jahr 2011 vorgenommen rund 1 Mrd. Euro für Gewerbeimmobilienkredite bereitzustellen, und wird damit eine Konzerngesellschaft einer Versicherung zu einem ernsthaften Marktteilnehmer bei großvolumigen Immobilienfinanzierungen.

Abschnitt 2.02 **Eigenkapitalfinanzierung**

Bei Immobilieninvestments stehen – allenfalls mit Ausnahme von reinen „Developmentfinanzierungen“ langfristige Finanzierungsaspekte im Vordergrund.

Nebst Hypothekendarlehen oder Immobilienleasing könn(t)en auch andere, kapitalmarktorientierte Finanzierungsformen – den Anspruch einer längerfristigen Kapitalaufbringung erfüllen.

Eigenkapitalfinanzierungen die sich regelmäßig in einer Beteiligung an Unternehmensanteilen niederschlagen, stehen aus steuer- bzw. abgabenrechtlicher Betrachtung immer in Abhängigkeit der persönlichen Verhältnisse und der Finanzgebarung des Investors. Soweit erwirtschaftete Gewinne nicht thesauriert werden, sind etwa Ausschüttungen oder Veräußerungsgewinne stets nach den ertragssteuerlichen Verhältnissen des Investors zu beurteilen die aufgrund der Individualität nicht in verallgemeinernder Form dargestellt werden können.

(a) Beteiligungskapital/ Private Equity, Venture Capital

Bei dieser Form der Finanzierungsalternativen investieren institutionelle oder private Investoren mit Beteiligungskapital in aussichtsreiche Unternehmen. Üblicherweise wird dabei zwischen Private Equity und Venture Capital unterschieden:

Während Unternehmensbeteiligungen (Eigenkapital bzw. eigenkapitalähnliche Finanzierungen), die nicht im öffentlichen Handel auf einem Aktienmarkt stehen, generell als Private Equity (PE) bezeichnet werden, wird diese Form der Kapitalbeschaffung in Gründungs- und Entwicklungsphasen von Unternehmen als Venture Capital bezeichnet.³

Vorteile:

- Verbesserung der Eigenkapital-Quote
- Synergieeffekte aus der Kooperation mit Kapitalgeber (Know-How, Absatzkanäle etc.)
- Möglichkeit der Erweiterung von Fremdfinanzierungen (Verbesserung des Kreditratings)
- mittel- bis langfristige Kapitalbereitstellung

Nachteile:

- Hohe Rendite-Forderungen in Größenordnungen von bis zu 20%
- Hohe Informations- und (Mit-)Gestaltungsanforderungen, auch im operativen Geschäft

³ Wirtschaftskammer Österreich, Hemmnisse für die Finanzierung von Frühphasen- oder Venture-Capital-Fonds in Österreich, 2008, S. 5

Wiewohl der Markt für Private Equity Finanzierungen laufend an Bedeutung gewinnt und mit einem weiteren Anstieg zu rechnen ist – gerade bei risikoaffinen Projektentwicklungen –, findet die derzeitige Entwicklung auf sehr moderatem Niveau statt:

Übersicht Investitionsvolumen durch Private Equity:

Highlights Austrian PE/VC Market 2009 vs. 2010 Industry Statistics		
2009		2010
137,6 m	€ Investments	127,2 m
51,3%	Initials	53,2%
48,6%	Follow-on	46,6%
0,2%	unknown	0,2%
90	Number of Companies	86
40,0%	Initials	37,1%
57,8%	Follow-on	62,9%
2,2%	unknown	0,0%
286,3 m	€ Fund raising	268,4 m
105,3 m	€ Exits	52,9 m

Abb. 2: Alternative Investitionsvolumen durch Private Equity; Quelle: PEREP_Analytics (industry statistics: by country of private equity firm), Juni 2011

Die Volumina von Eigenkapitalinvestments in Form von „Private Equity“ oder „Venture Capital“ betrugen im Jahr 2010 mit EUR 127,2 Mio. weniger als 1 Promille des Kreditvolumens an österreichische Unternehmen im Gesamtausmaß von EUR 133,3 Mrd..

Mag. Amir Zouhbi kommt im Rahmen der Diplomarbeit „Vergleich klassischer Kreditfinanzierungsarten zu alternativen kapitalmarktorientierten Finanzierungsformen im Büroimmobilienmarkt Österreich“, 2006 zum Schluss, dass „alternative Finanzierungsinstrumente trotz der Veränderungen durch Basel II aus derzeitiger Sicht, und hier vor allem aufgrund des derzeitig niedrigen Zinsniveaus für Fremdkapital, noch keine attraktiven Finanzierungsoptionen für Projektentwickler darstellen.“

Zwar bestünde Bereitschaft bei geänderten Marktbedingungen auf Alternativen umzustellen, doch kommen hier wiederum vor allem konventionelle Instrumente in Frage, da bisher in Österreich für viele innovative, kapitalmarktorientierte Finanzierungsmodelle die notwendigen Rahmenbedingungen fehlen.

Als ausschlaggebende Gründe für die geringe Investitionsneigung in Form von Private Equity werden neben fehlenden gesetzlichen Grundlagen für Private Equity Fonds meist mangelnde Informationen über erwartete Erträge, Schwankungsintensität und Risikogehalt sowie mangelnde Transparenz genannt.

(b) Aktienausgabe

Zur vollständigen Darstellung von Immobilienfinanzierungsformen ist auch die Möglichkeit der Aktienausgabe zu erwähnen.

Die Finanzierung durch die Ausgabe von Aktien kommt aber aufgrund der hohen Gründungskosten nur für eine langfristige Unternehmensfinanzierung in Betracht, bzw. ist der Börsengang eine häufige Exit-Strategie für Private Equity Investments.⁴ Die Beteiligung am Unternehmen wird dabei typischerweise im Zuge eines Börsengangs an neue Eigentümer weiterverkauft und zeitgleich eine Kapitalerhöhung im Unternehmen vorgenommen, indem zusätzliche, neue Kapitalanteile verkauft werden. Soweit der Verkaufserlös plangemäß den ursprünglichen Beteiligungsbetrag überschreitet, lassen sich investorenseitig entsprechend hohe Renditen auf das Beteiligungskapital erzielen.

(c) Immobilienfonds

Mit der Auflage von Immobilienfonds kann man ein breites Publikum zur Finanzierung in Liegenschaften ansprechen. Gemäß Immobilieninvestmentfondsgesetz⁵ ist ein solcher Fonds ein überwiegend aus Vermögenswerten im Sinn des § 21 ImmoInvFG 2003 (dazu zählen bebaute und unbebaute Grundstücke, Grundstücke im Zustand der Bebauung, Baurechte und Superädifikate) bestehendes Sondervermögen, das in gleiche, in Wertpapieren verkörpert Anteile zerfällt.

⁴ Vgl. Sven Bienert, Projektfinanzierung in der Immobilienwirtschaft, 2005, S. 402

⁵ Vgl. § 1 Abs. 1 ImmoInvFG 2003

Dabei muss zwischen offenen und geschlossenen (Immobilien-)Fonds unterschieden werden. Geschlossene Fonds, die in der Risikobetrachtung mit Unternehmensbeteiligungen vergleichbar sind, haben in aller Regel Laufzeiten von über 15 Jahren; bei offenen Immobilienfonds ist – zumindest in der Theorie – der Ausstieg jederzeit möglich.

Theoretisch deshalb, weil das vergangene Jahr gezeigt hat, dass die liquiden Mittel von offenen Fonds häufig nicht ausreichen, um bei Marktänderungen oder gar Marktverwerfungen allen Rückgabewünschen von Investoren nachkommen zu können.

In Deutschland war hiervon etwa ein Viertel des Gesamtvermögens, das in deutschen offenen Immobilienfonds liegt (ca. 85 Mrd. Euro) betroffen und kamen Immobilienfonds kaum mehr aus den Negativschlagzeilen.

Um die Liquidität zu erhöhen, sind Fonds in dieser Situation gezwungen Immobilien möglichst kurzfristig zu verkaufen, und schlägt sich der Verkaufsdruck in niedrigeren Verkaufspreisen zu Buche.

Auch in Österreich, wo knapp 3 Mrd. Euro von Fondsgesellschaften in offenen Fonds verwaltet werden, mussten vorübergehend zwei Fonds geschlossen werden: der Constantia- und der Real Invest Europe Fond, der gemeinsam mit dem Real Invest Austria Fond den mit Abstand größten Marktanteil einnimmt. Mittlerweile sind sämtliche Fonds wieder offen:

Investmentfondsmarkt 2011		per 31.12.2011	
KAG	Mio. €	Marktanteile in %	
Bank Austria Real Invest Imm.-Kapitalanl. GmbH	1.808,03	62,28	
ERSTE Immobilien Kapitalanlagegesellschaft m.b.H.	308,06	10,61	
Immo Kapitalanlage AG	237,24	8,17	
Raiffeisen Immobilien Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H.	432,43	14,9	
Semper Constantia Immo Invest GmbH	117,29	4,04	

Gesamtvolumen aller KAGs	2.903,06	100
---------------------------------	-----------------	------------

Abb. 3 Investmentfondsmarkt 2011; Quelle: Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG), Österreichischer Immobilien-Investmentfondsmarkt 2011

Aus Sicht von Immobilieninvestoren ist der Kapitaleaufwand für die Auflage eines Fonds empfindlich größer als bei anderen Finanzierungsformen. Zum einen erklärt sich das aus den Gründungs- und Verwaltungskosten, zum anderen aus der Tatsache, dass Anleger bei offenen Fonds oft erst dann aussichtsreich geworben werden können, wenn bereits aus Vorperioden auf eine erfolgreiche Renditeentwicklung geschlossen werden kann. Für die Finanzierung einzelner Immobilienprojekte - insbesondere bei der Projektentwicklung - stellen Immobilienfonds daher kein geeignetes Konstrukt dar.

Aus ertragssteuerlicher Sicht ist festzuhalten, dass Investmentfonds und Immobilienfonds in Österreich kein Steuersubjekt sind, sondern vielmehr die Erträge den Anteilhabern direkt zuzurechnen und von diesen zu versteuern sind.

Bei inländischen Kapitalanlagefonds ist hinsichtlich der Steuerabgeltung vom Durchgriffsprinzip auszugehen. Nur soweit Kapitalerträge durchgeleitet werden, die auch bei Direktanlage der Endbesteuerung unterliegen, treten die Wirkungen der Steuerabgeltung beim Anteilinhaber ein. Kapitalertragssteuerpflichtige, ordentliche Fondserträge und Substanzgewinne unterliegen bei im Privatvermögen gehaltenen Anteilscheinen der Endbesteuerung nach § 97 EStG 1988 iVm § 93 Abs. 3 Z 4 EStG 1988. Die Besteuerung der Substanzgewinne im Rahmen von § 93 Abs. 3 Z 4 EStG 1988 führt daher auch zur Endbesteuerung, obwohl es sich ex lege um Einkünfte nach § 30 EStG 1988 handelt (direkte Endbesteuerung).⁶

Abschnitt 2.03 **Fremdkapitalfinanzierung**

Diverse Wohnbausparkassen ausgenommen, beherrscht im Rahmen der privaten Wohnraumschaffung der klassische Bankkredit das Finanzierungsgeschehen.

⁶ Vgl. Einkommensteuerrichtlinien idGF., RZ 170f

Wem also keine Erbschaft oder ein innerfamiliäres Darlehen ins Haus steht, bleibt selten der Weg zur Hausbank erspart. Doch auch für gewerbliche Immobilienentwickler oder Investoren sind die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung von Investitionsvorhaben zumindest in Österreich sehr überschaubar. Werden in angloamerikanischen Ländern erhebliche Anteile des Investitionsvolumens mit Private Equity oder Venture Capital aufgebracht, beherrscht in Kontinentaleuropa der von Banken gesteuerte Kreditmarkt das Geschehen, und scheint nebst dem klassischen Immobilienkredit das Leasinggeschäft die einzige in der Praxis häufiger vorkommende Alternative.

(a) Bankkredit

Bislang zeichnet die Unternehmensfinanzierung in Österreich ein hohes Maß an Abhängigkeit von Geschäftsbanken aus. Das Volumen an Finanzmitteln das Banken inländischen Unternehmen Ende 2010 zur Verfügung stellten, betrug mit mehr als EUR 133,3 Mrd. in etwa das dreifache der gesamten Marktkapitalisierung der größten knapp 40 im ATX Prime Market notierten Unternehmen der Wiener Börse.⁷ Fremdfinanzierungen durch Banken in Form von Kontokorrent-, Investitions- oder Lombardkrediten decken damit den Hauptteil des Finanzierungsbedarfs von österreichischen Unternehmen ab, wobei bei Immobilienfinanzierungen dem langfristigen Investitionskredit mit entsprechender pfandrechtlicher Besicherung an den finanzierten Liegenschaften („Hypothekarkredit“) die zentrale Rolle zukommt. Im Zuge von Subprime-Krise und Lehman-Pleite haben Banken im Krisenjahr 2008 äußerst rigide Standards zu Kreditvergabe entwickelt. Nach einer zwischenzeitigen Erleichterung im Jahr 2009 ist seit 2010 eine neuerliche Verschärfung der Kreditvergabestandards zu verzeichnen. Besonders in Deutschland und Österreich wird durch die anspringende Konjunktur der Bedarf nach Finanzmitteln durch Banken nicht vollständig abgedeckt und ist das Ausleihungsniveau rückläufig.⁸

⁷ Vgl. OeNB (2011), S. D 43

⁸ Vgl. IÖS – Basel III und KMU-Finanzierung, S. 6

Wenngleich sicherlich noch von keiner „Kreditklemme“ die Rede sein kann, haben Banken - den Bemühungen der EZB, Liquidität in die Realwirtschaft zu spülen zum Trotz-, aufgrund der strengeren Eigenkapitalerfordernisse etliche Kreditlinien zusammengestrichen.

Der Interbankenmarkt funktioniert mangels Vertrauen der Marktteilnehmer nur mehr in eingeschränktem Ausmaß, und gerade kapitalintensive Immobilieninvestitionen in einer Größenordnung wie der zuvor erwähnten Deutsche-Bank-Zentrale, lassen sich nur über ein breites Konsortium kreditfinanzieren, womit für Finanzierungswillige meist ein massiver Zeit- und Koordinationsaufwand verbunden ist.

Haben Versicherungsgesellschaften den Anteil an Immobilieninvestments traditionell niedrig gehalten – meist sogar unter 5% ihres Gesamtportfolios, scheint sich nun ein Wandel abzuzeichnen und könnten Banken in Zukunft bei Finanzierungen großvolumiger Core-Objekte einen weiteren Mitbewerber vorfinden.

Die aus Wirtschaftsberichten kaum mehr wegzudenkenden Hiobsbotschaften zu Schulden-, Banken-, Währungs- oder allgemeiner Stabilitätskrise treiben den Veranlagungswunsch von Investoren wenn nicht gleich in Richtung Gold, dann zumindest in „Betongold“ voran.

Da die wenigsten Immobilieninvestments auf einen Fremdkapitalanteil verzichten wollen – sei es aus schlichtem Kapitalerfordernis oder zumindest um einen „Leverage-Effekt“ zu erzielen -, ist die Nachfrage an Immobilienkreditfinanzierungen, wenngleich in Abhängigkeit zum Investitions- und Transaktionsvolumen auch künftig gesichert.

Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen stellen sich in Österreich mit einem Maximum an Rechtssicherheit für Immobilieninvestoren und Hypothekargläubigern durch ein etabliertes Grundbuch- und Zivilrechtswesen, sowie durch die in Hypothekenbankgesetz, Pfandbriefgesetz und dem Gesetz betreffend Fundierte Bankschuldverschreibungen (FBSchVG) verankerte Möglichkeit zur (insolvenzfesten) Emission von Pfandbriefen und fundierten Bankschuldverschreibungen, entsprechend förderlich dar.

Haben diese Refinanzierungsinstrumente auch bislang wesentlich günstigere Refinanzierungsmöglichkeiten geboten als der Interbankenmarkt, stellen sie für die Zukunft gegebenenfalls die Lösung für Liquiditätsengpässe in der kapitalintensiven Immobilienkreditfinanzierung dar. Damit liegt der Schluss nahe, dass sich Banken beim Geschäftsmodell der Immobilienfinanzierung nur mehr selbst im Weg stehen können, sei es aufgrund ausgereizter Finanzierungslinien, Unterkapitalisierung, (zu) hoher Liquiditätskosten (meist bedingt durch das eigene, ungünstige Rating) – oder falscher Risikoeinschätzungen respektive einer zu hohen Risikoaversion.

Hypothekendarlehen werden ihre große Bedeutung in der langfristigen Kreditfinanzierung auf absehbare Zeit behaupten können.

(b) Immobilienleasing

Der Slogan „Nutzen statt Kaufen“ ist in Verbindung mit Leasing kaum mehr wegzudenken. Spielen bei Autokäufern Erwägungen, ob es nicht praktisch wäre das Fahrzeug nach der Leasingvertragsdauer „einfach zurückzugeben“ eine Rolle, werden bei Immobilienleasing meist langfristige, großvolumige Finanzierungsentscheidungen getroffen; der Aspekt der Kapitalaufbringung zur Investitionsfinanzierung steht hier vor dem bloßen Nutzungsgedanken.

215 mal wurde im Jahr 2010 die Entscheidung zugunsten von Immobilienleasing getroffen. Mit dieser Anzahl von Leasingverträgen wurden Immobilieninvestitionen (Anschaffungskosten) in einem Ausmaß von EUR 1.165.000.000,- finanziert - im Vergleich zum Jahr 2009 eine Steigerung von 26,3%.⁹ Im arithmetischen Mittel entfallen demnach EUR 5,5 Mio. auf eine durchschnittliche Immobilienleasingfinanzierung.

Insgesamt gab es 2010 einen Bestand von 4.844 Leasingverträgen, welche EUR 11.932.000.000,- an leasingfinanzierten Anschaffungskosten zum Gegenstand hatte.

⁹ Verband der Österr. Leasinggesellschaften, Leasing in Österreich 2010

Die monetäre Leasingquote (Anteil der leasingfinanzierten Bruttoanlageinvestitionen) in der Geschäftssparte Immobilienleasing beträgt per Jahresresultimo 2010 8,34%.

Leasing wird dabei regelmäßig als (Sonder-)Form der Fremdfinanzierung eingeordnet.

(c) Anleihe:

Anleihen zu emittieren steht nicht nur Staaten oder dem Finanzsektor als Möglichkeit zur Kapitalaufbringung offen, sondern in der Form sogenannter „Corporate Bonds“ auch einzelnen Unternehmen. Als verzinsliches Wertpapier verbrieft es für den Zeichner das Recht auf laufende, meist fixe Zinszahlung über die gesamte Laufzeit und eine meist endfällige Tilgung.

Üblicherweise werden die Laufzeiten von Anleihen untergliedert in kurzfristig (bis 4 Jahre), mittelfristig (4 bis 8 Jahre) und langfristig (mehr als 8 Jahre).

Die Möglichkeit zur Platzierung von Anleihen richtet sich in ihrer Grundform mehr an Unternehmensfinanzierungen, denn an klassische Immobilien- oder Projektfinanzierungen.

Dies erklärt sich auch aus der Notwendigkeit eines entsprechenden externen Ratings, um sich bei der Platzierung am Kapitalmarkt durchsetzen zu können. Gerade dieses ist bei der Finanzierung über Besitzgesellschaften (Special Purpose Vehicles), aber auch Zwischen-Holdinggesellschaften selten in entsprechender Form gegeben.

Anleiheemissionen erfolgen demnach eher seitens übergeordneter Konzerngesellschaften und darauf aufsetzender Gesellschafterdarlehen zur Konzernfinanzierung.

Das relative starre Korsett aus meist fixer Verzinsung, endfälliger Rückzahlung und einmaliger, gänzlicher Zurverfügungstellung des gesamten Kapitals ist gerade bei Immobilienentwicklungen ein Hemmschuh, da Kapital hier entsprechend in Tranchen, und zeitlich koordiniert mit dem Baufortschritt abgerufen werden können sollte.¹⁰ Auch bei der Finanzierung von bereits entwickelten Immobilien, bieten Anleihen wenig Spielraum den Zins- oder Tilgungsdienst an den tatsächlichen Cash-Flow anzupassen – weder antizipativ bei vorhersehbaren Ereignissen, wie etwa größer angelegter Modernisierungsmaßnahmen oder einem Mieterwechsel, noch bei während der langen Laufzeit entstandenen Ertragseinbrüchen oder gescheiterten Verkaufsstrategien.

Das Ausfallrisiko von Anleihegläubigern ist zwar niedriger als jenes von Eigenkapitalgebern, aufgrund der langfristigen Kapitalbereitstellung mit kaum vorhandenen Anpassungs- oder Ausstiegsmöglichkeiten stellt es sich aber höher dar, als bei Kreditfinanzierungen, was sich entsprechend in höheren Renditeerwartungen niederschlägt.

Nicht selten wird nebst der Emission von Anleihen Kapital auch durch zusätzlich in Anspruch genommene Kreditlinien aufgebracht, wobei auch bei solchen Strukturen für Kreditfinanzierungen regelmäßig erstrangige pfandrechtliche Besicherungen vorgesehen sind.

Um einem höheren Sicherheitsbedürfnis gerecht zu werden und damit eine niedrigere Verzinsung zu erzielen, kommt auch eine Hypotheken-, respektive Immobilienanleihe in Betracht. Damit wird dem Anleihezeichner zur Sicherstellung seiner Zins- und Tilgungsansprüche eine Hypothek eingeräumt. Aufgrund der Vielzahl von Gläubigern ist hier allerdings rechtlich eine komplexe Sicherungstreuhandschaft zu konstruieren, auf deren Basis der Treuhänder die bestellten Sicherheiten verwaltet und gegebenenfalls realisiert. Selbst bei derartigen Finanzierungsstrukturen bestehen häufig Vorlasten aus vorrangigen Krediten, die die Werthaltigkeit wiederum unterwandern.

¹⁰ Vgl. Sven Bienert, Projektfinanzierung in der Immobilienwirtschaft, 2005, S. 386

Hypotheken-, respektive Immobilienanleihen sind auch nicht mit den zuvor erwähnten Pfandbriefen zu verwechseln. Während Pfandbriefe nur von Kreditinstituten emittiert werden dürfen und das enge Regulativ des Pfandrechtgesetzes eine werthaltige Unterlegung für Anleger sicherstellt (Immobilien dürfen nicht mit mehr als 60 Prozent des vorsichtig ermittelten Beleihungswertes eingebracht werden), fehlen bei Hypothekenanleihen derartige Gläubigerschutzvorschriften gänzlich.

(d) Mezzaninkapital

Wiewohl die Zuordnung ob Eigen- oder Fremdfinanzierung durch mannigfaltige Ausprägungsformen von Mezzaninkapital oft Schwierigkeiten bereitet, stellen Mezzaninfinanzierungen typischerweise - wie auch Anleihen - externes, verzinsliches Kapital bereit. Meist sind Mezzaninfinanzierungen dabei gegenüber sonstigen externen Finanzierungsformen als nachrangige Forderungen ausgestaltet. Die laufende Verzinsung ist nur gewährleistet, solange rangmäßig vorangehende Verbindlichkeiten - vornehmlich aus Kreditfinanzierungen – vollständig bedient werden können; eine Rückführung des Kapitals aus Mezzaninfinanzierungen ist regelmäßig erst nach Tilgung rangmäßig vorangehender Verbindlichkeiten möglich.

Aufgrund des damit einhergehenden höheren Risikogehalts sind die resultierenden Kapitalkosten deutlich höher als bei Kreditfinanzierungen. Neben laufenden Zinsen können auch erfolgsabhängige Komponenten - etwa in Form von Beteiligungen am Wertzuwachs des Unternehmens oder Wandlungsmöglichkeiten in Beteiligungen - vereinbart werden.

Bei überzeugenden Entwicklungskonzepten kann Mezzaninkapital gerade in der Gründungsphase sehr hilfreich sein, um im Hinblick auf die Nachrangigkeit eine Verbesserung der Bilanzstruktur gegenüber anderen Gläubigern zu erzielen, und so die Chance auf eine adäquate Kreditfinanzierung zu erhöhen.

Darüber hinaus wird in der Anfangsphase durch Mezzaninfinanzierungen die Liquidität geschont, ohne eine Veränderung der Anteilsverhältnisse in Kauf nehmen zu müssen. Mezzaninfinanzierungen genießen lediglich gegenüber Eigenkapital Vorrangigkeit, womit die Kapitalkosten zwar entschieden höher sind als bei Kreditfinanzierungen, aber immer noch niedriger als Eigenkapitalverzinsungen.

Wie auch bei Anleihen kann der Zinsaufwand steuerlich geltend gemacht werden.

III. Eckparameter einzelner Finanzierungsformen

Aufgrund ihrer weitaus überwiegenden Bedeutung bei der externen Fremdfinanzierung von Immobilienprojekten, und aufgrund der verschiedensten Ausprägungsformen von kapitalmarktorientierten Finanzierungsinstrumenten, die einen verallgemeinernden Vergleich kaum möglich machen, wird im Weiteren der Fokus auf den Vergleich von Kredit- und Leasingfinanzierungen gesetzt:

Abschnitt 3.01 **Finanzierungsobjekte**

Bei der Untergliederung nach in Frage kommenden Finanzierungsobjekten für eine Kredit- oder Leasingfinanzierung spiegelt sich wider, dass hier mit Ausnahme von Wohnimmobilien weitestgehend Deckungsgleichheit gegeben ist.

Gegenstand der Finanzierung sind typischerweise:

Objektklasse	Kredit	Leasing
▪ Großvolumiger Wohnbau	✓	nein
▪ Bürogebäude	✓	✓
▪ Retail (Shopping Center, Shopping Malls, Fachmarktzentren, sonstige Betriebsgebäude)	✓	✓
▪ Zinshäuser	✓	nein
▪ Gemischt genutzte Objekte (Mix aus Büro und/oder Wohnen und/oder Retail)	✓	✓
▪ Parkhäuser und Tiefgaragen	✓	✓
▪ Logistikzentren/ Warehouses	✓	✓
▪ Amts- und Verwaltungsgebäude	✓	✓
▪ Schulen, Kindergärten, Krankenhäuser	✓	✓
▪ Sport- und Mehrzweckhallen	✓	✓
▪ Hotels	✓	✓

Abb. 4: Finanzierungsobjekte nach Objektklassen, eigene Darstellung

Das Angebot der Banken für kommerzielle Immobilienfinanzierungen richtet sich vornehmlich an Immobilieninvestoren (Investmentgesellschaften, Immobilien-Aktiengesellschaften und Investmentfonds), Immobilienentwickler und Bauträger, welche im Falle von Wohnbauprojekten auch gemeinnützige Wohnbauträger, oder im geförderten Wohnbau tätige gewerbliche Bauträger sein können.

Im Bereich der Finanzierung öffentlicher Infrastruktureinrichtungen wie Schulen oder Krankenhäuser wird hier regelmäßig nach anderen Maßstäben beurteilt und wird dies innerhalb von Finanz- und Kreditinstituten zumeist auch von organisatorisch getrennten Geschäftseinheiten abgewickelt.

Bei Leasingfinanzierungen ist der relative Anteil der Unternehmen, die die zu finanzierenden Immobilien in Eigennutzung haben, also als „tatsächliches“ Anlage- und Betriebsvermögen und nicht bloß als Investitionsobjekt halten, bzw. bei denen sich der Unternehmensgegenstand nicht „bloß“ auf die Immobilienentwicklung und das Immobilieninvestment beschränkt, ungleich größer als bei Kreditfinanzierungen.

Exkurs: Wohnbaufinanzierungen/ Immobilienleasing bei Wohnobjekten

Leerstandsrisiko wie auch allgemeines Projektentwicklungsrisiko stellen sich bei Wohnbauprojekten niedriger dar als bei Gewerbeobjekten, was zum einen auf einen transparenteren Markt (Angebot/ Nachfrage/ Mietenniveau) zum anderen auf eine höhere Stückelung (geringere Projektvolumina sowie hohe Risikodiversifizierung auf eine Vielzahl von Mietern oder Wohnungseigentumswerbern) zurückzuführen ist. Auch ist durch beständige Neubautätigkeit laufender Finanzierungsbedarf vorhanden, und Investitionen in Zinshäuser boomen nun seit geraumer Zeit.

Der Grund warum Leasingfinanzierungen bei Wohnbauten oder Zinshäusern nicht zum Tragen kommen, hat also weniger kommerzielle oder risikopolitische, denn zivilrechtliche Hintergründe:

Erwirbt eine Leasinggesellschaft aufgrund eines Leasingvertrages Immobilien, welche ganz oder zum Teil vermietet sind, tritt die Leasinggesellschaft gemäß § 1120 ABGB in diese Mietverhältnisse als Vermieter ein, und muss der Bestandnehmer nur nach gehöriger Aufkündigung dem neuen Eigentümer weichen. Bestandnehmer können in Rücksicht auf den erlittenen Schaden und entgangenen Nutzen Schadenersatz verlangen, respektive ist bei mietengeschützten Objekten überhaupt nur bei Vorliegen eines Kündigungsgrundes eine Aufkündigung möglich.¹¹

Bei Ertragsobjekten wird es regelmäßig in der Absicht von Leasingnehmern liegen, die Bestandverträge bei Leasingobjekten fortzuführen, was im Rahmen des Leasingvertrages entsprechend vereinbart werden kann.

Damit aber vorhandene Bestandverträge nicht vom Leasinggeber als Vermieter, sondern als Untermietverträge mit dem Leasingnehmer als Vermieter fortgesetzt werden können, bedarf es der Zustimmung des jeweiligen Bestandnehmers.

Für neue nach Beginn des Leasingvertrages abgeschlossene Bestandverträge (und damit für sämtliche Bestandverträge bei Developmentfinanzierungen) sind die rechtlichen Rahmenbedingungen außerhalb des Anwendungsbereichs des Mietrechtsgesetzes (MRG) aus Sicht von Leasinggeber und Leasingnehmer unproblematisch: Der Leasingnehmer kann hier Untermietverträge abschließen, womit nach Beendigung des Leasingverhältnisses auch der Untermieter sein Nutzungsrecht am Leasingobjekt verliert.

Sind Leasinggeber oder Leasingnehmer an der Fortführung dieses Bestandverhältnisses interessiert, liegt es an Ihnen sich dies im Rahmen des Untermietvertrags auszubedingen, damit nicht der Untermieter seinerseits die Beendigung des Leasingvertrages, oder einen möglichen anschließendem Eigentumserwerb durch den Leasingnehmer für eine (außerordentliche oder vorzeitige) Kündigung zum Anlass nimmt.

¹¹ Vgl. SZ 27/216; Miet 22.179

Bei der weit überwiegenden Zahl von leasingfinanzierten Objekten ist allerdings zumindest vom Vorliegen des eingeschränkten Anwendungsbereichs, wenn nicht gar vom Vollenwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (MRG) auszugehen, da hiervon die meisten Gewerbe- oder Wohnimmobilien erfasst werden.¹²

Damit sind Leasinggesellschaften unabhängig von der Frage des Bestehens eines Leasingvertrages an die mietrechtlichen Kündigungsbeschränkungen¹³ gebunden und im Falle der Bejahung des Vollenwendungsbereichs vor allem auch an eine Reihe von Mietzinsbeschränkungen.

Der Umstand dass damit bei Beendigung von Leasingverhältnissen ohne anschließende Übertragung des Eigentums an der Immobilie an den Leasingnehmer, Leasinggesellschaften mitunter auch in wirtschaftlich unvorteilhafte, dauerhaft die Marktfähigkeit belastende Verträge eintreten, und diese als Hauptmietverträge fortführen müssten¹⁴, ist wohl der Grund warum im Zinshausbereich Immobilienleasingfinanzierungen als Alternative zu Kreditfinanzierungen nicht angeboten werden.

Abschnitt 3.02 **Finanzierungsstrukturen**

(a) Kredit:

Immobilienfinanzierungen werden typischerweise in Investmentfinanzierungen und Developmentfinanzierungen, letztere mit oder ohne anschließende Investmentphase untergliedert.

¹² Vgl. § 1 MRG

¹³ Vgl. § 30 MRG

¹⁴ Vgl. § 2 MRG

Bezeichnend für Immobilienfinanzierungen ist, dass die Besicherung der Ausleihung bzw. der Kreditvaluta vornehmlich durch die pfandrechtliche/ hypothekarische Sicherstellung auf der Projektliegenschaft erfolgt, sowie durch die Verpfändung oder Abtretung der Forderungen des Finanzierungswerbers für dieses Projekt. Je nach Projektentwicklungsstatus kann das eine Kaufpreisforderung aus einem (Vor-)Vertrag über die Veräußerung einer erst zu errichtenden Immobilie sein (Developmentfinanzierung), oder aber auch bereits eine Verpfändung oder Zession von laufenden Mieterträgen aus der bereits fertiggestellten Immobilie.

Seitens der Finanzierungsinstitute wird darauf Bedacht genommen, dass bei Investmentfinanzierungen der laufende Ertrag für bereits entwickelte Immobilienprojekte die laufenden Kosten und Aufwendungen der Bewirtschaftung der Immobilie, sowie jene aus der Verwaltung der (Projekt-)Gesellschaft und nicht zuletzt die laufenden Zahlungen aus Kredittilgung und –zinsen deckt, oder vielmehr im Ausmaß eines geforderten Cash-Flow-Überschusses für den Fall einer sich verschlechternden Ertragssituation oder Kostenstruktur übersteigt.

Bei Developmentfinanzierungen muss zwischen jenen Finanzierungen unterschieden werden, welche sich tatsächlich nur über die Projektentwicklungsphase erstrecken, und solchen wo ohne Abverkauf des Projekts die Finanzierung in eine Investmentfinanzierung übergeleitet wird.

Soweit nicht für eine reine Projektfinanzierung untypische, anderweitige Besicherungen vorliegen, die den Haftungsfonds über die eigentlich finanzierte Liegenschaft erweitern, wird hier von Banken zwingend die Sicherstellung der Kreditrückführung durch den Einmalertrag aus dem Verkauf (bei endfälligen Developmentfinanzierungen), oder durch die Verpfändung/ Abtretung von (Vor-)Mietverträgen für die Nutzungsphase nach Fertigstellung der Immobilie verlangt. Auch dabei muss die Cash-Flow-Betrachtung aus Erträgen und Aufwendungen im Hinblick auf die gewünschte Fremdfinanzierung einen laufenden Überschuss ausweisen.

Die Auszahlung/ Inanspruchnahme der Kreditvaluta erfolgt bei Developmentfinanzierungen regelmäßig entsprechend dem Baufortschritt in Tranchen und nicht selten ist bei parallel auch eine fortschreitende (Vor-)Vermietungs- bzw. Abverkaufsquote vorgesehen.

Investmentfinanzierungen können noch einen (erfolgsabhängigen) Step-up, also die Gewährung einer weiteren Kredittranche bei günstiger Ertrags- und Wertentwicklung der Immobilie vorsehen.

In der Analyse und Strukturierung von Immobilienfinanzierungen ist es dabei ein maßgebliches Unterscheidungsmerkmal, ob eine reine Projektfinanzierung, also die Finanzierung eines wirtschaftlich und rechtlich abgegrenzten Immobilienprojekts auf Basis ebendessen Cash-Flows - meist in Form einer eigenen Kapitalgesellschaft -, oder aber die Finanzierung einer Immobilie im Rahmen einer Unternehmensgesamtheit vorliegt.

Die Kreditvergabe erfolgt meist direkt an die die Immobilie haltende Gesellschaft („Property Company“). Gerade bei Immobilienakquisitionen im Wege von Gesellschaftsübernahmen kann es sich aber ergeben, dass die Finanzierung (teilweise) an der Zielgesellschaft übergeordnete Konzerngesellschaften auszureichen ist, nämlich dann wenn die Aktiva der Zielgesellschaft die Passiva übersteigen oder stille Reserven bzw. Wertsteigerungen abzugelten sind. Dies kann bei der nachfolgenden Gewährung von Gesellschafterdarlehen an die Property Company sowohl abgabenrechtlich nachteilige Konsequenzen zur Folge haben kann, als auch im Lichte der einschlägigen Kapitalerhaltungsvorschriften bei Kapitalgesellschaften für Kreditgeber sicherheitsbezogene Gefahren bergen. Letzteres ist spätestens dann der Fall, wenn aufgrund einer sogenannten „Einlagenrückgewähr“, respektive der Verletzung von Eigenkapitalerhaltungsvorschriften, Sicherheitenbestellungen - va. die Hypothek - angefochten werden können.

Nach Rückzahlungsmodalitäten wird in endfällige Kredite und Annuitätendarlehen unterschieden. Bei Annuitätendarlehen erstreckt sich die Rückführung entsprechend der wirtschaftlichen Tragfähigkeit über einen Zeitraum, der die gesamte Tilgung durch Zahlung von Annuitäten oder auch Kapitalraten gewährleistet.

Gerade in der kurz- bis mittelfristigen Projektfinanzierung kommt häufig eine Mischvariante zum Einsatz: Neben Zinszahlung ist auch die (teilweise) Kapitaltilgung vorgesehen; nichtsdestotrotz verbleibt am Ende der Kreditlaufzeit ein Restobligo („Balloon“), der mit einem Verkauf des Projekts abgedeckt wird oder welches auf Basis einer neuen Vereinbarung prolongiert wird.

(b) Leasing

Wie beim Kredit können mittels Leasing sowohl Immobilienentwicklungen, als auch –investments finanziert werden.

Eigentümer der Immobilie und meist auch des Grundstücks, oder zumindest des Baurechts ist dabei die Leasinggesellschaft. Bei der Projektentwicklung werden hier nicht Tranchen wie bei einem Kredit zugezählt, sondern die Kosten aus der Projektentwicklung direkt von der Leasinggesellschaft getragen, und den „Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten“ zugeschlagen. Diese Gesamtinvestitionskosten stellen in weiterer Folge die Basis für die Berechnung des Leasingentgelts dar.

Die Leasingdauer wird soweit als möglich nach den Bedürfnissen des Finanzierungswerbers festgelegt. Die Grenzen setzen hier einerseits die Einkommensteuerrichtlinien – wobei bei Immobilienleasing die Regelungen für Teilamortisationsverträge ausschlaggebend sind -, viel eher aber Risikoerwägungen auf Leasinggeberseite, wo kaum Finanzierungen mit mehr als zwanzigjähriger Vertragslaufzeit akzeptiert werden. Entsprechend Rz 137 der Einkommensteuerrichtlinien darf die „Grundmietzeit“ nicht mit der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer – auch nicht nur annähernd – übereinstimmen, womit die Grenze der Leasingvertragsdauer bei 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer eingezogen wird.

Die Eigenmitteleinbringung erfolgt mittels Leasingentgeltvorauszahlungen, die das laufend zu entrichtende Leasingentgelt reduzieren oder Depots/ Kautionen, welche im Falle eines Ankaufs des Objekts bei Leasingvertragsende mit dem „Restwert“ gegengerechnet werden können und andernfalls – eine ordnungsgemäße Rückgabe des Leasingobjekts an den Leasinggeber vorausgesetzt - nach Vertragsende wieder zurückzuerstatten sind.

Der Restwert ist dabei der über die vereinbarte Vertragslaufzeit nicht amortisierte Wert und entspricht höchstens jenem Betrag, der bei Beendigung des Leasingvertrages für das Objekt voraussichtlich am Markt realisiert werden kann. Im Falle einer Kaufoption für den Leasingnehmer darf der Restwert nicht erheblich niedriger als der voraussichtliche Verkehrswert kalkuliert werden, um nicht die gewünschte steuerliche Zurechnung des Leasingobjekts beim Leasinggeber zu gefährden.

Charakteristisch bei Leasingfinanzierungen ist, dass der kalkulierte End- oder Restwert nicht zwingend fällig wird, doch drängen Leasinggesellschaften - um sich auch hier jeglicher Investitions- und Objektisiken zu entledigen - auf den Abschluss von Verkaufsoptionen („Andienungsrechten“) zugunsten des Leasinggebers, womit der Leasingnehmer zur Übernahme/ zum Auskauf des Leasingobjekts gezwungen werden kann.

Folgende Vertragsmodelle existieren bei Immobilienleasing:

- Restwert-Leasing
- Kautions-Leasing (bei anzusparender Kaution, welche auch als Einmalerlag eingebracht werden kann)
- Sale and lease back

Beim Vertragsmodell „Sale and lease back“ wird die Immobilie an eine Leasinggesellschaft verkauft um sie in weiter Folge als Leasingnehmer wieder zurückzuleasen.

Vornehmliche Beweggründe für dieses Modell sind Kapital-/ Liquiditätsbeschaffung, aber auch eine Verbesserung (Verkürzung) des Bilanzbildes, sowie eine allenfalls damit einhergehende Aufdeckung stiller Reserven.

Aus dem Blickwinkel der Grunderwerbsteuerbelastung stellt sich diese Variante bei der das Investitionsobjekt bereits im Eigentum des Finanzierungswerbers steht, und die Kapital-/ Liquiditätsbeschaffung auch im Wege einer Kreditfinanzierung erfolgen könnte, entsprechend unattraktiv dar: Eine bereits entwickelte Immobilie wird zu einem entsprechend hohen Kaufpreis an die Leasinggesellschaft verkauft und mit Leasingvertragsende zum Restwert wieder zurückgekauft.

Zumal mit den Erwerbsvorgängen die GrESt auslösen auch immer eine entsprechende Gebührenbelastung aus der Eintragung zum Erwerb des Eigentums im Grundbuch gemäß Gerichtsgebührengesetz (GGG) einhergeht, ist aufgrund dieser Mehrfachbelastungen bei der Suche nach einer optimierten Finanzierungform doppelt Vorsicht geboten.

Die Darstellung als „Share-Deal“ scheitert in der Praxis nicht selten am Unwillen von Leasinggesellschaften zur Übernahme von Geschäftsanteilen, zumal selbst bei reinen Besitzgesellschaften, deren operatives Geschäft sich auf den Erwerb und die Verwaltung einer Immobilie beschränkt, sonstige latente Verpflichtungen oder Verbindlichkeiten (etwa aus Kauf- oder Dienstleistungsverträgen oder der Finanzgebarung) schwer auszuschließen sind. Daneben bringt natürlich der Erwerb und die Verwaltung einer eigenen Projektgesellschaft einen Mehraufwand in der laufenden Administration mit sich.

Abschnitt 3.03 Eigenkapitalanforderungen/ Vergaberichtlinien („Lending Policies“)

Generell hat sich der Risikoappetit von heimischen Kredit- und Finanzinstituten im Lichte der stockenden Konjunktur, zahlreicher Wertberichtigungen in CEE/ SEE und der ohnehin angespannten Liquiditätssituation in der jüngsten Vergangenheit reduziert.

(a) Kredit:

Risikoanalysen und daraus abgeleitete Vergaberichtlinien werden bei Immobilienfinanzierungen regelmäßig nach der Nutzungsart in Objektklassen untergliedert (Wohnbau, Geschäftsflächen, Büroflächen und allenfalls Produktionsstätten).

Je nach Objektklasse werden dabei Richtwerte festgelegt vor allem für:

- LTV (Loan-to-Value als prozentuelles Verhältnis von Kreditbetrag zu Objektwert, bei Investmentfinanzierungen)
- LTC (Loan-to-Cost als prozentuelles Verhältnis von Kreditbetrag zu Herstellungskosten bei Developmentfinanzierungen)

und soweit es sich um nicht eigengenutzte (Projekt-)Finanzierungen handelt:

- ISCR (Interest Service Coverage Ratio/ Zinsdeckungsquote als prozentuelles Verhältnis des frei verfügbaren Cash Flows (Nettoerträge) zum laufenden Zinsaufwand (bei endfälligen Finanzierungen).
- DSCR (Debt Service Coverage Ratio/ Schuldendienstdeckungsquote als prozentuelles Verhältnis des frei verfügbaren Cash Flows (Nettoerträge) zum laufenden Schuldendienst (bei Annuitätenkredit).
- Vorvermietungsquote/ Vorverkaufsquote (als Anteil an der vermietet- respektive veräußerbaren Nutzfläche oder dem zu erzielenden Gesamtertrag)

War hier vor der Subprime-Krise regelmäßig ein LTC- oder LTV-Verhältnis von 80% und teilweise mehr durchaus in Reichweite, und man auch geneigt - eine entsprechend positive Markteinschätzung vorausgesetzt - bei Vorvermietungsquoten ein Auge zuzudrücken, so stellen sich die Eigenkapitalanforderungen nunmehr deutlich stringenter dar.

Mit Ausnahme von Zinshausfinanzierungen wo vereinzelt beinahe vollständige Fremdfinanzierungen dargestellt werden können, soweit künftige Ertragspotentiale Hoffnung auf Wertsteigerungen und Ertragszuwächse geben, ist bei Handels- und Büroflächen heute die Grenze eher bei einem LTC- oder LTV-Verhältnis von 70% eingezogen und wird auch bei ISCR und DSCR auf entsprechende Reserven für den Fall einer sich verschlechternden Ertragslage bei Miet(er)ausfällen Wert gelegt. Die dabei zugrundeliegenden (Bestand-)Verträge werden ebenso einer qualitativen Prüfung unterzogen, wie vom Kreditwerber vorgelegte Immobilienbewertungen.

(Spekulative) Grundstücksfinanzierungen, also von Liegenschaften ohne entsprechende Widmung oder einen konkreten Bebauungsplan, scheinen bis auf weiteres ebenso der Vergangenheit anzugehören, wie extrem flache Tilgungskurven, auf Basis von im Verhältnis zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer viel zu lang kalkulierten Amortisierungszeiträumen, oder die bei Developmentfinanzierungen durchaus vorzufindende Praxis, dass vereinbarte Eigenkapitalquoten nicht immer von Beginn an eingebracht sein müssen, sondern erst sukzessive mit der Projektentwicklung dotiert werden.

Beschränkungen hinsichtlich der Finanzierungslaufzeiten ergeben sich durch Lending Policies/ Einschätzungen im Hinblick auf die Wertentwicklung des Finanzierungsobjekts, die Nutzungsdauer und durch objektabhängig festgesetzte maximale Amortisierungszeiträume.

Die derzeit hohen Liquiditätskosten veranlassen Kreditnehmer dazu, Kreditlaufzeiten auf oft nicht mehr als 5 Jahre zu begrenzen, doch ist dies vielmehr eine Optimierung der Kreditkonditionen/-kosten und nicht Ausfluss von Vergaberichtlinien, die objektabhängig auch Laufzeiten von mehr als 10 Jahren zuließen.

(b) Leasing:

Sämtliche Leasinggesellschaften die auch Immobilienfinanzierungen anbieten stehen im Konzernverbund zu Banken, über welche regelmäßig auch die Refinanzierung erfolgt.

Wenngleich also im Zusammenhang mit Leasingfinanzierungen die Möglichkeit einer vollständigen Fremdfinanzierung propagiert wird, sieht die Praxis zumeist sehr wohl Eigenkapitalanforderungen in Form von Leasingentgeltvorauszahlungen oder Depots/ Kautionen vor, die häufig ebenfalls in einer Größenordnung von 30% und mehr liegen (Kombination aus Leasingentgeltvorauszahlung und Kautions).

Allfällige Unterschiede müssen im Einzelfall auf Basis eingeholter Vergleichsofferte identifiziert werden. Die althergebrachte Anschauung dass Leasing für bonitätsschwächere Kundensegmente eher infrage kommt, kann aber keinesfalls pauschal bestätigt werden, da hier wie dort Bonitätsbeurteilungen anhand von „Kreditratings“ und vor allem einer substantiierten Immobilienbewertung vorgenommen werden.

Finanzierungslaufzeiten (Grundvertragsdauer) bewegen sich bei Immobilienleasingverträgen überwiegend in einem Bereich zwischen 10 bis 20 Jahren. Einkommensteuerlich ergibt sich noch die Grenze der Grundvertragsdauer bei 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, um nicht die gewünschte, bilanziell dargestellte Zurechnung des Leasingobjekts beim Leasinggeber zu gefährden, was infolge der langen Nutzungsdauern bei Immobilien zwischen 33 und 50 Jahren keine echte Einschränkung darstellt.¹⁵

Abschnitt 3.04 **Pricing/ Konditionierung**

Spätestens seit der Implementierung der Basel II-Empfehlungen müssen sich Banken verstärkt mit Ausfallswahrscheinlichkeiten, Verlustquoten und erwarteten Verlusten beschäftigen.

Bei der Konditionierung von Finanzierungen scheint in diesem Zusammenhang „risikoadäquates Pricing“ im Hinblick auf eine ausgewogene Risiko-Rendite-Relation das Gebot der Stunde zu sein.

¹⁵ Vgl. EStRL idgF, RZ 137

Obwohl Lending-Policies mitunter auch höhere LTV- oder LTC-Ratios, flachere Tilgungskurven, oder längere Laufzeiten zulassen würden, macht Finanzierungswerbern das damit einhergehende höhere Pricing zu schaffen, was durch eine signifikante Erhöhung der Liquiditätskosten - vor allem bei mittleren bis längeren Laufzeiten - über den gesamten Markt nochmals verstärkt wird.

Wie von Bienert prognostiziert¹⁶, hat sich also das „risikoadjustierte Pricing“ in der Kreditvergabepraxis als oberste Maxime durchgesetzt und ist bei minderen Bonitäten, oder ausgereizten Finanzierungsstrukturen sogar eine Annäherung an die am Kapitalmarkt üblichen Zinsaufschläge feststellbar.

Den größten Einfluss auf Ausfallswahrscheinlichkeiten, das zu unterlegende Risiko und damit die Konditionierung, hat dabei die Eigenkapitalquote, die sich bei Immobilienfinanzierungen in Form der Gegenüberstellung von (Kredit-)verbindlichkeiten zum Objektwert (LTV-Ratio), respektive den Anschaffungskosten (LTC-Ratio) errechnet. Im Falle der Ermittlung einer LTV-Ratio können also auch allfällige stille Reserven durchaus positiv Berücksichtigung finden.

Soweit gewünschte Beleihungsgrenzen für den Pfandbriefdeckungsstock nicht, oder nur in untergeordnetem Ausmaß überschritten werden, kann bei Kreditfinanzierungen der daraus entstehende Refinanzierungsvorteil aus einer entsprechend günstigeren Refinanzierung der Bank an den Kreditnehmer weitergegeben werden.

Bei der Ermittlung des allgemeinen Kundenratings, das ebenso Einfluss auf Ausfallswahrscheinlichkeiten, Risiko und Konditionierung nimmt, legen Banken sowohl quantitative als auch qualitative Faktoren zugrunde:

Ausgangspunkt eines jeden quantitativen Ratingmodells sind dabei die Geschäftsergebnisse aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) als vergangenheitsbezogene „Hardfacts“ und daraus ermittelte Bilanzkennzahlen wie vor allem die Eigenkapitalquote, aber auch Cash-Flow-basierte Kennzahlen.

¹⁶ Vgl. Sven Bienert, Projektfinanzierung in der Immobilienwirtschaft, 2005, S. 423

Der qualitative Teil eines Ratings soll auch „Softfacts“, die Einfluss auf die zukünftige Entwicklung des Kunden oder der Geschäftsbeziehung nehmen können berücksichtigen.

Bei Immobilienfinanzierungen kommen dabei managementbezogene sowie objektbezogene Kriterien in Frage:

Managementbezogene Kriterien:

- Qualität des Managements
- Qualität des Rechnungs- und Berichtswesens
- Qualität der Liquiditätsplanung
- Qualität der bisherigen Geschäftsbeziehung (Historie, intakte Kontoführung etc.)
- Vorliegen von Warnsignalen (drastische Verschlechterung des Bonitätsratings, Liquiditätsschwierigkeiten oder erhebliche Aufstockung von Finanzierungslinien)

Objektbezogene Kriterien:

- Qualität der Mieteinkünfte
- Fristigkeit von Mietverträgen/ Laufzeitenprofile
- Mieterstruktur und –bonität
- Mietzins- und Betriebskostenaußenstände
- Leerstands- und Mietausfallsrisiko
- Portfoliomix/ Diversifikation
- Lage
- Bautechnische Qualität der Immobilie/ Ausführungsstandards
- Qualität der Verwertungsplanung

Für Leasinggesellschaften haben hier prinzipiell dieselben Richtlinien und Empfehlungen Geltung wie für Banken.

Auch was die Zinsbindung betrifft, so sind üblicherweise Kreditfinanzierungen ebenso wie Leasingfinanzierungen an den nun bereits über Jahre sehr niedrigen Geldmarkt (EURIBOR) und – weniger häufig - an die Sekundärmarktrendite oder Mischformen angepasst.

Beim Konditionsvergleich zwischen Kredit und Leasingfinanzierungen/ der Errechnung des effektiven Zinssatzes ist darauf Bedacht zu nehmen, dass bei Leasingfinanzierungen meist mit vorschüssiger, monatlicher Zahlungsweise kalkuliert wird. Kreditfinanzierungen gehen meist von nachschüssiger Zahlungsweise und dabei oft bloß vierteljährlicher Zahlungsweise aus.

Abschnitt 3.05 **Kennzahlenanalyse**

Ziel einer Finanz- oder Bilanzanalyse bei Finanzierungen ist es letztlich die Vorbereitung der Bonitätsprüfung und Risikoentscheidung im Hinblick auf die finanzielle Situation eines Finanzierungswerbers.

Eigenkapitalquote respektive Verschuldensgrad sowie (fiktive) Schuldentilgungsdauer kommt dabei wieder eine zentrale Rolle zu.

Bei der (externen) Bilanz- und Bonitätsanalyse bedienen sich Ratingsysteme der meisten Banken einer vergleichbaren Gruppe von Kennziffern, wenngleich hier natürlich geringfügige Unterschiede auftreten können.

Herbert Haeseler und Franz Greßl haben im Rahmen der Publikation „Leasing und Factoring. Attraktive Finanzierungsinstrumente im Lichte von Basel II“¹⁷ die positiven Aspekte bei der Inanspruchnahme von den alternativen Finanzierungsmethoden Leasing und Factoring herausgearbeitet.

Beim Vergleich der Auswirkungen auf Kennzahlen bei der Inanspruchnahme von Leasing- bzw. Kreditfinanzierungen, können sich bei entsprechenden Maßnahmen zweifellos einzelne Kennzahlen durch Leasingfinanzierungen begünstigt darstellen. Die Aufdeckung stiller Reserven im Wege eines Sale-and-Lease-Back-Modells, oder eine allgemeine Bilanzverkürzung durch die „off-Balance“ Darstellung bei Leasingfinanzierungen, wirken sich positiv auf Eigenkapitalquote und fiktive Schuldentilgungsdauer als zweifellos zwei der entscheidendsten Kennzahlen aus.

¹⁷ Vgl. Herbert Haeseler, Franz Greßl, Leasing und Factoring. Attraktive Finanzierungsinstrumente im Lichte von Basel II, 2007

Andere Kennzahlen wie die Cash-Flow-Quote, oder die Umsatzrentabilität können durch hohe Betriebsausgaben (Leasingaufwand anstatt Gebäudeabschreibung) aber wiederum ins Hintertreffen gelangen.

Nicht vergessen werden darf dabei, dass gerade in der Cash-Flow basierten Beurteilung von (Immobilien-)Projektfinanzierungen häufig spezielle, sehr auf ein qualitatives Objektrating fokussierte Modelle zum Einsatz kommen, und quantitative Faktoren überwiegend von LTV/LTC und DSCR/ISCR-bestimmt sind, womit die Bedeutung der nachfolgend skizzierten standardisierten Kennzahlen auf Projektebene in den Hintergrund rückt.

Sobald es um die Analyse einer konsolidierten Bilanz/ bei ausgegliederten Projektgesellschaften um das Gruppenrating geht – etwa für weitere nicht-projektbasierte Finanzierungen auf Gruppenebene oder für bestellte Haftungen aus Garantien oder Bürgschaften für Tochtergesellschaften -, werden aber wiederum durchwegs allgemeine Bilanz- bzw. Ertragskennziffern herangezogen; ebenso natürlich fernab der Projektfinanzierung, also bei der Finanzierung von Immobilien in betrieblicher Eigennutzung, - im Grunde also einer hypothekarisch abgesicherten Unternehmensfinanzierung.

Kennzahlen im Zusammenhang mit der externen Bilanzanalyse lassen sich in fünf Teilbereiche untergliedern:

Kennzahl	Berechnung	Bedeutung	Mögl. Auswirkung einer Leasingfinanzierung auf Kennzahl
Eigenkapitalquote	Verhältnis von Eigenkapital zu Gesamtkapital	■ Finanzierungsfunktion und Ausmaß der Eigenfinanzierung am gesamten Betriebsvermögen ■ Risikofunktion zur Abdeckung unerwarteter Risiken insbesondere zur Abdeckung künftiger Verluste ■ Haftungsfunktion gegenüber Gläubigern Je höher der Eigenkapitalanteil, desto besser ist iaR. die Bonität und umso geringer das Risiko, dass das Unternehmen seinen künftigen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Oftmals wird jedoch als Einwand gebracht, dass eine hohe Eigenkapitalausstattung unter sonst gleichen Bedingungen zu einer geringen Eigenkapitalrendite führt. (Es wird das Kapital unter Umständen nicht optimal eingesetzt.) Eine Eigenkapitalquote von weniger als 8% ist eines jener beiden Warnsignale, die gemäß Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) auf einen Reorganisationsbedarf hindeuten	Grundsätzlich positiv, da buchhalterisch eine Bilanzverkürzung zu verzeichnen ist. Bei der Bonitätsbeurteilung im Rahmen eines Bankenratings wird durch die fiktive Aktivierung der Zahlungsströme aus Leasingverbindlichkeiten allerdings oft der gegenteilige Effekt erzielt. Damit kann aus der durch eine Leasingfinanzierung vordergründig verbesserten Eigenkapitalquote kein Finanzierungs-/Ratingvorteil für Folgefinanzierungen abgeleitet werden!
Cash-flow-Quote	Verhältnis des korrigierten Cash Flows zur Betriebsleistung	■ Diese Kennzahl stellt die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens dar, also die Fähigkeit, sich aus seiner eigenen Geschäftstätigkeit heraus selbst zu finanzieren.	negativ, da mit Leasingfinanzierungen regelmäßig langfristig höhere fixe den Cash Flow belastende Aufwendungen

	Der korrigierte Cash-flow entspricht dem so genannten „Praktiker-Cash-flow“ und wird folgendermaßen ermittelt: Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) + Abschreibungen - Kalkulatorischer Unternehmerlohn (nur bei Einzelunternehmer und Personengesellschaften) ergibt korrigierten Cash Flow	■ Dieser Betrag steht für Investitionen, Schuldentilgungen, Ertragssteuern aber auch Gewinnentnahmen zur Verfügung	(Leasingraten) einhergehen.
Umsatzrentabilität	Verhältnis Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) zu Betriebsleistung	Diese Kennziffer drückt die Ertragskraft eines Unternehmens aus. Diese Ertragskraft bemisst sich unabhängig von der Kapitalausstattung an den ordentlichen (d.h. üblichen) Unternehmensgeschäften. Sie ist in vielen Branchen eine sehr häufig herangezogene Kennziffer. Im Mehrjahres-Vergleich zeigt diese Kennziffer die Qualität der Kostenplanung und -kontrolle an.	Negativ, der niedrigere Fremdfinanzierungsgrad führt zu einer niedrigeren Rentabilität.
Schuldentilgungsdauer	Verhältnis Fremdkapital abzüglich liquider Mittel zu korrigiertem Cash Flow aus Geschäftstätigkeit	Diese Kennziffer drückt aus, in wie vielen Jahren das Unternehmen unter Annahme einer gleich bleibenden Ertragskraft das gesamte Fremdkapital rückzuzahlen im Stande ist. Werden geringe Zeitspannen ausgewiesen, deutet das auf eine hohe Ertragskraft und/oder wenig Schulden hin.	Positiv, allerdings ist der positive Effekt bei kreditwirtschaftlicher Analyse wie oben unter „Eigenkapitalquote“ dargestellt nur von sehr eingeschränkter Bedeutung, da auch Verbindlichkeiten aus Leasingfinanzierungen wieder zugeschlagen werden.

		Eine Schuldentilgungsdauer von mehr als 15 Jahren ist das zweite der beiden Warnsignale, die gemäß Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) auf einen Reorganisationsbedarf hindeuten.	
Bankkreditquote	Verhältnis der Summe von Bankverbindlichkeiten zu Gesamtkapital	Diese Kennziffer drückt das Ausmaß der Bankverschuldung am Gesamtkapital eines Unternehmens aus. Unternehmen mit schlechter Eigenkapitalausstattung müssen zwangsläufig eine höhere Fremdkapitalquote ausweisen. Eine hohe Bankverschuldungsquote zeigt, dass das Unternehmen keine angemessene Streuung in der Finanzierungsstruktur (in der Regel bei den Gläubigern) vorgenommen hat. Die Bankverschuldungsquote gibt aber keine Auskunft über die Fristigkeit der Bankschulden oder ob und in welchem Ausmaß eine fristenkonforme Finanzierung vorliegt.	Positiv, allerdings ist der positive Effekt bei kreditwirtschaftlicher Analyse wie oben unter „Eigenkapitalquote“ dargestellt nur von sehr eingeschränkter Bedeutung, da auch Verbindlichkeiten aus Leasingfinanzierungen wieder zugeschlagen werden.
Bankkreditrückzahlungsdauer	Verhältnis der Summe der Bankverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel zu korrigiertem Cash-Flow aus Betriebstätigkeit	Diese Kennziffer gibt an, in welchem Zeitraum aus der Ertragskraft, unter der Annahme von gleich bleibenden Bedingungen, die Bankschulden getilgt werden können.	positiv

Am Ende der Vertragslaufzeit kennzeichnet Leasing ein niedriger Fremdfinanzierungsgrad, was aber bedeutet, dass wenn Rentabilität und Umschlagshäufigkeit erhöht werden sollen, sehr wohl wieder Fremdkapital in Anspruch zu nehmen ist.

IV. Abgabenrechtliche Effekte

Abschnitt 4.01 Ertragssteuer

Als Argumente für eine Leasingfinanzierung werden von Protagonisten hauptsächlich folgende genannt:

- Volle Fremdfinanzierung der gesamten Investitionskosten
- Kein Ausweis in der Bilanz des Leasingnehmers („Bilanzverkürzung“)
- Nutzungsdauerabhängige Finanzierungslaufzeit
- Gestaltungsmöglichkeit des Aufwandes über die Wahl von Teil- und Vollamortisationsmodellen
- Steuerliche Vorteile in Einkommens- und Umsatzsteuer: bei erster durch die volle steuerliche Geltendmachung des (Leasing-)Aufwands; bei zweiter können sich bei fehlender Berechtigung zum Vorsteuerabzug (va. bei der öffentliche Hand) Umsatzsteuervorteile ergeben („Kommunalleasing“)
- Serviceleistungen: mögliche Zusatzleistungen bei Immobilienleasing wären gegebenenfalls: Unterstützung bei Grundstücksbeschaffung und Objektauswahl, Projektberatung bei Gebäudeplanung und –konzeption, Grobkostenschätzung sowie Baumanagement hinsichtlich Planung, Ausschreibung und Vergabe ,sowie begleitende Baukontrolle/-monitoring in der Errichtungsphase¹⁸

Inwieweit die dabei in Aussicht gestellten steuerlichen Vorteile tatsächlich gegeben sind, ist das Ziel der nachfolgenden Betrachtung.

(a) Unterschied: Finanzierungsleasing – Operating-Leasing

Trotz der regen Leasingaktivitäten im Wirtschaftsleben, gibt es bislang keine allgemein gültige Legaldefinition des Begriffs Leasing.

¹⁸ Vgl. Verband Österr. Leasinggesellschaften, Leasing in Österreich S. 47ff

Umso mehr Aufmerksamkeit findet diese „Vertragsform sui generis“ in den Einkommensteuerrichtlinien, nachdem die Abgrenzung zu Mietverträgen oder Mietkaufmodellen, sowie bilanzielle Zurechnungsfragen hinsichtlich des Leasingobjekts nicht immer einfach zu beantworten sind.

Einkommensteuerrichtlinien, RZ 135:¹⁹

Mit "Leasing" werden Verträge bezeichnet, die von den üblichen Mietverträgen des ABGB ("Operating-Leasing") bis zu verdeckten Ratenkaufverträgen reichen. Die Abgrenzungsfrage stellt sich in erster Linie bei den Finanzierungs-Leasingverträgen. Diese ersetzen die herkömmliche Form der Investitionsfinanzierung. Die Finanzierungs-Leasingverträge sind entweder Vollamortisationsverträge (Full-Pay-Out-Leasing), dh. während der Mietdauer (= Grundmietzeit) hat der Leasingnehmer für die Investitionskosten und einen Gewinn des Leasinggebers aufzukommen, oder Teilamortisationsverträge (Non-Full-Pay-Out-Leasing oder Restwertleasing), dh. während der Grundmietzeit hat der Leasingnehmer nicht die gesamten Aufwendungen des Leasinggebers abzudecken.

Beim Sale-and-lease-back-Vertrag verkauft ein Steuerpflichtiger ein Anlagegut entweder unmittelbar nach der Anschaffung (Herstellung) oder nach Nutzung zu einem späteren Zeitpunkt und mietet es gleichzeitig vom Erwerber im Wege des Finanzierungsleasings wieder zurück.

Für die Finanzierungsleasingverträge ist weiters typisch die für beide Seiten grundsätzlich unkündbare Grundmietzeit und die Verlagerung der Gefahr des zufälligen Unterganges und der zufälligen Beschädigung des Gegenstandes auf den Leasingnehmer.

Entsprechend der Einkommensteuerrichtlinien kann also zwischen Finanzierungsleasing und Operating-Leasing unterschieden werden:

Während beim Finanzierungsleasing der Leasingnehmer entweder aufgrund der Vollamortisation der Investition während der Leasingdauer, oder aufgrund einer Risikoübernahme auch für den während der Leasingdauer nicht amortisierten Teil der Investition die wirtschaftlichen Risiken zur Gänze übernimmt, ist beim Operating-Leasing die Investition über die vereinbarte Leasingdauer nur teilweise amortisiert und das Investitionsrisiko wird vom Leasingnehmer nur in diesem Umfang getragen, womit dem Leasinggeber das restliche Investitionsrisiko verbleibt.²⁰

¹⁹ EStR 2000 GZ 06 0104/9-IV/6/00 idF GZ BMF-010203/0580-VI/6/2011 vom 14. Dezember 2011

²⁰ Vgl. Verband Österr. Leasinggesellschaften, Leasing in Österreich S. 12

Im Bereich der Immobilienleasingfinanzierung bildet Operating-Leasing die Ausnahme, da Leasinggesellschaften regelmäßig danach trachten, keinerlei über das Finanzierungsrisiko hinausgehenden (Objekt-)risiken zu übernehmen.

Auch wäre eine solche, einer Gebäudemiete viel näher als einer Finanzierungsform kommende Vertragsgestaltung, mit Kredit- und Darlehensfinanzierungen ihrem Wesensgehalt nach nicht vergleichbar und wird im Weiteren bloß auf das sogenannte „Finanzierungsleasing“ eingegangen.

Die weitere Unterscheidung erfolgt in Vollamortisationsverträge (Full-Pay-Out-Leasing), bei welchen während der Mietdauer (= Grundmietzeit) der Leasingnehmer für die Investitionskosten und den Gewinn des Leasinggebers aufzukommen hat, und Teilamortisationsverträge (Restwertleasing), bei welchen innerhalb der Grundmietzeit die Gesamtkosten des Leasinggebers nicht amortisiert werden - der kalkulierte Restwert ist hier der während der Grundmietzeit nicht amortisierte Teil der Gesamtkosten des Leasinggebers.

Für Immobilienleasing sind nur die Regelungen hinsichtlich von Teilamortisationsmodellen maßgebend, wobei hier in Restwert- und Kautionsmodelle unterschieden wird.

Der Grund dafür liegt darin, dass Grund und Boden grundsätzlich dem zivilrechtlichen Eigentümer, also dem Leasinggeber zugerechnet wird, was bedeutet, dass für diesen wertmäßigen Anteil bei der Berechnung des Leasingentgelts keine Amortisation erfolgen darf, sondern lediglich Finanzierungskosten in Ansatz gebracht werden können. Andernfalls wäre die Zurechnung des Leasingobjekts zum Leasinggeber nicht mehr gewährleistet.

(b) Buchungs-/ Bilanztechnische Behandlung der Finanzierungsobjekte

Kernpunkt der steuerlichen Betrachtung bei Leasing ist also die Frage, wem das Leasingobjekt zugerechnet wird. Nur wenn der Leasinggeber als wirtschaftlicher Eigentümer im Sinne des § 31 Abs. 1 BAO zu qualifizieren ist, können die üblicherweise von dieser Finanzierungsvariante gewünschten steuerlichen Wirkungen (Aktivierung und Abschreibung des Wirtschaftsguts in der Steuerbilanz des Leasinggebers) erzielt werden.²¹

Für die bei Immobilienleasingfinanzierungen relevanten Teilamortisationsmodelle in der Ausgestaltung als Restwertmodell oder Kautionsmodell sind damit vornehmlich die im Folgenden in den Einkommenssteuerrichtlinien definierten Parameter maßgebend, die aus einer Reihe oberstgerichtlicher Erkenntnisse abgeleitet sind.²²

Eine Übersicht der Zurechnungskriterien für die Aktivierung und Abschreibung des Wirtschaftsguts beim Leasinggeber bei Immobilienteilamortisationsverträgen lässt sich folgendermaßen darstellen:²³

²¹ Vgl. Verband österreichischer Leasinggesellschaften, Leasing in Österreich, S. 30

²² VwGH 17.10.1989, 88/14/0189; VwGH 21.10.1993, 92/15/0085; VwGH 28.5.2002, 99/14/0109

²³ Vgl. EStR 2000 GZ 06 0104/9-IV/6/00 idF GZ BMF-010203/0580-VI/6/2011 vom 14. Dezember 2011, RZ 137, 141

- Grundmietzeit und betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer stimmen nicht annähernd überein (siehe Rz 137). (max. 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer).
- Der Leasingnehmer hat nicht sowohl das Risiko der Wertminderung als auch die Chance der Wertsteigerung; dies kann ua. angenommen werden, wenn bei Veräußerung des Leasinggegenstandes der Leasingnehmer einerseits für die Differenz zwischen Restwert und niedrigerem Veräußerungserlös aufzukommen hat und andererseits mehr als 75% des den Restwert übersteigenden Teiles des Veräußerungserlöses erhält. Sollen das Risiko der Wertminderung und die Chance der Wertsteigerung zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer gleehteilig verteilt werden, kommt es bei ab dem 1.1.2011 abgeschlossenen Leasingverträgen nur dann zu keiner Zurechnungsänderung zum Leasingnehmer, wenn der Leasinggeber mindestens 25% der Differenz zwischen Restwert und niedrigerem Veräußerungserlös trägt und andererseits mindestens 25% des den Restwert übersteigenden Teiles des Veräußerungserlöses erhält (siehe Rz 141).
- Das Leasinggut ist jedenfalls dem Leasingnehmer zuzurechnen, wenn er während der Grundmietzeit - neben den laufenden Leasingraten - zusätzliche Leistungen von insgesamt mehr als 50% der Herstellungskosten (ohne USt) erbringt. Zu den zusätzlichen Leistungen zählen Mietvorauszahlungen bis zu 30% der Herstellungskosten, Kauttionen (Einmalkauttion oder laufende Kauttionszahlungen), Darlehen sowie andere Zahlungen in welcher Bezeichnung auch immer. Zu den zusätzlichen Leistungen gehört weiters eine von einem Bundesland an die Gemeinde gewährte und von dieser als Leasingnehmer an den Leasinggeber weitergegebene Subvention (vgl. VwGH 17.8.94, 91/15/0083). Gleiches gilt in Fällen, in denen die dem Leasingnehmer gewährte Subvention vom Subventionsgeber direkt an den Leasinggeber geleistet wird. Hat der Leasinggeber Anspruch auf steuerfreie Subventionen, sind die gekürzten Herstellungskosten maßgebend. (siehe Rz 146).
- Für Vertragsabschlüsse bis 30.4.2007: Im Falle einer Kaufoption des Leasingnehmers zum Restwert, darf dieser nicht erheblich niedriger sein als der voraussichtliche Verkehrswert (siehe Rz 3225).
- Für Vertragsabschlüsse ab 1.5.2007: Im Falle einer Kaufoption des Leasingnehmers zum Restwert, darf dieser nicht niedriger sein als der voraussichtliche Verkehrswert (siehe Rz 3225) (siehe Rz 141).
- Es liegt kein Spezialleasing vor (siehe Rz 144).
- Es liegt kein Vollamortisationsvertrag vor (siehe Rz 144).
- Die vertragliche Nutzungsvereinbarung über Grund und Boden ist erheblich länger als die Grundmietzeit des Teilamortisationsvertrages (im Falle des Vollamortisationsvertrages ist das Gebäude dem Leasingnehmer zuzurechnen) (siehe Rz 144).
- Der Leasinggeber ist zivilrechtlich in der Lage, das Gebäude nach Ablauf der Mietdauer gegebenenfalls ohne weiteres an eine vom Leasingnehmer verschiedene Person zu vermieten oder zu verkaufen (siehe Rz 144).

Soweit die Zurechnungskriterien im Rahmen des Leasingvertrages erfüllt werden, erfolgt die Bilanzierung des Finanzierungsobjekts beim Leasinggeber mit folgenden Konsequenzen:

Der Leasingnehmer bilanziert weder das Finanzierungsobjekt im Anlagevermögen, noch eine gegenüberstehende Verbindlichkeit, sondern verbucht lediglich die Leasingentgelte in voller Höhe als Aufwand bei regelmäßig gleichbleibenden Raten.

Bei einer vergleichend gegenübergestellten Kreditfinanzierung wird das Finanzierungsobjekt im Anlagevermögen des Kreditnehmers bilanziert. Die Kreditraten werden dabei in nicht aufwandswirksame Kapitaltilgung und Zinsen aufgeteilt, wobei i.a. wiederum von einem degressiven Zinsaufwand auszugehen ist, soweit nicht Finanzierungsösungen wie Kletterdarlehen oder lineare Zinsdarlehen vereinbart werden. Darüber hinaus stellt die laufende Absetzung für Abnutzung (AfA) einen Aufwandsposten für den Kreditnehmer dar.

(c) Absetzung für Abnutzung (AfA)

Die Höhe der laufenden Absetzung für Abnutzung ist für Immobilien in § 8 Einkommensteuergesetz (EStG) definiert und hat, soweit nicht gutachterlich eine andere betriebliche Nutzungsdauer belegt ist, grundsätzlich nach diesen Prozentsätzen zu erfolgen:

Sonderformen der Absetzung für Abnutzung

§ 8. (1) Von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Gebäude beträgt die Absetzung für Abnutzung ohne Nachweis der Nutzungsdauer

- bis zu 3%, soweit diese unmittelbar der Betriebsausübung eines Land- und Forstwirtschafters oder Gewerbetreibenden dienen und bis zu 2,5% oder 2%, soweit diese den in der Folge genannten Zwecken dienen; dient ein Gebäude zu mindestens 80% unmittelbar der Betriebsausübung, dann beträgt die Absetzung für Abnutzung für das ganze Gebäude bis zu 3% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten
- bis zu 2,5%, soweit diese unmittelbar dem Betrieb des Bank- und Versicherungswesens sowie unmittelbar dem Betrieb ähnlicher Dienstleistungen (z.B. der Kreditvermittlung) dienen; dient ein solches Gebäude zu mindestens 80% dem Kundenverkehr, dann beträgt die Absetzung für Abnutzung für das ganze Gebäude bis zu 3% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten
- bis zu 2%, soweit diese anderen betrieblichen Zwecken dienen.

(d) Vergleich einer Leasingfinanzierung zum Annuitätendarlehen im Hinblick auf die laufende Ertragssteuerbelastung/ Möglichkeit zur Geltendmachung laufender Aufwendungen.

Im Folgenden soll untersucht werden, welchen Einfluss die Gestaltung einer Immobilienfinanzierung als Kredit oder Leasingengagement, auf die laufende Ertragssteuerbelastung durch die Geltendmachung der Finanzierungskosten als laufender Aufwand nimmt. Insbesondere soll analysiert werden, ob tatsächlich durch die Möglichkeit der Geltendmachung der vollen Leasingrate gegenüber dem Kredit, wo bloß der laufende Zinsaufwand, nicht aber Zahlungen auf das Kapital ertragssteuermindernde Positionen darstellen für die Finanzierungsvariante „Leasing“ eine steuerliche Begünstigung besteht.

Zu berücksichtigen ist bei dieser Gegenüberstellung auch das zweite ertragsteuerliche Unterscheidungsmerkmal von Leasing zu Kredit: Während bei Leasingfinanzierungen die laufende Abschreibung nur der Leasinggeber verbuchen kann, stellt beim Kredit die Absetzung für Abnutzung der bilanziell aktivierten Immobilie - nebst dem laufenden Zinsaufwand - eine weitere Aufwandsposition dar.

Zur schematischen Darstellung der Vergleichsrechnung wird die Finanzierung eines Bürogebäudes mit nachfolgenden Finanzierungsparametern herangezogen, wobei für Leasing und Kredit exakt dieselben Werte hinsichtlich Finanzierungsvolumen, Eigenkapital, Laufzeit und damit auch annuitätischer Ratenbelastung angenommen werden:

Investition- und Finanzierungsparameter Büroobjekt	
	€
Grundkaufpreis	5.000.000,00
Grunderwerbsteuer (3,5%)	€ 175.000,00
Eintragungsgebühr (1,1%)	€ 55.000,00
Nebenkosten	€ 50.000,00
Grundanteil	5.280.000,00
Bau- und Baunebenkosten	24.720.000,00
Gesamtinvestitionskosten	30.000.000,00
Laufzeit/ Grundvertragsdauer (Jahre)	15
AfA in % (p.A.)	2,00%
AfA (p.A.)	€ 494.400,00
kumulierte AfA während Grundvertragsdauer:	€ 7.416.000,00
Restwert (nicht abgeschriebener Bauanteil zuzüglich Grundanteil):	€ 22.584.000,00
Eigenleistungen/ Leasingentgeltvorauszahlung (in %)	20,00%
Eigenleistungen/ Leasingentgeltvorauszahlung	€ 6.000.000,00
Finanzierungsvolumen	€ 24.000.000,00
Euribor 3M (variabel)	1,11%
Aufschlag	5,39%
Gesamtzinssatz/ Kalkulationszinssatz	6,50%
Leasing/ Kreditrate (p.A. nachschüssig)	€ 1.618.555,54

Um kalkulatorische Verzerrungen bei der Vergleichsrechnung zu vermeiden und i.S. einer übersichtlicheren Darstellung, wird die Kalkulation des Leasingentgelts sowie der (Kredit-)Annuität dabei einheitlich p.A. und nachschüssig vorgenommen. Wenngleich sonst monatliche oder quartalsweise Ratenzahlungen üblich sind, und die Fälligkeit von Leasingraten im Unterschied zu Kreditraten regelmäßig vorschüssig berechnet wird, lässt sich der laufende, jährlich steuerwirksame Aufwand so transparenter darstellen:

Bei der Gegenüberstellung einer Leasing- zu einer annuitätischen Kreditfinanzierung unter Annahme exakt derselben Ratenhöhe/ Tilgungskurve zeigt sich, dass der kumulierte Aufwand aus laufendem Zinsaufwand und Absetzung für Abnutzung die laufend absetzbare Leasingrate erheblich und über den gesamten Finanzierungszeitraum übersteigt:

Jahr	LEASING	KREDIT					
	Leasingrate	Kreditrate	Zinsen	Tilgung	Restkapital	AfA	Gesamtaufwand (Zinsen zzgl. AfA)
1	1.618.556	1.618.556	1.560.000	58.556	23.941.444	494.400	2.054.400
2	1.618.556	1.618.556	1.556.194	62.362	23.879.083	494.400	2.050.594
3	1.618.556	1.618.556	1.552.140	66.415	23.812.668	494.400	2.046.540
4	1.618.556	1.618.556	1.547.823	70.732	23.741.936	494.400	2.042.223
5	1.618.556	1.618.556	1.543.226	75.330	23.666.606	494.400	2.037.626
6	1.618.556	1.618.556	1.538.329	80.226	23.586.380	494.400	2.032.729
7	1.618.556	1.618.556	1.533.115	85.441	23.500.939	494.400	2.027.515
8	1.618.556	1.618.556	1.527.561	90.995	23.409.944	494.400	2.021.961
9	1.618.556	1.618.556	1.521.646	96.909	23.313.035	494.400	2.016.046
10	1.618.556	1.618.556	1.515.347	103.208	23.209.827	494.400	2.009.747
11	1.618.556	1.618.556	1.508.639	109.917	23.099.910	494.400	2.003.039
12	1.618.556	1.618.556	1.501.494	117.061	22.982.849	494.400	1.995.894
13	1.618.556	1.618.556	1.493.885	124.670	22.858.178	494.400	1.988.285
14	1.618.556	1.618.556	1.485.782	132.774	22.725.404	494.400	1.980.182
15	1.618.556	1.618.556	1.477.151	141.404	22.584.000	494.400	1.971.551
Gesamt	24.278.333	24.278.333	22.862.333	1.416.000		7.416.000	30.278.333

Abb. 5: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands von Leasing und Kredit bei gleicher Ratenbelastung, eigene Darstellung

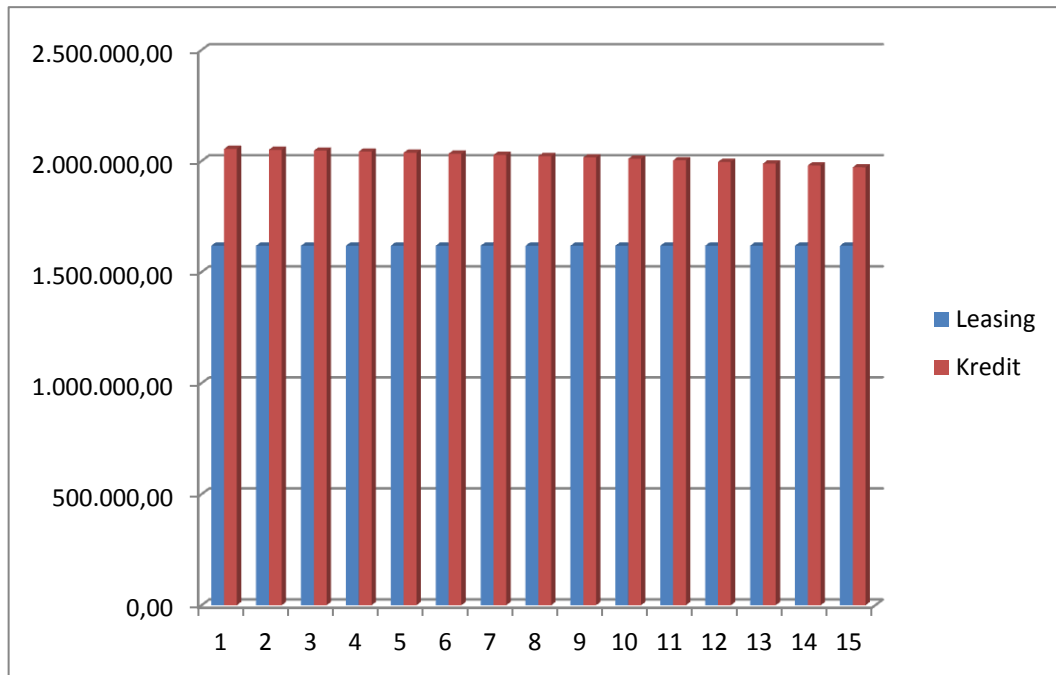


Abb. 6: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands von Leasing und Kredit bei gleicher Ratenbelastung, eigene Darstellung

Bei obigem Beispiel wurde für die Finanzierung exakt dieselbe Fremdkapitalquote sowie Laufzeit und Ratenbelastung unterstellt. Häufig können bei Leasingfinanzierungen etwas flachere Tilgungsstrukturen in Ansatz gebracht werden. Bei der nachfolgenden kalkulatorischen Gegenüberstellung wird zur annuitätischen Berechnung der Leasingrate wie auch zuvor eine Laufzeit von 15 Jahren, sowie ein kalkulatorischer Restwert von EUR 22.584.000,-- (75% der ursprünglichen Anschaffungskosten) angenommen. Der kalkulatorische Restwert der auch den künftigen Wert der Immobilie widerspiegeln sollte, ermittelt sich aus der Differenz der Gesamtinvestitionskosten zur über die Laufzeit kumulierten Abschreibung des Leasingobjekts.

Im Unterschied dazu wird für die Kalkulation der Annuität für die Kreditraten unterstellt, dass eine vollständige Tilgung innerhalb des Finanzierungszeitraums von 15 Jahren erfolgt, also keinerlei Restkapital am Laufzeitende aushaftet. Errechnet man demgegenüber eine (fiktive) Vollamortisation auf Basis der angesetzten Leasingrate, würde eine vollständige Kapitaltilgung erst im Jahr 53 eintreten, womit eine Verkürzung des Amortisationszeitraums um ca. 38 Jahre zwischen den beiden Tilgungskurven unterstellt wird:

Jahr	LEASING	KREDIT					
	Leasingrate	Kreditrate	Zinsen	Tilgung	Rest	AfA	Gesamtaufwand (Zinsen zzgl. AfA)
1	1.618.556	2.552.467	1.560.000	992.467	23.007.533	494.400	2.054.400
2	1.618.556	2.552.467	1.495.490	1.056.977	21.950.556	494.400	1.989.890
3	1.618.556	2.552.467	1.426.786	1.125.681	20.824.875	494.400	1.921.186
4	1.618.556	2.552.467	1.353.617	1.198.850	19.626.026	494.400	1.848.017
5	1.618.556	2.552.467	1.275.692	1.276.775	18.349.250	494.400	1.770.092
6	1.618.556	2.552.467	1.192.701	1.359.766	16.989.485	494.400	1.687.101
7	1.618.556	2.552.467	1.104.317	1.448.150	15.541.335	494.400	1.598.717
8	1.618.556	2.552.467	1.010.187	1.542.280	13.999.055	494.400	1.504.587
9	1.618.556	2.552.467	909.939	1.642.528	12.356.526	494.400	1.404.339
10	1.618.556	2.552.467	803.174	1.749.293	10.607.234	494.400	1.297.574
11	1.618.556	2.552.467	689.470	1.862.997	8.744.237	494.400	1.183.870
12	1.618.556	2.552.467	568.375	1.984.091	6.760.146	494.400	1.062.775
13	1.618.556	2.552.467	439.409	2.113.057	4.647.088	494.400	933.809
14	1.618.556	2.552.467	302.061	2.250.406	2.396.682	494.400	796.461
15	1.618.556	2.552.467	155.784	2.396.682	0	494.400	650.184
Gesamt	24.278.333	38.287.002	14.287.002	24.000.000		7.416.000	21.703.002

Abb. 7: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands bei einer im Verhältnis zu Leasing massiv erhöhen Kredittilgung, eigene Darstellung

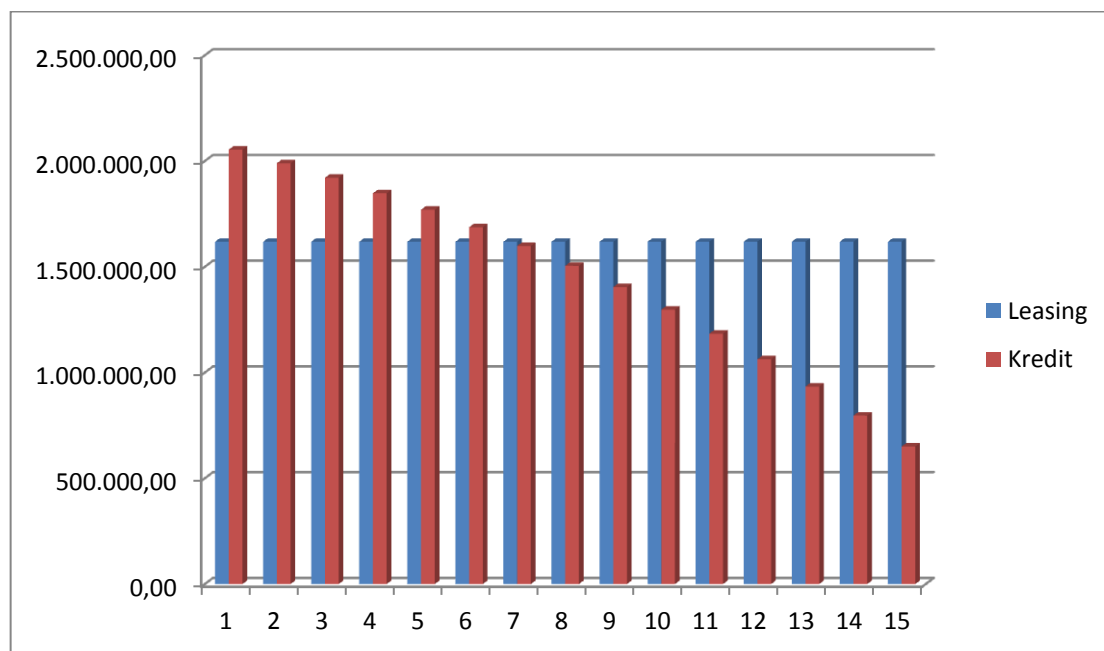


Abb. 8: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands bei einer im Verhältnis zu Leasing massiv erhöhen Kredittilgung, eigene Darstellung

Es zeigt sich, dass selbst wenn dem Umstand etwas flacherer Tilgungsstrukturen bei Leasingfinanzierungen durch eine massive Verkürzung des Amortisierungszeitraums, was hier zur kalkulatorischen Illustration weit überzeichnet angenommen wurde, Rechnung getragen wird, bei Leasing der kumulierte laufende Aufwand aus der Summe der Leasingentgelte, jenen aus dem Kredit nur geringfügig übersteigt.

Bei barwertmäßiger Betrachtung kommt man durch den degressiven Verlauf des Zinsaufwands, der bei Vertragsbeginn den Aufwand aus der Leasingfinanzierung noch deutlich übersteigt zum Schluss, dass bei Kreditfinanzierungen ein Steuerstundungseffekt – entsprechende Einnahmen vorausgesetzt – jedenfalls höher ausfällt.

Diesem Ergebnis folgend, kann auch im Lichte von Aussteuerungsgedanken und der Möglichkeit der Verschiebung von Aufwandsposten in die Zukunft durch innovative, kreditbasierte Finanzierungslösungen wie dem linearen Zinsdarlehen, bei welchem durch einen ansteigenden Zinssatz die Zinsbelastung über sämtliche Perioden gleich gehalten wird und somit ein ähnlicher Effekt wie bei Leasing erzielt wird, bis hin zu Kletterdarlehen wo anfängliche Zinsen nicht getilgt, sondern dem Kapital zugeschlagen werden und erst später mit einsetzender Tilgung ein degressiver Zinsverlauf gegeben ist, festgehalten werden, dass Kredite grundsätzlich die flexiblere und einer Abgabenoptimierung entgegenkommendere Finanzierungslösung darstellen.

Ebenfalls wird hier transparent, dass die in diesem Beispiel für die Kreditfinanzierung erheblich verkürzt angenommene Amortisationsdauer die Liquidität massiv belastet. Durch die Erhöhung der Kreditratenbelastung im Ausmaß von 58% gegenüber den Leasingraten, kann das daraus resultierende Liquiditätsdefizit von ca. EUR 14.000.000,-- aus dem Vergleich der kumulierten Leasing- und Kreditraten auch nicht mehr durch die Geltendmachung von Zinsaufwand und AfA mitigiert werden.

Vice Versa bedeutet dies, dass eine schnellere Amortisation - kürzer als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer - zur Liquiditätserhaltung oder sogar – freisetzung gegen Laufzeitende beiträgt, während mittels Leasing bei ausgereizten Amortisationszeiträumen lediglich zu Finanzierungsbeginn eine liquiditätsschonende Wirkung zu erzielen ist.

Abschnitt 4.02 **Umsatzsteuer**

Im Bereich der Umsatzsteuer ergeben sich im unternehmerischen Bereich kaum unterschiedliche Effekte.

Erhebliche praktische Relevanz hat aber die fehlende Berechtigung zum Vorsteuerabzug bei der öffentlichen Hand: wären Gebietskörperschaften (Bund, Länder, Gemeinden) bei der Errichtung oder Anschaffung von Schulen, Verwaltungsgebäuden oder sonstigen Infrastrukturobjekten also nicht vorsteuerabzugsberechtigt, und müssten Investitionskosten zuzüglich der Umsatzsteuer in Höhe von 20% bezahlen, können im Falle abgeschlossener „Kommunalleasingverträge“ Leasinggesellschaften sehr wohl Vorsteuer geltend machen. Zwar wird über die spätere Verrechnung des Leasingentgelts auch hier die 20%ige Umsatzsteuer wieder zugeschlagen, doch ergibt sich für Leasingnehmer dadurch ein nicht unbeträchtlicher Steuerstundungseffekt im Ausmaß von 20% der „umsatzsteuerbaren“ Gesamtinvestitionskosten (i.a.R. des Gebäudeanteils).

Beim Immobilienleasing zu Wohnzwecken käme sogar bloß der begünstigte Steuersatz von 10% zum Tragen. Wie im Exkurs zu Wohnbaufinanzierungen/ Immobilienleasing bei Wohnobjekten erläutert, ist diese Objektklasse für Immobilienleasing kaum relevant.

Gemäß § 6 Abs. 2 UStG besteht bei der Vermietung oder Verpachtung von Grundstücken eine sogenannte „unechte Umsatzsteuerbefreiung“. Demnach könnte die Verrechnung des Leasingentgelts ohne Umsatzsteuer erfolgen, allerdings mit der Konsequenz dass auch die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs (für Leasinggesellschaften) entfällt und wird daher regelmäßig auf Regelbesteuerung optiert.

Nach einer (umsatzsteuerlichen) Behaltefrist von 10 Jahren kann aber beim Verkauf der Immobilie ohne Rückverrechnung der geltend gemachten Vorsteuer die „grundsätzliche Umsatzsteuerbefreiung in Anspruch genommen werden.

Im Falle eines Verkaufs des Leasingobjekts vor Ende der zehnjährigen Behaltefrist und ohne Verrechnung von Umsatzsteuer, erfolgt eine Korrektur der Umsatzsteuer gemäß § 12 Abs: 10 UStG, im Ausmaß von 1/10 der beanspruchten Vorsteuer für jedes Jahr vor Ende der Behaltefrist, die entsprechend zurückzuerstatten ist.

Diese umsatzsteuerlichen Begünstigungen haben „Kommunalleasing“ zu einer verbreiteten Finanzierungsform avancieren lassen, und nehmen Gebietskörperschaften als „öffentliche Auftraggeber“ im Sinne des Vergaberechts deshalb oft auch öffentliche Vergabeverfahren für die Finanzierung über Immobilienleasing in Kauf, wohingegen Kreditfinanzierungen von Vergabeverfahren weitestgehend ausgenommen bleiben. Mit in Kraft treten des „Stabilitätsgesetzes 2012“ wird diese Begünstigung aller Voraussicht nach der Vergangenheit angehören.

Abschnitt 4.03 **Grunderwerbsteuer**

In Österreich unterliegt gemäß Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) der Erwerb von Liegenschaften, Liegenschaftsteilen, Baurechten aber auch Superädifikaten der Grunderwerbsteuer, die mit wenigen - im kommerziellen Immobiliengeschäft nicht relevanten Ausnahmen - 3,5% des Kaufpreises (einschließlich allfälliger vom Käufer übernommenen sonstigen Leistungen) beträgt.²⁴

Über Erwerbsvorgänge, ist bis zum 15. Tag des auf den Kalendermonat, in dem die Steuerschuld entstanden ist, zweitfolgenden Monats beim Finanzamt eine Abgabenerklärung vorzulegen. In der Praxis entfällt diese Verpflichtung weitestgehend dadurch, dass ohnehin mittlerweile fast ausnahmslos gemäß § 11 GrEStG eine Selbstberechnung der Steuer durch befugte Parteienvertreter (Rechtsanwälte und Notare) erfolgt und diese die Steuerlast als Bevollmächtigte abführen und im elektronischen Rechtsverkehr auch für die bücherliche Durchführung der Immobilientransaktion Sorge tragen.

²⁴ Vgl. § 7 GrEStG

Wenngleich im Vergleich mit Deutschland oder vielen andern europäischen Ländern noch eher niedrig angesetzt, schlägt sich die Grunderwerbsteuer beim Immobilienerwerb mit 3,5% auch in Österreich als spürbarer Kostenfaktor zu Buche. Der Umstand, dass sie bei Immobilienleasingfinanzierungen mehrfach zum Tragen kommen könnte, ist bei der Wahl einer im Hinblick auf die Abgabenbelastung optimierten Finanzierung nicht außer Acht zu lassen:

Anknüpfungspunkt für die Frage der Entstehung von Grunderwerbsteuer ist der zivilrechtliche Erwerbsvorgang, welcher für die nachfolgende Gebrauchsüberlassung der Leasinggesellschaft an den Leasingnehmer bei Leasingvertragsbeginn zunächst vom Leasinggeber vorzunehmen ist.

Wenngleich der Leasingnehmer frei das von ihm gewünschte Objekt bestimmt, muss dennoch der Leasinggeber zunächst Eigentum an diesem Objekt erwerben.

Soweit es sich also um eine Ankauffinanzierung handelt, kauft der Leasinggeber eine Liegenschaft und bezahlt die Grunderwerbsteuer in Abhängigkeit der Kaufpreishöhe. Ist der Grundanteil an einer Immobilienentwicklung eher gering und wird bloß unbebauter Grund erworben, damit der Leasinggeber als Bauherr ein Gebäude errichtet, welches in weiterer Folge im Rahmen des Immobilienleasingvertrags an den Leasingnehmer verleast wird, fällt die Abgabenbelastung in der Gesamtbetrachtung noch vergleichsweise wenig ins Gewicht.

Nichtsdestotrotz werden sämtliche Kosten des Leasinggebers aus dem Erwerb des Grundstücks und der Errichtung der Immobilie der Kalkulationsbasis (Gesamtinvestitionskosten) für die Berechnung des Leasingentgelts über die Nutzungsdauer zugeschlagen, also auch die Grunderwerbsteuer aus dem Erwerb der Liegenschaft.

Bei Vertragsende - also nach Ablauf der zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer vereinbarten Nutzungsdauer - kauft der Leasingnehmer die finanzierte Immobilie zumeist an. Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer ist hierbei wiederum der Kaufpreis, welcher sich nach dem kalkulatorischen Restwert der Liegenschaft richtet.²⁵

²⁵ Vgl. Rainer Kuhnle, Alexandra Kuhnle Schaden, Leasing, S.251

Ist die erstmalige Grunderwerbsteuerbelastung bei der Akquisition der gewünschten Immobilie unvermeidlich, stellt der Umstand, dass am Ende der Vertragslaufzeit bei Immobilienfinanzierungen via Leasingmodellen ein weiterer GrESt-auslösender Erwerbsvorgang zum Erwerb der Immobilie stattfindet, eine Mehrbelastung dieser Finanzierungsvariante dar.

Exkus: Asset- und Share Deal im Lichte der Grunderwerbsteuer?

Immobilienakquisitionen können entweder als sogenannter „Asset Deal“ oder „Share Deal“ erfolgen. Unterscheidungskriterium ist hierbei ob auf Objektebene die Immobilie selbst angekauft wird (Asset Deal) oder aber Geschäftsanteile einer die Immobilie haltenden Gesellschaft („Share Deal“).

§ 1 GrEStG sieht in Abs. 1 und Abs. 3 für beide Varianten die Grunderwerbsteuerpflicht vor:

Erwerbsvorgänge

§ 1. (1) Der Grunderwerbsteuer unterliegen die folgenden Rechtsvorgänge, soweit sie sich auf inländische Grundstücke beziehen:

1. ein Kaufvertrag oder ein anderes Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übereignung begründet,
2. der Erwerb des Eigentums, wenn kein den Anspruch auf Übereignung begründendes Rechtsgeschäft vorausgegangen ist,
3. ein Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Abtretung eines Übereignungsanspruches begründet,
4. ein Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Abtretung der Rechte aus einem Kaufanbot begründet. Dem Kaufanbot steht ein Anbot zum Abschluß eines anderen Vertrages gleich, kraft dessen die Übereignung verlangt werden kann,
5. der Erwerb eines der in den Z 3 und 4 bezeichneten Rechte, wenn kein Rechtsgeschäft vorausgegangen ist, das den Anspruch auf Erwerb der Rechte begründet.

(2) Der Grunderwerbsteuer unterliegen auch Rechtsvorgänge, die es ohne Begründung eines Anspruches auf Übereignung einem anderen rechtlich oder wirtschaftlich ermöglichen, ein inländisches Grundstück auf eigene Rechnung zu verwerten.

(3) Gehört zum Vermögen einer Gesellschaft ein inländisches Grundstück, so unterliegen der Steuer außerdem:

1. ein Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übertragung eines oder mehrerer Anteile der Gesellschaft begründet, wenn durch die Übertragung alle Anteile der Gesellschaft in der Hand des Erwerbers allein oder in der Hand von Unternehmen im Sinne des § 2 Abs. 2 des Umsatzsteuergesetzes (herrschende und abhängige Unternehmen) vereinigt werden würden,
2. die Vereinigung aller Anteile der Gesellschaft, wenn kein schuldrechtliches Geschäft im Sinne der Z 1 vorausgegangen ist,

3. ein Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übertragung aller Anteile der Gesellschaft begründet,
4. der Erwerb aller Anteile der Gesellschaft, wenn kein schuldrechtliches Geschäft im Sinne der Z 3 vorausgegangen ist.

(4) Ein im Abs. 1 bezeichneter Rechtsvorgang unterliegt der Steuer auch dann, wenn ihm einer der in den Abs. 2 und 3 bezeichneten Rechtsvorgänge vorausgegangen ist. Ein im Abs. 2 bezeichneter Rechtsvorgang unterliegt der Steuer auch dann, wenn ihm einer der im Abs. 1 bezeichneten Rechtsvorgänge vorausgegangen ist. Die Steuer wird jedoch nur insoweit erhoben, als beim späteren Rechtsvorgang eine Gegenleistung vereinbart wird, deren Wert den Betrag übersteigt, von dem beim vorausgegangenen Rechtsvorgang die Steuer berechnet worden ist.

Gängige Praxis zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer ist die Aufteilung des Eigentums an den Geschäftsanteilen der Besitzgesellschaft auf eine weitere Gesellschaft als Zwerganteilseigner, welche diesen Zwerganteil regelmäßig treuhändig verwaltet.

Entgegen der bisherigen Praxis entschied jedoch der Unabhängige Finanzsenat (UFS) mit 25.06.2010 (RV/0226-I/09), dass in einem solchen Fall ein Missbrauch von Formen und Gestaltungsmöglichkeiten des bürgerlichen Rechts vorliege. Der Abschluss einer Treuhandvereinbarung sei im vorliegenden Anlassfall ungewöhnlich und nur mit der Vermeidung der Grunderwerbsteuer erklärbar.

Der Verwaltungsgerichtshof bestätigte mit Erkenntnis vom 5.04.2011 (GZ 2010/16/0168), die Entscheidung des UFS im vorliegenden Anlassfall, womit obwohl „bloß“ die Übertragung von 99% der Anteile an der die Immobilie haltenden Gesellschaft erfolgte, Grunderwerbsteuer festgesetzt wurde. In diesem Anlassfall agierte allerdings der Verkäufer zugleich als Treuhänder für den Erwerber. Mit der Übertragung von 99% der Anteile an der Gesellschaft an den Erwerber schloss der Verkäufer hinsichtlich des verbleibenden 1%-Anteils auch noch eine Treuhandvereinbarung ab, wonach er diesen Anteil zukünftig nur mehr treuhändig für den Erwerber halten werde, womit das Konstrukt überstrapaziert wurde.

Im Ergebnis ist daher der Rechtsansicht von UFS und VwGH zu folgen, wonach das wirtschaftliche Eigentum an allen Geschäftsanteilen auf den Erwerber übergegangen ist und das vorliegende Treuhandverhältnis somit nur der Vermeidung der Grunderwerbsteuer diene und daher Rechtsmissbrauch darstellt.

Trotz dieser erstmaligen Absage an Zwerganteilsstrukturen ist wohl eher nicht davon auszugehen, dass diese Entscheidung aufgrund des aus Sicht des Grunderwerbsteuerpflichtigen besonders unglücklich gelagerten Sachverhalts auch auf die sonst gängigen, weniger transparenten Konstruktionen Anwendung findet. Gänzliche Rechtssicherheit kann in diesem Bereich aber nicht erwartet werden.

Nebst der Grunderwerbsteuerthematik gilt es bei der Strukturierungsentscheidung ob Asset- oder Share-Deal auch ertragssteuerliche Aspekte zu berücksichtigen: während beim Asset-Deal die angeschaffte Immobilien im Ausmaß der Anschaffungskosten in der Bilanz „aktiviert“ wird, wonach sich auch künftige Abschreibungen (AfA) bemessen, bleiben beim Share-Deal die ursprünglichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten auf Ebene der die Immobilie haltenden Projektgesellschaft unverändert. Der Anteil des Kaufpreises, der über dem in der erworbenen Projektgesellschaft aktivierten Buchwert der Immobilie hinausgeht, lässt sich steuerlich nicht geltend machen. Erhöhen sich in weiterer Folge auf Ebene der Projektgesellschaft die stillen Reserven in Form eines neuerlichen (außerbücherlichen) Wertzuwachses der Immobilie droht eine entsprechend erhöhte Steuerbelastung bei einem allfälligen Verkauf auf Asset-Ebene.

Soll für die Immobilienakquisition Fremdkapital in Form eines Kredits in Anspruch genommen werden, bergen in Österreich auch Eigenkapitalerhaltungsvorschriften für Kapitalgesellschaften Restriktionen: soweit zur Deckung des Anteilskaufpreises auch auf Ebene der erwerbenden Gesellschaft Kreditlinien aufgenommen werden müssen, ist deren Besicherung durch Vermögenswerte der anzukaufenden Zielgesellschaft, also vor allem durch die darin befindliche Immobilie nur sehr eingeschränkt möglich, womit Banken in Ermangelung alternativer Sicherheiten eine Finanzierung auf Objektebene mit entsprechender pfandrechtlicher Besicherung den Vorzug geben.²⁶

²⁶ Vgl. § 52 AktG und § 82 Abs. 1 GmbHG sowie OGH 25.6.1996, 4 Ob 2078/96h, SZ 69/149

Gemäß § 1 GebG unterliegen den Gebühren iSd Gebührengesetzes 1957 Schriften und Amtshandlungen nach Maßgabe der Bestimmungen im II. Abschnitt, sowie Rechtsgeschäfte nach Maßgabe der Bestimmungen im III. Abschnitt.

Nachdem also grundsätzlich Schriften oder Urkunden einer entsprechenden Gebühr unterliegen und nicht das zugrundeliegende Rechtsgeschäft per se, konnte sich bis zum Erkenntnis des Verfassungsgerichtshofs (VfGH) am 26.02.2009 (G158/08) die Gebührenlast durch § 25 GebG sogar noch vervielfachen: Nach dem aufgrund dieses Erkenntnisses zwischenzeitig aufgehobenen § 25 GebG, löste bei Errichtung mehrerer Urkunden (wenn nicht die Ausnahmen nach den Abs4 bis Abs6 eingreifen) die Versäumung der Vorlagefrist unabhängig vom Verschulden, somit auch bei Irrtum oder Unmöglichkeit der rechtzeitigen Vorlage, die mehrfache Gebühr aus, und zwar selbst dann, wenn unstrittig ist oder nachgewiesen wird, dass die Gebühr für das Rechtsgeschäft bereits (einmal) entrichtet wurde. Für diese Rechtsfolge kann der Gerichtshof vor allem vor dem Hintergrund der rechtlichen und tatsächlichen Entwicklung des (internationalen) Wirtschaftsverkehrs in den letzten Jahrzehnten keine sachliche Rechtfertigung (mehr) erkennen.²⁷ Wenngleich sowohl Banken als auch Finanzinstitute (Leasinggesellschaften) zur Selbstberechnung der Gebühr verpflichtet sind, und demnach das Risiko eines Gestionsfehlers gering war, ist die Aufhebung dieser Bestimmung jedenfalls zu begrüßen.²⁸

Nichtsdestotrotz nimmt die Gebührenlast nach wie vor eine Größenordnung ein, die bei der Vertragsauswahl und –gestaltung eine Optimierung nahelegt.

(a) Kreditvertragsgebühr:

Jahrzehntelang war sie von Vertretern von Banken respektive dem gesamten Finanzsektor ins Visier genommen worden und deren Abschaffung verlangt worden – mit 1.1.2011 sollte es nun soweit sein: das österreichische Unikum, die „Kreditvertragsgebühr“ gehört seit dem Budgetbegleitgesetz 2011 der Geschichte an.

²⁷ VfGH, am 26.02.2009 (G158/08)

²⁸ Vgl. § 33 TP 5 Abs. 5

Bis 31.12.2010 haben sowohl Darlehens- als auch Kreditverträge einer entsprechenden Gebühr gemäß § 33 TP 8 und TP 19 unterlegen, wobei die Höhe bei beiden Urkundentypen grundsätzlich 0,8 % des Darlehensbetrages, respektive der Kreditsumme betragen hat.

Rechtslage gem. § 33 TP 8 bis zum 31.12.2010:

Tarifpost 8

Darlehensverträge

(1) Darlehensverträge nach dem Werte der dargeliehenen Sache
.....0,8 v.H.

(2) Der Gebühr unterliegen nicht:

1. Darlehensverträge gegen Verpfändung von Wertpapieren oder Waren mit statutenmäßig zu solchen Darlehensgeschäften berechtigten Kreditinstituten, soweit und solange Wertpapiere oder Waren verpfändet sind;
2. Darlehensverträge gegen Faustpfand mit Pfandleihanstalten;
3. Darlehensverträge, die den Voraussetzungen für die Gebührenfreiheit von Kreditverträgen gemäß § 33 Tarifpost 19 Abs. 4 sinngemäß entsprechen.

(3) Erklärt der Darlehensschuldner in der Darlehensurkunde, die dargeliehenen Sachen erhalten zu haben, so wird bei Erhebung der Gebühr vermutet, daß der Darlehensvertrag gültig zustande gekommen ist; diese Vermutung kann durch die Einrede der nicht erfolgten Zuzahlung der Darlehensvaluta nicht widerlegt werden.

(3a) Wird über einen Darlehensvertrag eine Urkunde im Ausland errichtet, so entsteht die Gebührenschild - abweichend von § 16 Abs. 2 Z 1 - in den für im Inland errichtete Urkunden maßgeblichen Zeitpunkt, wenn mindestens eine Partei des Darlehensvertrages im Inland einen Wohnsitz (gewöhnlichen Aufenthalt), ihre Geschäftsleitung oder ihren Sitz hat oder eine inländische Betriebsstätte unterhält und eine Partei im Inland zu einer Leistung auf Grund des Darlehensvertrages berechtigt oder verpflichtet ist; wenn jedoch dieses Erfordernis erst im Zeitpunkt der Errichtung eines Zusatzes oder Nachtrages erfüllt ist, in diesem Zeitpunkt.

(4) Wurde über das Darlehen eines Gesellschafters an seine Gesellschaft, die den Ort ihrer Geschäftsleitung oder ihren Sitz im Inland hat, keine Urkunde in einer für das Entstehen der Gebührenpflicht maßgeblichen Weise errichtet, so gelten die nach den abgabenrechtlichen Vorschriften zu führenden Bücher und Aufzeichnungen des Darlehensschuldners, in die das Darlehen aufgenommen wurde, als Urkunde. Der Darlehensschuldner hat die Gebühr selbst zu berechnen und innerhalb von drei Monaten nach dem Entstehen der Gebührenschild bei dem Finanzamt, in dessen Amtsbereich sich die Geschäftsleitung des Darlehensschuldners befindet, zu entrichten. Ein Auszug aus den Büchern oder Aufzeichnungen ist innerhalb derselben Frist an dieses Finanzamt zu übersenden. Die Übersendung gilt als Gebührenanzeige gemäß § 31.

(5) Bei Umschuldungen von Darlehensverträgen ist § 33 Tarifpost 19 Abs. 5 sinngemäß anzuwenden.

Eine Reihe von Ausnahmetatbeständen haben bereits in der Vergangenheit bei Kreditverträgen aus Billigkeitserwägungen des Gesetzgebers - etwa für Prolongationen oder Umschuldungen - Entlastungen oder Vergünstigungen bei der Gebührenbemessung vorgesehen. Vor allem wurde mit TP 19 (4) Z 3, der Verträge über Kredite von Kreditinstituten und der Oesterreichischen Nationalbank an Kreditnehmer, die im Inland weder einen Wohnsitz (gewöhnlichen Aufenthalt) noch ihre Geschäftsleitung oder ihren Sitz haben, gebührenfrei gestellt hat, dem Umstand Rechnung getragen, dass die österreichische Kreditwirtschaft im Lichte der stark globalisierten Finanzsysteme und Investorentätigkeit international einen deutlichen Wettbewerbsnachteil verzeichnen hätte müssen, wenn ausschließlich mit österreichischen Kreditinstituten eine derartige Belastung angefallen wäre.

Rechtslage gem. § 33 TP 8 bis zum 31.12.2010:

Tarifpost 19

Kreditverträge

(1) Kreditverträge, mit welchen den Kreditnehmern die Verfügung über einen bestimmten Geldbetrag eingeräumt wird, von der vereinbarten Kreditsumme,

- | | | |
|----|---|--------------|
| 1. | wenn der Kreditnehmer über die Kreditsumme nur einmal oder während einer bis zu fünf Jahren vereinbarten Dauer des Kreditvertrages mehrmals verfügen kann | 0,8
v.H.; |
| 2. | im übrigen | 1,5
v.H. |

(2) Auf Kreditverträge von Gesellschaftern an ihre Gesellschaft sind die Bestimmungen des § 33 Tarifpost 8 Abs. 4 sinngemäß anzuwenden.

(2a) Wird über einen Kreditvertrag eine Urkunde im Ausland errichtet, ist § 33 TP 8 Abs. 3a sinngemäß anzuwenden.

(3)

- | | |
|----|---|
| 1. | Den Kreditverträgen stehen die im Rahmen des Factoringgeschäftes (§ 1 Abs. 1 Z 16 BWG) getroffenen Vereinbarungen über die Gewährung eines Rahmens für die Inanspruchnahme von Anzahlungen gleich. |
| 2. | Urkunden über Kreditauftragsverträge, durch die der Auftragnehmer verpflichtet wird, einem Dritten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Kredit zu gewähren, gelten als Urkunden über den Kreditvertrag mit dem aus dem Kreditverhältnis Begünstigten. |

(4) Gebührenfrei sind:

- | | |
|----|---|
| 1. | Prolongationen von Kreditverträgen, für die nach diesem Bundesgesetz eine Gebühr zu entrichten war, bis zu einer Dauer des Kreditverhältnisses von fünf |
|----|---|

Jahren; im übrigen bei wiederholten Prolongationen jene, mit denen nicht ein Vielfaches von fünf Jahren überschritten wird;

2. Verträge über Kredite an Kreditinstituten, die zum Kreditgeschäft (§ 1 Abs. 1 Z 3 BWG) berechtigt sind oder gebührenpflichtige Kredite gemäß Abs. 3 gewähren, sowie Verträge über Kredite an die Oesterreichische Nationalbank und an Bausparkassen, ausgenommen Verträge über Kredite zur Schaffung von Ergänzungskapital im Sinne des Kreditwesengesetzes, BGBl. Nr. 63/1979, in der jeweils geltenden Fassung;
3. Verträge über Kredite von Kreditinstituten und der Oesterreichischen Nationalbank an Kreditnehmer, die im Inland weder einen Wohnsitz (gewöhnlichen Aufenthalt) noch ihre Geschäftsleitung oder ihren Sitz haben;
4. Kreditverträge zur Finanzierung von Rechtsgeschäften oder Rechten, soweit dafür der Bundesminister für Finanzen namens des Bundes eine Haftung nach dem Ausfuhrförderungsgesetz 1981 übernommen hat;
5. Verträge über Kredite, die aus Mitteln der Exportfonds-Gesellschaft mit beschränkter Haftung refinanziert werden;
6. Verträge über Kredite aus Mitteln des ERP-Fonds (Eigenblock, Nationalbankblock);
7. (Anm.: aufgehoben durch BGBl. Nr. 818/1993)
8. Verträge über Kredite von Bausparkassen an ihre Bausparer.
9. Kreditverträge, die nach dem behördlich oder von einem Landeswohnbaufonds genehmigten Finanzierungsplan zur Finanzierung eines nach den landesgesetzlichen Vorschriften über die Förderung des Wohnbaues und der Wohnhaussanierung geförderten Bauvorhabens erforderlich sind, sofern die Nutzfläche im Sinne des Wohnbauförderungsgesetzes 1984, BGBl. Nr. 482, 150 m² je Wohnung nicht überschreitet; Gebührenpflicht tritt jedoch ein, sobald die Voraussetzungen für die Befreiung nachträglich wegfallen.

(5) Bei Umschuldungen, wodurch ein Kreditvertrag aufgehoben, die Kreditsumme zurückgezahlt und als Ersatz ein Kreditvertrag mit einem anderen Kreditgeber abgeschlossen wird, gilt der neue Kreditvertrag gebührenrechtlich als Nachtrag (Aufstockung, Prolongation) des ursprünglichen Kreditvertrages, wenn die Urkunde über den neuen Kreditvertrag einen Vermerk über die Umschuldung enthält und Aufhebung sowie Rückzahlung innerhalb eines Monats ab Beurkundung des neuen Kreditvertrages erfolgen. Der Kreditgeber hat auf Verlangen des Kreditnehmers bei Beendigung des Kreditvertrages dem neuen Kreditgeber alle für die gebührenrechtliche Beurteilung der Umschuldung maßgeblichen Umstände schriftlich mitzuteilen.

Die Abschaffung der Gebühr für Darlehens- und Kreditverträge hat zu einer wohlthuenden Verkürzung des ohnehin strapazierten § 33 GebG idgF beigetragen –TP 8 und TP 19 wurden durch BGBl. I Nr. 111/2010 aufgehoben.

(b) Gebühren für Sicherungs- und Erfüllungsgeschäfte

Es gibt wohl kaum einen Immobilienkredit wo nicht begleitend die ein- oder andere Sicherheit bestellt wird. Als derartige Sicherheiten kommen neben der Einräumung einer Hypothek die Verpfändung oder Abtretung von weiteren im Zusammenhang mit der finanzierten Immobilie stehenden Ansprüche in Frage, wie zum Beispiel jener aus Miet- und Pachtverträgen, Bau-, Kauf- oder Versicherungsverträgen. Oft werden auch Sicherheiten bestellt, die den Haftungsfonds zur Befriedigung von Ansprüchen des Kreditgebers über das eigentliche Finanzierungsobjekt erweitern, wie etwa Garantien, Bürgschaften, Wechsel, die Verpfändung von Geschäftsanteilen, oder etwa die Verpfändung oder Abtretung von Ansprüchen aus parallel zur Immobilienfinanzierung abgeschlossenen Zins- oder Währungshedgingverträgen.

Nicht wenige dieser möglichen Sicherheitenalternativen stellen für sich bereits gebührenpflichtige Schriften und Urkunden dar. § 33 GebG idgF erfasst Bürgschaftserklärungen, Hypothekarverschreibungen, Zessionen und Wechsel im einzelnen folgendermaßen:

Tarifpost 7

Bürgschaftserklärungen

(1) Bürgschaftserklärungen; der Bürgschaftserklärung steht die Erklärung gleich, durch die jemand einer Verbindlichkeit als Mitschuldner beitrifft (§ 1347 ABGB), nach dem Werte der verbürgten Verbindlichkeit

..... 1 vH.

(2) Der Gebühr unterliegen nicht

1. Bürgschaftserklärungen, die im Strafverfahren und überhaupt zur Sicherung allgemeiner Interessen außer dem öffentlichen Dienst oder einem Vertragsverhältnisse gegeben werden müssen.
2. Bürgschaftserklärungen von Kreditinstituten an Körperschaften des öffentlichen Rechtes sowie an Eisenbahnunternehmungen, die dem öffentlichen Verkehre dienen.

Tarifpost 18

Hypothekarverschreibungen

(1) Hypothekarverschreibungen, wodurch zur Sicherstellung einer Verbindlichkeit eine Hypothek bestellt wird, nach dem Werte der Verbindlichkeit, für welche die Hypothek eingeräumt wird 1 v.H.

(2) Ist die Verbindlichkeit, für welche die Hypothek eingeräumt wird, unbestimmt und kann deren Betrag auch nicht annähernd festgesetzt werden, so hat sich die Gebühr nach dem Werte der

Hypothek, soweit dieser nicht durch vorhergehende Hypothekarsicherstellungen erschöpft ist, zu richten.

Tarifpost 21

Zessionen

(1) Zessionen oder Abtretungen von Schuldforderungen oder anderen Rechten vom Entgelt . 0,8 v.H.

(2) Der Gebühr unterliegen nicht:

1. Zessionen an Gebietskörperschaften zur Sicherung rückständiger öffentlicher Abgaben; Zessionen von Forderungen zwischen Kreditinstituten, der Oesterreichischen Nationalbank und den Bausparkassen sowie Zessionen von Forderungen gegen Gebietskörperschaften zwischen den genannten Instituten einerseits und Versicherungsunternehmen oder Pensionskassen im Sinne des Pensionskassengesetzes andererseits;
2. Zessionen von Forderungen zur Erfüllung eines Factoringvertrages;
3. Zessionen der Exporteure von Forderungen aus Ausfuhrgeschäften, soweit dafür der Bundesminister für Finanzen namens des Bundes eine Haftung nach dem Ausfuhrförderungsgesetz 1981 übernommen hat;
4. Zessionen von Forderungen, für die der Bundesminister für Finanzen namens des Bundes eine Haftung nach dem Ausfuhrförderungsgesetz 1981 übernommen hat, an den Bund nach Eintritt eines Haftungsfalles;
5. Abtretungen von Anteilen an einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Übertragungen von Geschäftsanteilen an einer Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft und Übertragungen der mit der Stellung eines Gesellschafters einer Personengesellschaft verbundenen Rechte und Pflichten.
6. Zessionen an Verbriefungsspezialgesellschaften.
- 7.

Tarifpost 22

Wechsel

(1) Im Inland oder Ausland ausgestellte, gezogene und eigene Wechsel, sowohl mit bestimmter Zahlungsfrist als auch auf Sicht oder auf eine bestimmte Zeit nach Sicht unterliegen der Gebühr von 1/8 v. H. der Wechselsumme.

(2) Alle Vervielfältigungen eines Wechsels (Secunda, Tertia usw.) sowie alle girierten Wechselkopien unterliegen derselben Gebühr wie das erste Exemplar. Ebenso unterliegt jede schriftliche Prolongation eines Wechsels der gleichen Gebühr wie der Wechsel.

(3) Die einem Wechsel beigesetzte Hypothekarverschreibung unterliegt der in der Tarifpost 18 festgesetzten Gebühr. Alle sonstigen wechselrechtlichen Zusätze sind gebührenfrei.

(4) Für im Ausland ausgestellte und ausschließlich im Auslande zahlbare Wechsel ermäßigt sich die unter Abs. 1 festgesetzte Gebühr auf die Hälfte. Wird ein solcher Wechsel nachträglich im Inlande zahlbar gemacht oder gelangt er im Inlande zu einem amtlichen Gebrauche, so ist beim Eintritt dieses Umstandes die Gebühr auf das unter Abs. 1 festgesetzte Ausmaß zu ergänzen.

(5) Dem Wechsel stehen Anweisungen auf einen Unternehmer und Verpflichtungsscheine eines Unternehmers gleich, wenn sie an Order lauten und über eine Geldleistung ausgestellt sind.

(6) Die Gebühr ist

- a) bei Inlandswechseln vom Aussteller oder Inhaber oder Akzeptanten,

b) bei Auslandswechseln vom ersten inländischen Inhaber oder Akzeptanten selbst zu berechnen und bis zum 15. Tag (Fälligkeitstag) des dem Entstehen der Gebührenschuld zweitfolgenden Monats an das Finanzamt für Gebühren, Verkehrsteuern und Glücksspiel zu entrichten. Auf dem Wechsel ist ein Vermerk über die erfolgte Selbstberechnung anzubringen, der den berechneten Gebührenbetrag, das Datum des Tages der Selbstberechnung und die Unterschrift des Gebührenschuldners, der die Selbstberechnung durchgeführt hat, enthält. Der Gebührenschuldner, der die Selbstberechnung durchgeführt hat, hat dem Finanzamt eine Anmeldung über das Rechtsgeschäft unter Verwendung eines amtlichen Vordruckes bis zum Fälligkeitstag zu übermitteln, welche die für die Gebührenberechnung erforderlichen Angaben zu enthalten hat; dies gilt als Gebührenanzeige gemäß § 31.

(7) Gebührenfrei sind

1. Finanzwechsel und deren Prolongationen, die für einen ERP-Kredit beigebracht werden müssen, sofern sie mit einem von der Oesterreichischen Nationalbank oder von einem von der Geschäftsführung des ERP-Fonds ermächtigten Kreditinstitut zu fertigenden Vermerk über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Gebührenfreiheit nach dieser Bestimmung versehen sind;
2. Finanzwechsel und deren Prolongationen, die für einen Kredit, für den eine Refinanzierungszusage der Exportfonds-Gesellschaft mit beschränkter Haftung besteht, beigebracht werden müssen, sofern sie mit einem von der Exportfonds-Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder von einem von dieser ermächtigten Kreditinstitut zu fertigenden Vermerk über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Gebührenfreiheit nach dieser Bestimmung versehen sind;
3. Finanzwechsel und deren Prolongationen, die für Kredite begeben werden, für die der Bundesminister für Finanzen namens des Bundes eine Haftung nach dem Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz 1981 übernommen hat, sofern sie von einem Bevollmächtigten des Bundes im Sinne des § 5 Abs. 1 Ausfuhrförderungsgesetz 1981 mit einem Vermerk über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Gebührenfreiheit nach dieser Bestimmung versehen sind;
4. Finanzwechsel und deren Prolongationen über Forderungen aus Ausfuhrgeschäften und Kreditverträgen, für die der Bundesminister für Finanzen namens des Bundes eine Haftung nach dem Ausfuhrförderungsgesetz 1981 übernommen hat, sofern sie von einem Bevollmächtigten des Bundes im Sinne des § 5 Abs. 1 Ausfuhrförderungsgesetz 1981 mit einem Vermerk über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Gebührenfreiheit nach dieser Bestimmung versehen sind.

§ 20 Z. 5 GebG nimmt Sicherungs- und Erfüllungsgeschäfte – ausgenommen Wechsel – zu Darlehensverträgen (§ 33 TP 8), Kreditverträgen (§ 33 TP 19) und Haftungs- und Garantiekreditverträgen mit Kreditinstituten, der Oesterreichischen Nationalbank, den Versicherungsunternehmen, den Pensionskassen im Sinne des Pensionskassengesetzes und den Bausparkassen aus.

War es bis 31.12.2010 hierbei erforderlich, dass über die genannten Verträge spätestens gleichzeitig mit der Beurkundung des Nebengeschäftes eine Urkunde in einer für das Entstehen der Gebührenschuld maßgeblichen Weise errichtet worden ist, so ist diese Voraussetzung mit dem Entfall der Darlehens- und Kreditgebühr ebenso entfallen und werden bei Kreditfinanzierungen nunmehr kaum noch gebührenrechtlich relevante Tatbestände erfüllt, wobei auch in der Vergangenheit

eine Gebührenbefreiung des Hauptgeschäfts für eine Begünstigung der Sicherungsgeschäfte unschädlich war.²⁹

Voraussetzung für die Gebührenfreiheit des Sicherungsgeschäfts bleibt aber nach wie vor, dass dem begünstigten Sicherungsgeschäft ein Darlehens- oder Kreditvertrag mit einem in-oder ausländischem Kreditinstitut vorangeht. Auf Basis eines zugrundeliegenden Leasingvertrages wird also keine Gebührenbefreiung gewährt, und sollte hier anstatt auf Bürgschaften oder Zessionen auf vom Gebührengesetz nicht erfasste Sicherungsinstrumente wie Garantien oder Patronatserklärungen zurückgegriffen werden.

Begünstigte Sicherungsgeschäfte sind:

- Bürgschaften (TP 7)
- Hypothekenverschreibungen (TP 18)
- Zessionen incl. Sicherungszessionen (TP 21)

Zu beachten gilt es, dass Urkunden über Sicherungsgeschäfte nicht zeitlich vor dem Hauptgeschäft errichtet werden dürfen.

Nach RZ 529 der Gebührenrichtlinien ist die Gebührenbefreiung auch dann zu gewähren, wenn sich Sicherungsgeschäfte auch auf zukünftige mit demselben Kreditnehmer abzuschließende Darlehens- und Kreditverträge beziehen, wiewohl der VwGH mit Erkenntnis vom 10.6.1991, (GZ 90/15/0026) festgehalten hat, dass durch derartige Vereinbarungen die Gebührenbefreiung für das Sicherungsgeschäft verloren geht.

Betragliche Begrenzungen im Hinblick auf das begünstigte Sicherungsgeschäft gibt Rz 530 der Gebührenrichtlinien vor:

„Banküblich ist ein Ausmaß von 140% der Kreditsumme bei der hypothekarischen Besicherung oder bei Besicherung mittels Bürgschaftsvertrag oder eine Zessionsdeckung bis zu 200%. Wird dieses bankübliche Ausmaß im Einzelfall überschritten, ist für die Beurteilung, ob und in welchem Ausmaß eine Überbesicherung vorliegt, das Ergebnis der durch den Gläubiger durchgeführten Bonitätsprüfung heranzuziehen. Ergibt sich hiernach eine Überbesicherung des Hauptgeschäftes, ist das Sicherungsgeschäft im Ausmaß der Überbesicherung gebührenpflichtig.

²⁹ Gebührenrichtlinien, RZ 519

*Es ist somit - bei Vorliegen aller anderen Voraussetzungen - nicht das ganze Sicherungsgeschäft gebührenpflichtig, sondern nur der die tolerierbare Obergrenze übersteigende Teil.*³⁰

(c) Gerichts- und Justizverwaltungsgebühren

Immobilientransaktionen bringen es mit sich, dass die damit in Zusammenhang stehenden Verfügungsgeschäfte über Liegenschaften im Grundbuch abzubilden sind, welches mit Ausnahme jener die im Eisenbahnbuch oder im Bergbuch intabuliert sind, sämtliche Liegenschaften erfasst.³¹

Nebst Liegenschaften und Baurechten iSd. Baurechtsgesetzes (BauRG) als dem dinglichen Recht auf oder unter der Bodenfläche eines fremden Grundstücks ein Bauwerk zu haben, welches ebenfalls im Grundbuch als Grundbuchskörper erfasst ist, können auch Superädifikate Gegenstand von Immobilientransaktionen und –finanzierungen sein.

Im Gegensatz zum als Grundbuchskörper für eine Zeitspanne von zehn bis hundert Jahren eingerichteten Baurecht, ist ein Superädifikat ein Bauwerk auf fremden Grund, welches in der Absicht gebaut wurde, dass es dort nicht ständig verbleiben soll. Rechtsgrundlage für die Errichtung eines Superädifikats ist zumeist ein Superädifikatsvertrag (über die Nutzung und Bebauung von Grundstücken oder Teilen hiervon).

Eine Ersichtlichmachung des Superädifikats im Grundbuch ist für dessen Entstehen unerheblich, nachdem der erste Eigentumserwerb am Superädifikat durch Errichtung des Gebäudes entsteht. Während dies also noch weitestgehend publizitätslos erfolgen kann, bedarf es bei der Übereignung solcher Bauwerke der Urkundenhinterlegung nach dem Urkundenhinterlegungsgesetz (UHG).³²

Gemäß § 25 GGG entsteht die zahlungspflicht der Eintragungsgebühr auch bei Anträgen auf Hinterlegung, und sind sohin aus gebührenrechtlicher Sicht Superädifikate sonstigen Liegenschaften oder Baurechten gleichgestellt.

³⁰ Gebührenrichtlinien idgF, Rz 530

³¹ § 1 Allgemeines Grundbuchanlegungsgesetz

³² Vgl. Walter H. Rechberger und Paul Oberhammer, Bauten auf fremden Grund, S.76

Gemäß § 76 Gerichtsgebührengesetz (GGG) sind Eintragungen im Grundbuch prinzipiell nur auf Ansuchen von Parteien oder Behörden vorzunehmen. Nichtsdestotrotz besteht die Verpflichtung der Parteien das Grundbuch mit entsprechenden Anträgen am aktuellen Stand zu halten.

Der wohl zentralste Antrag an das durch die örtlichen Bezirksgerichte geführte Grundbuch ist wohl der Antrag auf Einverleibung des Eigentumsrechts, aber auch Vormerkungen, Anmerkungen und vor allem die Eintragung zum Erwerb des Pfandrechts, welches bei Immobilienfinanzierungen die dingliche Besicherungsform schlechthin darstellt, ist mit einer Hundertsatzgebühr bemessen:

Tarifpost	Gegenstand	Maßstab für die Gebührenbemessung	Höhe der Gebühren
9	C. Grundbuchsachen		
	a) Eingaben (Protokollaranträge) um Eintragung in das Grundbuch (Landtafel, Eisenbahnbuch, Bergbuch);		40 Euro
	b) Eintragungen in das Grundbuch (Landtafel, Eisenbahnbuch, Bergbuch), und zwar:		
	1. Eintragungen (Einverleibungen) zum Erwerb des Eigentums und des Baurechtes,	vom Wert des Rechtes	1,1 vH
	2. Vormerkungen zum Erwerb des Eigentums und des Baurechtes,		67 Euro
	3. Anmerkungen der Rechtfertigung der Vormerkung zum Erwerb des Eigentums und des Baurechtes,	vom Wert des Rechtes	1,1 vH
	4. Eintragungen zum Erwerb des Pfandrechts (Ausnahme Z 6),	vom Wert des Rechtes	1,2 vH
	5. Anmerkungen der Rangordnung der beabsichtigten Verpfändung,	vom Wert des Rechtes	6 vT
	6. nachträgliche Eintragung des Pfandrechts in der angemerkten Rangordnung der beabsichtigten Verpfändung;	vom Wert des Rechtes	6 vT
	c) (Anm.: aufgehoben durch BGBl. I Nr. 131/2001)		
		für je 850	

	d) Abschriften aus dem Hauptbuch des Grundbuchs und aus dessen Hilfsverzeichnissen	angefangene Zeilen	11 Euro
--	--	--------------------	---------

Was das zeitliche Entstehen der Gebührenschuld betrifft, so knüpft § 2 GGG hinsichtlich der Gebühren für die Eintragung in die öffentlichen Bücher an das Grunderwerbsteuergesetz an: der Anspruch auf die Eintragungsgebühr nach Tarifpost 9 lit. b Z 1 bis 3 wird zu dem für die Fälligkeit der Grunderwerbsteuer beziehungsweise der Schenkungssteuer maßgebenden Zeitpunkt begründet.

(d) Bestandvertragsgebühr (§ 33 TP 5 GebG):

Ein Bestandvertrag ist ein Vertrag, mit dem der Bestandgeber dem Bestandnehmer eine Sache gegen Entgelt zur Benützung überlässt. Diese Benützungsüberlassung kann in Form einer Miete, einer Pacht, aber natürlich auch in Form eines Immobilienleasingvertrages erfolgen.

Leasingverträge werden hierbei auch als sonstige Verträge iSd. § 33 TP 5 GebG qualifiziert, das sind Verträge, die die Tatbestandsmerkmale eines Bestandvertrages iSd §§ 1090 ff ABGB erfüllen, aber in der Literatur oder Rechtsprechung (VwGH 15.11.1984, 83/15/0181, 0182; VwGH 6.5.1985, 84/15/0194; VwGH 2.4.1990, 89/15/0147; VwGH 27.6.1994, 92/16/0165) nicht als Bestandverträge gewertet werden (zB Nutzungsverträge von Wohnungsgenossenschaften mit ihren Mitgliedern, Leasingverträge).³³

RZ 667 der Gebührenrichtlinien des Finanzministeriums weist Leasingverträge explizit als Beispiel für gebührenpflichtige Bestandverträge aus, zumindest insoweit als nicht bereits der Kauf des Leasingobjektes vereinbart und beurkundet ist. Finanzierungsleasingverträge unterliegen jedoch auch dann der gegenständlichen Rechtsgeschäftsgebühr, wenn dem Leasingnehmer optional eine Kaufmöglichkeit eingeräumt wird.³⁴

³³ Vgl. Gebührenrichtlinien idgF., RZ 665

³⁴ Vgl. VwGH 15.12.1976, 2005/74; VwGH 15.11.1984, 83/15/0181.

Damit unterliegen Immobilienleasingverträge unzweifelhaft der Bestandvertragsgebühr iSd. § 33 TP 5.

Abgesehen von § 26 GebG enthält § 33 TP 5 GebG eine weitere Abweichung von den Vorgaben des Bewertungsgesetzes 1955. Die Bewertung wiederkehrender Leistungen im Zusammenhang mit Bestandverträgen (Mietverträgen, Leasingverträgen etc.) zur Bestimmung der Bemessungsgrundlage (Gesamtentgelt), erfolgt im Falle einer Vereinbarung des Vertragsverhältnisses auf unbestimmte Zeit, abweichend vom § 15 Abs. 2 BewG 1955 (neunfacher Jahreswert) gemäß § 33 TP 5 Abs. 3 GebG mit dem Dreifachen des vereinbarten Jahresbetrages (siehe Rz 662 ff):³⁵

Tarifpost 5

Bestandverträge

(1) Bestandverträge (§§ 1090 ff. ABGB) und sonstige Verträge, wodurch jemand den Gebrauch einer unverbrauchbaren Sache auf eine gewisse Zeit und gegen einen bestimmten Preis erhält, nach dem Wert

- | | | |
|----|-----------------------|---------|
| 1. | im allgemeinen | 1 v.H.; |
| 2. | beim Jagdpachtvertrag | 2 v.H. |

(2) Einmalige oder wiederkehrende Leistungen die für die Überlassung des Gebrauches vereinbart werden, zählen auch dann zum Wert, wenn sie unter vertraglich bestimmten Voraussetzungen auf andere Leistungen angerechnet werden können.

(3) Bei unbestimmter Vertragsdauer sind die wiederkehrenden Leistungen mit dem Dreifachen des Jahreswertes zu bewerten, bei bestimmter Vertragsdauer mit dem dieser Vertragsdauer entsprechend vervielfachten Jahreswert, höchstens jedoch dem Achtzehnfachen des Jahreswertes. Ist die Vertragsdauer bestimmt, aber der Vorbehalt des Rechtes einer früheren Aufkündigung gemacht, so bleibt dieser Vorbehalt für die Gebührenermittlung außer Betracht. Abweichend vom ersten Satz sind bei Bestandverträgen über Gebäude oder Gebäudeteile, die überwiegend Wohnzwecken dienen, einschließlich sonstiger selbständiger Räume und anderer Teile der Liegenschaft (wie Keller- und Dachbodenräume, Abstellplätze und Hausgärten, die typischerweise Wohnräumen zugeordnet sind) die wiederkehrenden Leistungen höchstens mit dem Dreifachen des Jahreswertes anzusetzen.

Grundsätzlich beträgt diese Bestandvertragsgebühr damit 1% der Summe der einmaligen und wiederkehrenden Leistung (Leasingentgelt).

³⁵ Gebührenrichtlinien, RZ 595

Bemessungsgrundlage ist hierbei allerdings nicht ausschließlich das als solches definierte Leasingentgelt, sondern auch die darin enthaltene Umsatzsteuerzuzüglich etwaiger vertragsbezogener Nebenleistungen.

In RZ 681 der Gebührenrichtlinien erläutert im Einzelnen folgendermaßen:

Zum Entgelt zählen alle Leistungen, zu deren Erbringung sich der Bestandnehmer zur Erlangung der Bestandsache verpflichtet, auch wenn sie in anderen Schriften als dem Bestandvertrag vereinbart sind, sofern diese Schriften auf Grund des Urkundeninhaltes (siehe Rz 489) zu einem Bestandteil des Bestandvertrages werden. Das sind zB:

- *Betriebskosten zB für Wasser, Heizung, Müllabfuhr oder die Grundsteuer (siehe Rz 683 ff);*
- *Baukostenbeiträge und Darlehensannuitäten (siehe Rz 688 ff) die nach Maßgabe der tatsächlichen Dauer des Bestandverhältnisses dem Bestandgeber verbleiben ("abgewohnte" Kostenanteile);*
- *gesetzliche Umsatzsteuer vom Mietzins (siehe Rz 691 f);*
- *Mietzinsvorauszahlungen;*
- *bei Jagdpachtverträgen die Kosten des Jagdschutzpersonals und das Wildschadenpauschale;*
- *bei Kfz-Leasingverträgen die vereinbarten Versicherungsprämien, wenn der Bestandnehmer in einem Kfz-Leasingvertrag zum Abschluss einer Versicherung verpflichtet wird (siehe Rz 685);*
- *bei Vermietung von Kopierern eine Zusatzmiete pro Kopie (Mindestverrechnung);*
- *sonstige Leistungen zB auf Grund allgemeiner Geschäftsbedingungen, Wartungsverträge, Serviceverträge udgl.³⁶*

Einmalige und wiederkehrende Leistungen für die Gebrauchsüberlassung gehören auch dann zum Wert, wenn sie unter vertraglich bestimmten Voraussetzungen auf andere Leistungen angerechnet werden können, was bei der Gestaltung von Leasingverträgen mit Kaufoption bedeutsam ist.³⁷

Wird ein Immobilienleasingvertrag mit Kaufoption vereinbart, ist bei Kautionsmodellen der Kaufpreis so zu rechnen, als hätte der Leasingnehmer keine Kautionsangesparrung. Die Kautionsangesparrung wird erst dann berücksichtigt, wenn diese mit dem Anspruch auf Bezahlung des Kaufpreises bei ausgeübter Option tatsächlich verrechnet werden kann.

³⁶ Gebührenrichtlinien, RZ 681

³⁷ Gebührenrichtlinien, RZ 672

Exkurs: Verträge auf bestimmte und unbestimmte Zeit:

Immobilienleasingverträge werden üblicherweise auf Lauzeiten zwischen 10 und 25 Jahren abgeschlossen.³⁸ Geht man also von einer vereinbarten Vertragslaufzeit für so lange Finanzierungsperioden aus, ist die Bemessungsgrundlage für die Bestandvertragsgebühr entsprechend hoch.

Um die Gebührenbelastung möglichst gering zu halten, werden Immobilienleasingverträge nicht auf bestimmte Zeit im Sinne einer für Leasinggeber und Leasingnehmer verbindlichen Vertragsdauer abgeschlossen, sondern auf „unbestimmte Zeit“.

Damit die (Teil-)Amortisation der Anschaffungskosten des Leasinggebers aus dem Erwerb des Leasingobjekts hierbei dennoch gewährleistet ist, werden Leasingverträge zwar nicht auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen, sehr wohl muss der Leasingnehmer aber für einen gewissen Zeitraum auf die Kündigung des Leasingvertrages verzichten.

Für das Erfordernis der Bestimmtheit von Dauer und Entgelt reicht es aus, wenn diese auf Grund des Vertragsinhaltes ermittelbar sind (siehe Rz 693 ff und Rz 723 ff).³⁹

Nicht selten überlagert sich das Interesse des Leasinggebers nach Einhaltung der für die (Teil-)Amortisation kalkulierten Leasingvertragsdauer mit jener des Leasingnehmers, der die Nutzung des Leasingobjekts auf Jahre sicherstellen möchte. Sobald allerdings ein beidseitiger Kündigungsverzicht mit darüber hinausgehender unbestimmter Vertragsdauer vereinbart wird, kumuliert sich bei der Gebührenbemessung die Bestandvertragsgebühr auf bestimmte Dauer (für den Zeitraum des beiderseitigen Kündigungsverzichts) zuzüglich jener auf unbestimmte Dauer, und ist daher tunlichst zu vermeiden.

³⁸ Vgl. Rainer Kuhnle, Alexandra Kuhnle Schaden, Leasing, S. 356

³⁹ Gebührenrichtlinien, RZ 666

zusammenfassende Kurzdarstellung zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage:⁴⁰

Vertragsinhalt	Bemessungsgrundlage
Bestandverträge auf bestimmte Zeit	Jahreswert der wiederkehrenden Leistungen X bestimmte Zeit + einmalige Leistungen
Bestandverträge auf unbestimmte Dauer	Jahreswert der wiederkehrenden Leistungen X 3 + einmalige Leistungen
Vertrag auf unbestimmte Dauer mit einseitigem Kündigungsverzicht auf bestimmte Zeit	unbestimmte Dauer
Vertrag auf unbestimmte Dauer mit zweiseitigem Kündigungsverzicht von verschiedener bestimmter Dauer	bestimmte Dauer so viele Jahre, als vom zweiseitigen Kündigungsverzicht umfasst sind + unbestimmte Dauer
Vertrag auf bestimmte Zeit, bei Nichtkündigung Verlängerung um eine weitere bestimmte Zeit	bestimmte Zeit + bestimmte Zeit
Vertrag auf bestimmte Zeit, bei Nichtkündigung Verlängerung um jeweils eine bestimmte Zeit oder auf unbestimmte Dauer	bestimmte Zeit + unbestimmte Dauer
Vertrag auf bestimmte Zeit, ein oder beide Vertragspartner können jederzeit unter Einhaltung einer bestimmten Kündigungsfrist kündigen	unbestimmte Dauer
Vertrag auf bestimmte Zeit, ein oder beide Vertragspartner können nur bei Vorliegen bestimmter im Vertrag genannter eng abgegrenzter Kündigungsgründe jederzeit kündigen	bestimmte Zeit
Vertrag auf bestimmte Dauer von über 18 Jahren	höchstens 18 Jahre

⁴⁰ Gebührenrichtlinien, RZ 722

(e) Gebühren im Zusammenhang mit der Umschuldung oder Übernahme von Finanzierungen

Gewerbliche Immobilienfinanzierungen bringen es mit sich, dass sie laufend einem Vergleich mit den jeweils vorherrschenden Marktbedingungen und Zinsniveaus unterzogen werden.

Kredit- und Finanzinstitute sind naturgemäß daran interessiert, einen einmal gewonnenen Kunden zu binden und ihm damit über die Vertragslaufzeit den Ausstieg aus der Finanzierung möglichst zu erschweren.

Egal ob dies im Wege von Kündigungsverzichten, Rückzahlungsverboten, „Prepayment Fees“ oder „Breakage Costs“ als Entschädigungszahlungen für die vorzeitige Rückführung/ den vorzeitigen Ausstieg aus Finanzierungsverträgen versucht wird, kann sich der Ausstieg oder eine Umschuldung dennoch lohnen.

Dabei zu beachten ist, dass zumeist nicht nur der Neuabschluss von Immobilienfinanzierungen, sondern auch deren Übertragung gebührenrelevante Tatbestände erfüllen:

Vertragsübernahmen werden vom VwGH fallweises als Zessionen qualifiziert, nämlich vordringlich dann, wenn sie zwischen einer abtretenden Alt-, und einer übernehmenden Neupartei mit bloßer Zustimmung der verbleibenden Altpartei vereinbart werden. Überwiegend sieht der VwGH bei Vertragsübernahmen allerdings den Neuabschluss von Verträgen und findet sich im Erkenntnis des VwGH vom 29.07.2005 (GZ 2004/16/0075) der verallgemeinernde Satz, dass „gebührenrechtlich die Vertragsübernahme dem Abschluss eines neuen Rechtsgeschäfts gleichzusetzen ist“.⁴¹

⁴¹ Vgl. Wolf-Dieter Arnold, Rechtsgebühren, 8. Aufl., S. 806

(i) Kreditvertragsübernahme:

Ist seitens des Kreditnehmers die Umschuldung auf ein anderes Kreditinstitut gewünscht, oder aber bei einem Verkauf der Immobilie während des Finanzierungszeitraums die Übertragung der Finanzierung auf den Erwerber des Finanzierungsobjekts, bieten die gesetzlichen Rahmenbedingungen ausreichende Möglichkeiten um dies ohne Auslösung von Gebühren im Sinne des Gebührengesetzes vornehmen zu können:

- *Befreiende (privativen) Schuldübernahme:*

Durch die befreiende (privative) Schuldübernahme tritt ein neuer Schuldner an die Stelle des ausscheidenden, welcher aus dem Schuldverhältnis entlassen wird.⁴² Ein solcher Schuldnerwechsel birgt für den Gläubiger natürlich die Gefahr, dass die Bonität des neuen, übernehmenden Schuldners weniger gut ist als jene des ausscheidenden, weshalb diese Form des Kreditnehmerwechsels nur zulässig ist, wenn die Bank der Übertragung einwilligt.

- *Vertragsübernahme*

Im ABGB finden sich lediglich Bestimmungen zur Übertragung von Forderungen (Zessionen) und zur Übernahme von Schulden, nicht aber die Übertragung von Schuldverhältnissen als Ganzes. Nichtsdestotrotz sind Vertragsübernahmen nicht nur zulässig, sondern stehen regelmäßig im Wege von Einzelrechtsnachfolgen auf der Tagesordnung.

- *Legalzession*

Geht eine Forderung auf einen neuen Gläubiger (im Wege einer Umschuldung auf ein anderes Kreditinstitut) von Gesetzes wegen über, sodass es keiner weiteren Abtretung bedarf, spricht man von Legalzession.

§ 1358. Wer eine fremde Schuld bezahlt, für die er persönlich oder mit bestimmten Vermögensstücken haftet, tritt in die Rechte des Gläubigers und ist befugt, von dem Schuldner den Ersatz der bezahlten Schuld zu fordern. Zu diesem Ende ist der befriedigte Gläubiger verbunden, dem Zahler alle vorhandenen Rechtsbehelfe und Sicherungsmittel auszuliefern.

⁴² § 1405 ABGB, vgl. auch § 1408 ABGB im Fall einer „Hypothekenübernahme“

Deckt also das übernehmende Kreditinstitut die Forderung des alten Kreditinstituts aus der Finanzierung ab, tritt dieses in die Rechte aus dem zugrundeliegenden Schuldverhältnis (Kredit- oder Darlehensvertrag) ein.

Der Forderungs- oder Rechtsübergang (Legalzession gemäß § 1358 ABGB oder der notwendige Zession gemäß §1422 ABGB) ist nicht die Folge eines zweiten Rechtsgeschäftes, sondern ist unmittelbar durch Gesetz angeordnet. Es fehlt an einem Rechtsgeschäft und löst daher auch die Beurkundung der eingetretenen Rechtsfolge keine Gebührenpflicht aus.

Wird trotz Vorliegens einer Legalzession oder notwendigen Zession eine Willenseinigung über den Forderungsübergang beurkundet, begründet diese Vereinbarung zwar grundsätzlich Gebührenpflicht, ist aber im Hinblick auf den Entfall der Kreditvertragsgebühr bei entsprechender Gestaltung unproblematisch.⁴³

Es werden dabei auch die Sicherheiten an den neuen Gläubiger übertragen. Eine die Forderung sichernde Hypothek geht ipso iure, ohne besonderen sachenrechtlichen Übertragungsakt auf das einlösende Kreditinstitut über. Die Eintragung des neuen Gläubigers im Grundbuch hat damit nur mehr deklarativen Charakter.⁴⁴

Im Hinblick auf das Sicherungsinteresse, die Parteistellung im Grundbuchsverfahren, sowie die Notwendigkeit der Einverleibung bei einer Pfandbriefrefinanzierung des Kreditinstituts, wird regelmäßig die Änderung des Gläubigers als Übergang des Pfandrechts auf das einlösende Kreditinstitut mit entsprechenden Gerichtsgebühren einverleibt.

Aus gebührenrechtlicher Sicht kann somit festgehalten werden, dass eine Umschuldung von Immobilienfinanzierungen - mit Ausnahme von Gerichtsgebühren - hinsichtlich der Einverleibung des Pfandrechts für das neue Kreditinstitut keine weiteren Gebühren auslöst, und trifft dies ebenso auf eine Hypothekenübernahme durch einen neuen Eigentümer unter gleichzeitiger Übernahme der Immobilienfinanzierung zu, falls eine Immobilie mit einer aushaftenden Finanzierung übertragen werden soll.

⁴³ Vgl. VwGH am 23.1.1989, GZ 87/15/0141

⁴⁴ Vgl. Dittrich Tades, ABGB, § 1358

Soweit seitens des Erwerbers ebenfalls Fremdfinanzierungsbedarf besteht, wird die Übernahme einer aushaftenden Finanzierung auch insofern vorteilhaft, als dass die Immobilie dem finanzierenden Institut bewertungstechnisch, sowie was die rechtlichen Verhältnisse betrifft, bereits bekannt ist und damit keiner neuen Bewertung oder Due Diligence für eine Folgefinanzierung unterworfen werden muss.

(ii) Leasingvertragsübernahme

Während bei Kreditfinanzierungen – entsprechende Vereinbarungen im Kreditvertrag natürlich vorausgesetzt – aus abgabenrechtlicher Sicht jedenfalls kaum mit Belastungen zu rechnen ist, stellt sich bei der Übernahme von Leasingverträgen, oder gar der „Umschuldung“ auf eine andere Leasinggesellschaft die Situation differenzierter dar:

Allen Leasingmodellen ist immanent, dass der Leasinggeber Eigentümer des Leasingobjekts, also der Liegenschaft, des Baurechts oder zumindest des Superädifikats ist.

Eine Übertragung des Leasingverhältnisses auf eine übernehmende Leasinggesellschaft wird bei wirtschaftlicher Betrachtung also vornehmlich an den bei der Übertragung entstehenden Verkehrssteuern (GrESt) sowie Gerichtsgebühren scheitern.

Ist ein sogenannter „Leasingnehmerwechsel“ gewünscht, weil die wirtschaftliche Nutzung und auch der daran anschließende mögliche Eigentumserwerb am Leasingobjekt durch einen – hier noch nicht Käufer – sondern Folgeinvestor übernommen werden soll, gilt der Grundsatz, dass die Vertragsübernahme ein neues Rechtsgeschäft darstellt und löst somit neuerlich Bestandvertragsgebühr aus.

Hypothekarverschreibungen und damit in Zusammenhang stehende Gerichtsgebühren kommen bei Leasingfinanzierungen aufgrund der ohnehin gegebenen Eigentümerschaft der Leasinggesellschaft keinesfalls zum Tragen.

(f) Gebührenvermeidung:

Da Leasingverträge also nach wie vor der Bestandvertragsgebühr unterliegen, haben sich in der Praxis mehr oder weniger verlässliche Möglichkeiten zur Gebührenvermeidung entwickelt.

Hierzu ist vorauszuschicken, dass gebührenrelevante Rechtsgeschäfte iSd. GebG zivilrechtlich gültig zustande gekommen und beurkundet sein müssen. Hat man unter Beurkundung früher noch eine schriftliche, unterzeichnete oder zumindest paraphierte Urkunde verstanden, so haben sich im Zuge der technischen Neuerungen zwischenzeitig die Anwendungsfälle auch auf E-Mails erweitert.⁴⁵

Ohne im Weiteren detailliert auf die Frage des Vorliegens einer „Auslandsurkunde“ eingehen zu wollen (da bei inländischen Immobilienfinanzierungen ein diesbezüglicher Versuch der Gebührenbefreiung an § 16 Abs. 2 scheitern wird), sind die am häufigsten genutzten und in den Gebührenrichtlinien bestätigte Praktiken:

- Schriftliches Angebot mit konkludenter Annahme⁴⁶
- Mündlicher Abschluss mit Videoaufzeichnung⁴⁷
- Anwaltskorrespondenz⁴⁸

Aufgrund der latenten Gefahr der Errichtung einer „rechtsbezeugenden“ Urkunde/ einer „Ersatzbeurkundung“ während der Finanzierungsphase, die insbesondere bei Vertragsänderungen, Leasingnehmerwechsel oder Prolongationen inhärent ist, kann keine dieser Praktiken eine verlässliche, dauerhafte Gebührenvermeidung garantieren und können bei im Zuge von Gebührenprüfungen entdeckten Unregelmäßigkeiten auch Strafzuschläge seitens der Finanzverwaltung vorgeschrieben werden.

⁴⁵ Vgl. Gebührenrichtlinien, 11.2. Begriff der Urkunde (§ 15 Abs. 2 GebG und § 18 Abs. 2 bis 5 GebG)

⁴⁶ Gebührenrichtlinien, RZ 432

⁴⁷ Gebührenrichtlinien, RZ 429

⁴⁸ Gebührenrichtlinien, RZ 434

V. Vergleich der Gesamtbelastung von Kredit und Leasingfinanzierungen aus ertragssteuerlichen und gebührenrechtlichen Effekten anhand konkreter Fallbeispiele:

(a) Gestaltungsvarianten als Asset und Share Deal

Wie bereits ausgeführt haben Immobilientransaktionen beträchtliche Nebenkosten zur Folge. Über die gezielte Gestaltung von Erwerbsvorgängen via Anteilsübernahmen können hier zumindest bei Grunderwerbsteuer und Eintragungsgebühren Kosten verhindert werden.

Aus der Notwendigkeit einer intensiveren Akquisitions-Due Diligence, auch im Hinblick auf die zu übernehmende Zielgesellschaft, sowie einer rechtlich komplexeren Abwicklung, sind die aus Steuer- und Rechtsberatung entstehenden Kosten in einem Ausmaß von 15 bis 20% bei der Strukturierung als Share Deal höher anzusetzen, als bei einem bloßen Objektankauf.

Übertragungen von unbebautem Grund und Boden, wo die Bemessungsgrundlage für die GrESt noch vergleichsweise gering ist, finden zumindest in Österreich im weitaus überwiegenden Ausmaß auf Objektebene statt, soweit nicht verwaltungsrechtliche Implikationen aus vorhandenen aber nicht, oder nur unter erhöhtem Kosten- und Zeitaufwand übertragbaren Widmungen oder Baugenehmigungen auch hier für eine Anteilsübernahme mit Gesamtrechtsnachfolge sprechen.

Bei einer Erhöhung der GrESt wie sie zB. in vier deutschen Bundesländern 2011 vorgenommen wurde (Anhebung von 3,5 auf 5%) ist hier eine Verschiebung zu erwarten; bereits im Jahr 2011 hat die Grunderwerbsteuer etwa 1 % des gesamten Steueraufkommens in Deutschland ausgemacht:

Beträge in Mio. EUR	2008	2009	2010
Steuereinnahmen insgesamt	561 182	524 000	530 587
Grunderwerbsteuer	5 728	4 857	5 290

Abb. 9: GrESt-Aufkommen Deutschland, Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Losgelöst von der Frage der (Fremd-)finanzierungsform, ergibt ein Vergleich der Transaktionskosten bei der Übertragung bereits fertig entwickelter Projekte zu einem entsprechend hohen Kaufpreis eine klare Empfehlung für Anteilsübernahmen:

Asset Deal		Share Deal	
Kaufpreis	30.000.000,00	Grundkaufpreis	30.000.000,00
Grunderwerbsteuer (3,5%)	1.050.000,00	Grunderwerbsteuer (3,5%)	0,00
Eintragungsgebühr (1,1%)	330.000,00	Eintragungsgebühr (1,1%)	0,00
Nebenkosten	300.000,00	Nebenkosten	360.000,00
Gesamtinvestitionskosten	31.680.000,00	Gesamtinvestitionskosten	30.360.000,00
Transaktionskosten in % des Kaufpreises:	5,60%	Transaktionskosten in % des Kaufpreises:	1,20%

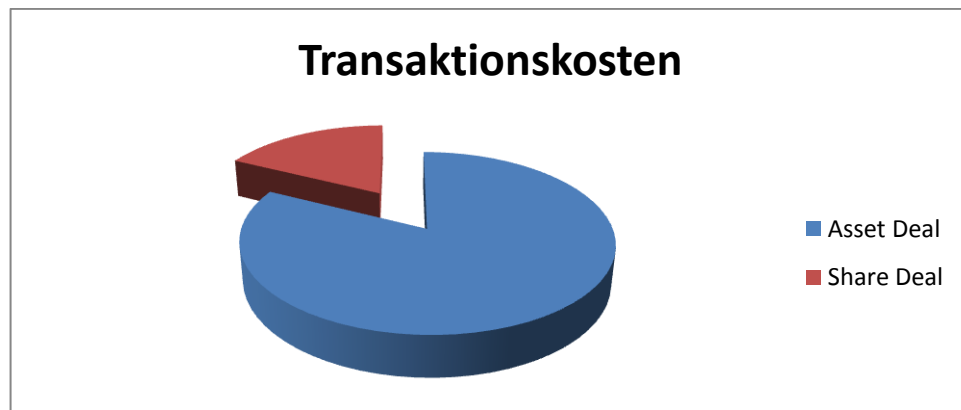


Abb. 10: Vergleich der Transaktionskosten zwischen Asset- und Share Deal, eigene Darstellung

Im Falle von Leasingfinanzierungen ist die Anschaffung des Leasingobjekts im Wege eines Share-Deals nur mit Mitwirkung des Leasinggebers möglich, da dieser die Unternehmensanteile an der das gewünschte Leasingobjekt haltenden Zielgesellschaft übernehmen muss. Aufgrund latenter zivilrechtlicher Risiken im Zusammenhang mit Anteilserwerben (sämtliche Verbindlichkeiten und Pflichten der Zielgesellschaft gegenüber Dritten gehen mit dem Anteilserwerb in die Sphäre des Leasinggebers über), ist die Bereitschaft zum Abschluss solcher Finanzierungsstrukturen auf Seiten von Leasinggesellschaften beschränkt, zumal auch ein erhöhter Administrationsaufwand mit dem Erwerb und der laufenden Verwaltung von (Projekt-)gesellschaften einhergeht.

(b) Anschaffung eines Büroobjekts (Development) mit Finanzierungslaufzeit von 15 Jahren. Objekt soll am Ende der Finanzierungslaufzeit im Eigentum des Investors gehalten werden.

Zur Darstellung der Vergleichsrechnung wird wieder schematisch die Finanzierung eines Bürogebäudes mit nachfolgenden Finanzierungsparametern herangezogen.

Bei der nachfolgenden kalkulatorischen Gegenüberstellung wird zur annuitätischen Berechnung der Leasingrate wie auch zuvor eine Laufzeit von 15 Jahren, sowie ein kalkulatorische Restwert von EUR 22.584.000,-- (75% der ursprünglichen Anschaffungskosten) angenommen.

Beim Kredit wird im Einklang mit gängigen Kalkulationsmodellen - abweichend zur Leasingfinanzierung - eine Vollamortisation des Gebäudeanteils auf 18 Jahre zugrundegelegt, sodass bei einem (fiktiven) Kreditvertragsende nach 18 Jahren noch der ursprüngliche Grundanteil aushaftet.

Die Fremdkapitalquote, respektive das Finanzierungsvolumen wird in exakt derselben Höhe angenommen:

(i) *Leasingfinanzierung:*

Investition- und Finanzierungsparameter Büroobjekt	
	€
Grundkaufpreis	5.000.000,00
Grunderwerbsteuer (3,5%)	€ 175.000,00
Eintragungsgebühr (1,1%)	€ 55.000,00
Nebenkosten	€ 50.000,00
Grundanteil	5.280.000,00
Bau- und Baunebenkosten	24.720.000,00
Gesamtinvestitionskosten	30.000.000,00
Laufzeit/ Grundvertragsdauer (Jahre)	15
AfA in % (p.A.)	2,00%
AfA (p.A.)	€ 494.400,00
kumulierte AfA während Grundvertragsdauer:	€ 7.416.000,00
Restwert (nicht abgeschriebener Bauanteil zuzüglich Grundanteil):	€ 22.584.000,00
Eigenleistungen/ Leasingentgeltvorauszahlung (in %)	20,00%
Eigenleistungen/ Leasingentgeltvorauszahlung	€ 6.000.000,00
Finanzierungsvolumen	€ 24.000.000,00
Euribor 3M (variabel)	1,11%
Aufschlag	5,39%
Gesamtzinssatz/ Kalkulationszinssatz	6,50%
Leasingrate (p.A. nachschüssig)	€ 1.618.555,54

Die laufende Leasingrate beläuft sich auf EUR 1.618.555,54, zusätzlich ist mit Vertragsabschluss die Bestandvertragsgebühr von EUR 124.094,80,-- zu entrichten:

Vertragsgebühr	
Leasingentgelt p.A. (netto)	1.618.555,54
3-faches Jahresentgelt (brutto) (bei unbest. Laufzeit)	5.826.799,95
zuzüglich Zuschlag (BK, Versicherung etc.) ⁴⁹	582.679,99
zuzüglich Leasingentgeltvorauszahlung	6.000.000,00
Bemessungsgrundlage	12.409.479,94
Bestandvertragsgebühr (1%)	124.094,80

Wird bei Laufzeitende keine Leasingvertragsverlängerung vorgenommen, sondern das Objekt angekauft, entsteht durch die niedrige Tilgungsquote ein erheblicher Nebenkostenaufwand in der Höhe von EUR 1.038.864,--; ein Mehraufwand der bei einer alternativen Kreditfinanzierung zur Gänze ausbleibt:

Ankauf zum Restwert bei Vertragslaufzeitende	
Kaufpreis	22.584.000,00
Grunderwerbsteuer (3,5%)	790.440,00
Eintragungsgebühr (1,1%)	248.424,00
Nebenkosten gesamt	1.038.864,00

⁴⁹ Vgl. Gebührenrichtlinien idgF., RZ 687, sowie Verordnung des Bundesministers für Finanzen betreffend die Feststellung von Durchschnittssätzen für Gruppen von Bestandsobjekten für die Selbstberechnung der Bestandvertragsgebühr, BGBl. II Nr. 242/1999

(ii) Kreditfinanzierung:

Investitions- und Finanzierungsparameter Büroobjekt	
Grundkaufpreis	5.000.000,00 €
Grunderwerbsteuer (3,5%)	€ 175.000,00
Eintragungsgebühr (1,1%)	€ 55.000,00
Nebenkosten	€ 50.000,00
Grundanteil	5.280.000,00 €
Bau- und Baunebenkosten	24.720.000,00 €
Gesamtinvestitionskosten	30.000.000,00 €
Laufzeit/ Grundvertragsdauer (Jahre)	15
Vollamortisation auf Basis annuitätischer Tilgung innerhalb von 20,78 Jahren – damit haftet nach 18 Jahren der (derzeitige) Grundwert idHv. 5.280.000,-- als Restkapital aus.	
Kapitalaushaftung bei Laufzeitende:	10.033.506,83 €
Eigenleistungen (in %)	20,00%
Eigenleistungen	6.000.000,00 €
Finanzierungsvolumen	24.000.000,00 €
Euribor 3M (variabel)	1,11%
Aufschlag	5,39%
Gesamtzinssatz/ Kalkulationszinssatz	6,50%
Kreditrate (p.A. nachschüssig)	2.137.553,36 €

(i) Analyse:

Jahr	LEASING	KREDIT					
	Leasingrate	Kreditrate	Zinsen	Tilgung	Rest	AfA	Gesamtaufwand (Zinsen zzgl. AfA)
1	1.618.556	2.137.553	1.560.000	577.553	23.422.447	494.400	2.054.400
2	1.618.556	2.137.553	1.522.459	615.094	22.807.352	494.400	2.016.859
3	1.618.556	2.137.553	1.482.478	655.075	22.152.277	494.400	1.976.878
4	1.618.556	2.137.553	1.439.898	697.655	21.454.621	494.400	1.934.298
5	1.618.556	2.137.553	1.394.550	743.003	20.711.619	494.400	1.888.950
6	1.618.556	2.137.553	1.346.255	791.298	19.920.320	494.400	1.840.655
7	1.618.556	2.137.553	1.294.821	842.733	19.077.588	494.400	1.789.221
8	1.618.556	2.137.553	1.240.043	897.510	18.180.078	494.400	1.734.443
9	1.618.556	2.137.553	1.181.705	955.848	17.224.229	494.400	1.676.105
10	1.618.556	2.137.553	1.119.575	1.017.978	16.206.251	494.400	1.613.975
11	1.618.556	2.137.553	1.053.406	1.084.147	15.122.104	494.400	1.547.806
12	1.618.556	2.137.553	982.937	1.154.617	13.967.487	494.400	1.477.337
13	1.618.556	2.137.553	907.887	1.229.667	12.737.821	494.400	1.402.287
14	1.618.556	2.137.553	827.958	1.309.595	11.428.226	494.400	1.322.358
15	1.618.556	2.137.553	742.835	1.394.719	10.033.507	494.400	1.237.235
Gesamt	24.278.333	32.063.300	18.096.807	13.966.493		7.416.000	25.512.807

Trotz konservativerem Amortisationszeitraum beim Kredit, übersteigt der kumulierte steuerliche Gesamtaufwand aus der Kreditfinanzierung jenen aus der Leasingfinanzierung nicht nur bei einer barwertmäßigen Gegenüberstellung, sondern auch nominell.

Nach 15-jähriger Vertragslaufzeit haften bei der Leasingfinanzierung in Form des kalkulatorischen Restwerts noch 94% des ursprünglichen Finanzierungsvolumens bzw. 75% der ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten aus; beim Kredit haften entsprechend nur noch knapp 42% des ursprünglichen Finanzierungsvolumens bzw. 33% der ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten aus.

Bei einer Betrachtung der aufgegliederten Zahlungsströme aus der Investition und Finanzierung ergibt sich folgendes Bild:

Leasing		Zahlen in EUR Tausend															Gesamt
		Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	Jahr 9	Jahr 10	Jahr 11	Jahr 12	Jahr 13	Jahr 14	Jahr 15	
Eigenkapital		6.000															6.000
Leasingrate		1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	24.278
Rechtsgeschäftsgebühr		124															124
Restwert																22.584	22.584
GrESt/ EintrGeb.																1.039	1.039
CF Leasing		7.743	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	1.619	25.241	54.095

Kredit		Zahlen in EUR Tausend															Gesamt
		Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	Jahr 9	Jahr 10	Jahr 11	Jahr 12	Jahr 13	Jahr 14	Jahr 15	
Eigenkapital		6.000															6.000
Kreditrate		2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	32.063
Restkapital																10.034	10.034
CF Kredit		8.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	2.138	12.171	48.097

Cash Flow Analyse

Leasing weist gegenüber dem Kredit über die Finanzierungslaufzeit eine niedrigere Cash-Flow-Belastung aus, was sich allerdings am Ende der in einem Finanzierungsmehraufwand von EUR 5.928.485,-- niederschlägt.

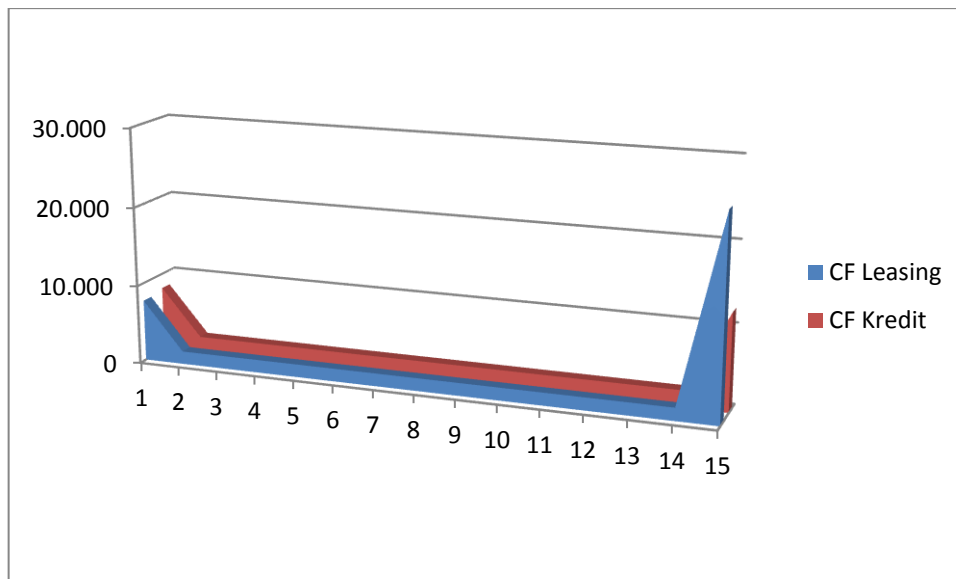


Abb. 11: Laufende Cash Flow Belastung, eigene Darstellung

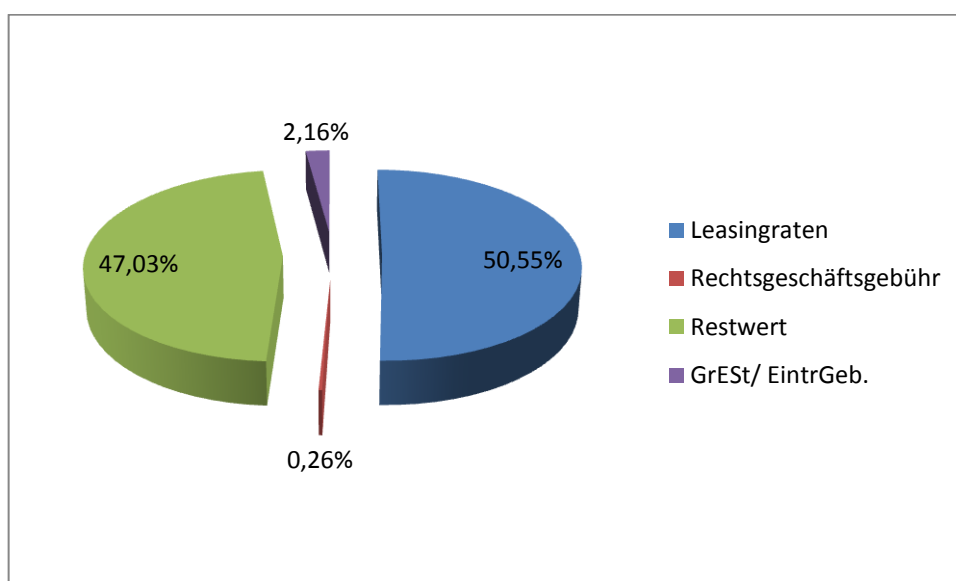


Abb. 12: Zusammensetzung der Finanzierungskosten bei Leasing, eigene Darstellung

VI. Zusammenfassung der Ergebnisse/ Resümee

Ein Vorteilhaftigkeitsvergleich von Finanzierungsinstrumenten hat auf Basis von betriebswirtschaftlichen, zivilrechtlichen und steuerrechtlichen Gesichtspunkten zu erfolgen.

Die Vorteilhaftigkeit einer Alternativfinanzierung wird dabei anhand einer Gegenüberstellung von Kosten und Risiken unter der Maxime der Optimierung derselben abgewogen. Demnach fließen bei der Betrachtung von Finanzierungslösungen auch Überlegungen zu Rentabilität, Flexibilität sowie Risiko- und Preispolitik ein und nicht zuletzt die sich aus der Verlagerung des zivilrechtlichen und wirtschaftlichen Eigentums zum Leasinggeber so zahlreich ergebenden Konsequenzen.

Einen guten Ansatz inwieweit sich tatsächlich Vorteile aus einer Kreditfinanzierung ergeben, bieten die immer wieder propagierten Verkaufsargumente von Leasinggesellschaften:

Argumente	Ergebnis der Gegenüberstellung
• Volle Fremdfinanzierung der gesamten Investitionskosten	• kann im Lichte der gegenwärtigen Finanzierungspraxis nicht bestätigt werden. Eigenleistungen wie Leasingentgeltvorauszahlungen oder (Anspar-)/Depots sind der Regelfall.
• Kein Ausweis in der Bilanz des Leasingnehmers („Bilanzverkürzung/ Verbesserung des Bilanzbildes“)	• ja, soweit die Zurechnungskriterien entsprechend der EStR erfüllt werden. Inwieweit dies tatsächlich zu einer Verbesserung der Finanzierungsbedingung führt ist im Einzelfall zu überprüfen.
• Nutzungsdauerabhängige Finanzierungslaufzeit	• ja, Laufzeiten sind in der Praxis länger als beim Kredit, was aber meist auf den Verzicht auf längere Laufzeiten zugunsten der Konditionierung beim Kredit zurückzuführen ist. Dem „Pay as you earn“-Gedanken wird aber auch in der Immobilienprojektfinanzierung Rechnung getragen.

• Gestaltungsmöglichkeit des Aufwandes über die Wahl von Teil- und Vollamortisationsmodellen	• bei Immobilienleasingverträgen ist regelmäßig nur Teilamortisation vorgesehen; Kreditprodukte (Annuitätendarlehen, Kapitalrate, lineares Zinsdarlehen, Kletterdarlehen etc.) bieten hier ein höheres Maß an Flexibilität. Darüber hinaus sind auch Zinsderivate einfacher anhand von Kreditfinanzierungen darzustellen.
• Steuerliche Vorteile in Einkommens- und Umsatzsteuer: bei erster durch die volle steuerliche Geltendmachung des (Leasing-)Aufwands; bei zweiter können sich bei fehlender Berechtigung zum Vorsteuerabzug (va. bei der öffentliche Hand) Umsatzsteuervorteile ergeben („Kommunalleasing“)	• Im Rahmen der kommerziellen Immobilienfinanzierung können Steuerstundungseffekte besser anhand von Kreditprodukten generiert und ausgesteuert werden. Bei Kommunalleasing stellen die Bestimmungen des UStG unzweifelhaft einen Vorteil dar.
• Liquiditätsverbesserung durch langfristige Finanzierung; Kreditlinien und Vermögenswerte bleiben gleich	• lediglich zu Laufzeitbeginn Liquiditätsschonende Wirkung, der Liquiditätserhaltung ist eher eine Kreditfinanzierung mit kürzerem Amortisationszeitraum förderlich.
• Keine Belastung durch verbleibende Restwerte nach Vertragsende, da Immoconsult Eigentümer des geleasten Objekts ist	• dem steht die laufende Praxis der möglichst weitestgehenden Minimierung von Objektrisiken von Leasinggesellschaften entgegen die Verkaufsoptionen/ "Andiensungsrechte" für sich beanspruchen.
• Aufdeckung stiller Reserven bei Sale & lease back	• Definitiv möglich, allerdings meist nur unter Inkaufnahme nicht unerheblicher Nebenkosten (GrESt und Eintragungsgebühr)
• Mögliche Zusatzleistungen bei Immobilienleasing (Unterstützung bei Grundstücksbeschaffung und Objektauswahl, Projektberatung bei Gebäudeplanung und –konzeption, Grobkostenschätzung sowie Baumanagement hinsichtlich Planung, Ausschreibung und Vergabe sowie begleitende Baukontrolle/-monitoring in der Errichtungsphase)	• die konkret angebotenen Serviceleistungen und deren Umfang und Kosten sind einer Einzelfallbetrachtung zu unterziehen.

Aufgrund der erheblichen Nebenkosten die mit Leasingfinanzierungen einhergehen, ist Leasing weniger zur Finanzierung sich ständig ändernder Portefeuilles geeignet und stehen bei solchen Finanzierungen zurecht mittel- bis langfristige Finanzierungszeiträume im Vordergrund.

Mit Augenzwinkern vernimmt man manchmal den Satz, dass die langfristige Finanzierung ein jederzeit kündbarer Kontokorrentkredit sei. Obwohl als Pointe verstanden, hat die Aussage viel Wahres. Kontokorrentkredite werden zur Sicherstellung von Liquidität gerne dauerhaft in Anspruch genommen, während jede langfristige Finanzierung von einem Laufzeitende geprägt ist, an welchem die Ausleiherung getilgt ist oder die Restschuld endfällig wird.

Im Falle einer Leasingfinanzierung heißt das wie gezeigt natürlich nicht, dass der kalkulierte Restwert zwingend fällig wird, doch drängen Leasinggesellschaften auch hier wie erwähnt auf den Abschluss von Verkaufsoptionen/ „Andienungsrechten“ zugunsten des Leasinggebers.

Am Ende der Vertragslaufzeit kennzeichnet Leasing ein niedriger Fremdfinanzierungsgrad, was aber bedeutet, dass wenn Rentabilität und Umschlagshäufigkeit erhöht werden sollen, sehr wohl wieder Fremdkapital in Anspruch zu nehmen ist.

Kann in Abhängigkeit von Objektzustand und Bewertung (über längere Betrachtungszeiträume ist bei Immobilien das Entstehen stiller Reserven häufig der Fall) bei einer Kreditfinanzierung relativ einfach eine Laufzeitverlängerung vorgenommen werden, allenfalls auch eine Aufstockung, steht bei Leasingfinanzierungen am Laufzeitende lediglich die Möglichkeit zu einer Vertragsverlängerung auf Basis des Restwerts oder die Übertragung ins Eigentum des Leasingnehmers offen.

Eine Vertragsverlängerung kann dabei zwar mit der (Neu-)Finanzierung von Erhaltungs- und Erneuerungsarbeiten oder Erweiterungsvorhaben kombiniert werden, soweit das gegenständliche Objekt aber wie auch in Leasingverträgen vorgesehen vom Leasingnehmer ordnungsgemäß Instand gehalten wurde, und weder Instandhaltungs- noch Modernisierungsrückstau besteht, kann nur über den Weg einer nach Beendigung des ausgelaufenen Leasingvertrages, Übertragung des Leasingobjekts zum Restwert und einem neu abgeschlossenen Sale- and Lease-Back Vertrag eine Erhöhung des Fremdkapitalanteils durch eine Folgeleasingfinanzierung erreicht werden - mit sämtlichen daraus resultierenden Verkehrssteuern (GrESt). Selbstverständlich steht nach dem Auslaufen von Leasingverträgen und dem Erwerb des Leasingobjekts auch die Belehnung desselben über eine Kreditfinanzierung offen, wobei hier in aller Regel die Neubegründung einer Hypothekarverschreibung zur Voraussetzung gemacht wird.

Aus diesen Erwägungen stellt sich der Kredit auch aus diesen Gesichtspunkten als das flexiblere Produkt dar, wenngleich in diesem Zusammenhang bei für den Kredit typischen, kürzeren Finanzierungslaufzeiten das Finanzierungsverlängerungsrisiko/ Nichtprolongationsrisiko oder Zinserhöhungsrisiko ohne Begleitmaßnahmen größer ausfällt.

Nachdem die Richtlinien hinsichtlich der Zurechnung von Leasingobjekten eine gemeinsame Vereinbarung einer Kaufoption für den Leasingnehmer und einer Verkaufsoption für den Leasinggeber unterbinden, und auf letztere leasinggeberseitig oft nicht verzichtet werden will, kann das „Nichtprolongationsrisiko“ beim Kredit mit dem wohl eher theoretischen Risiko des Leasingnehmers des Nichtverkaufs des Leasingobjekts zum Restwert durch die Leasinggesellschaft an ihn – soweit gewünscht - abgewogen werden.

Das Zielpublikum für Leasingfinanzierungen sind demnach weniger Developer, Immobilienfonds oder Immobilieninvestoren mit kurz- bis mittelfristigem Veranlagungshorizont, sondern vielmehr Unternehmen, die die zu finanzierenden Immobilien langfristig in Eigennutzung haben und damit nicht „bloß“ ein Investment eingehen.

Die größere Flexibilität von Kreditfinanzierungen wird auch durch die Vielzahl von teils innovativen Finanzierungslösungen unter Beweis gestellt (Darlehen mit fixer oder variabler Annuität, Kapitalraten, lineares Zinsdarlehen, „Rollercoaster-Swap“, Fixzinsdarlehen etc.) die auch eine zielgerichtete Aussteuerung der Gesellschaft ermöglichen.

Die AfA als maßgebliche Form der Innenfinanzierung von Unternehmen geht dabei nicht wie bei Leasing verloren und das durch Mobilienleasing umschiffbare Problem, dass die Höhe der gewählten Abschreibungssätze seitens der Finanzverwaltung nicht anerkannt wird, ist durch die klare Festsetzung der Abschreibungssätze für Immobilien ohnehin nicht gegeben.

Aus vergleichbaren Ratingverfahren folgt, dass sobald das Kreditpotential ausgeschöpft ist, was bei Immobilienfinanzierungen bedeutet, dass die Beleihungsgrenze der Immobilie und/oder die Ertragskraft des Unternehmens ausgereizt sind, Finanzierungswerber auch keine Leasingfinanzierung mehr erhalten werden, ein genereller vereinfachter Zugang zu Fremdkapital kann Leasing also nicht zugesprochen werden.

Bemerkenswert ist letztlich noch dass bei einzelnen Objektarten wie Wohnbaufinanzierungen aus zivil- oder mietrechtlichen Gründen Leasingfinanzierungen von vornherein ausscheiden, während im Falle von „Kommunalleasing“ nach Abschaffung der Gewerbesteuer und der Vermögenssteuer die umsatzsteuerrechtlichen Rahmenbedingungen noch einen „echten“ Steuervorteil für diese Finanzierungsform bereithalten – allerdings lediglich nur noch mit sehr knappem „Ablaufdatum“: wie erwähnt werden die mit in Kraft treten des Stabilitätsgesetzes 2012 einhergehenden Änderungen höchstwahrscheinlich zum Verlust dieser Begünstigung führen, da künftig bei der Frage der Vorsteuerabzugsberechtigung auf den tatsächlichen Nutzer der Immobilie abzustellen sein wird!

Kurzfassung

Jahrzehntlang war sie von Bankenvertretern ins Visier genommen und deren Abschaffung verlangt worden – mit 1.1.2011 sollte es nun soweit sein: das österreichische Unikum, die „Kreditvertragsgebühr“ gehört seit dem Budgetbegleitgesetz 2011 der Geschichte an.

Was Kreditnehmer und Banken freut, kann sich die Leasingbranche nicht zu Nutze machen und verliert an Terrain. Ein genauer Vergleich dieser Finanzierungsalternativen lohnt sich einmal mehr und setzt sich die Arbeit eine genaue Betrachtung der Möglichkeiten zur Immobilienfinanzierung im Lichte der abgabenrechtlichen Rahmenbedingungen und Konsequenzen für den Finanzierungswerber bei Immobilienengagements zum Ziel.

Anhand steuer- und zivilrechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten zur Darstellung von „Finanzierungsleasing“ und vorherrschender Vergaberichtlinien („Lending Policies“) für Kredit- und Leasingfinanzierungen werden Unterschiede bzw. Vor- und Nachteile zur Verfügung stehender Finanzierungsalternativen erörtert, um eine konkrete Orientierungs- und Entscheidungshilfe für Finanzierungswerber zu bieten.

Unterschiede dieser Finanzierungsformen werden beginnend mit Objektklassen (innerhalb des gewerblichen Immobilienbereiches), verschiedenen Finanzierungsstrukturen, über Eigenmittelerfordernisse bis hin zu abgabenrechtlichen Effekten und Fragen der Bilanzanalyse herausgearbeitet und die daraus gewonnen Erkenntnisse anhand von konkreten Fallbeispielen auch ziffernmäßig transparent gemacht.

Da sich gerade im Bereich der Gebühren wie auch Grunderwerbsteuer nicht nur bei der initialen Ausleihung deutliche Unterschiede ergeben, sondern auch über die Finanzierungslaufzeit hervorgerufen werden - etwa durch Veränderungen wie Finanzierungsübernahmen oder das schlichte Auslaufen von Finanzierungen – werden auch diese Effekte ins Kalkül.

Im Bereich der Umsatzsteuer ergeben sich im Rahmen der gewerblichen Immobilienfinanzierung zwischen vorsteuerabzugsberechtigten Gesellschaften kaum unterschiedliche Effekte. Da die Finanzierungsform Leasing hier aber (noch) mit einem Steuerstundungseffekt mit nicht unerheblicher praktischer Relevanz punkten kann, wird dies allenfalls in einem kleinen Exkurs beleuchtet, gemeinsam mit in diesem Bereich eklatanten Unterschieden im vergaberechtlichen Bereich.

Literatur/ Quellenangaben

Bienert, Sven, Projektfinanzierung in der Immobilienwirtschaft, Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden, 2005

Gondring, Hanspeter [Hrsg.] , Real Estate Investment Banking, Gabler, Wiesbaden, 2003

Hellerforth, Michaela, Immobilieninvestition und –finanzierung kompakt, Oldenbourg, 2008

Hinrichs, Jens-Werner, Nach-Steuern optimierte Immobilienfinanzierung durch kooperative Leasingvertragsgestaltung, Lang, Frankfurt am Main, 2004

Lauer, Jörg, Strukturierte Immobilienfinanzierung, Knapp, 2008

Oberlechner, Peter, Etzl, Gabriele , Immobilien und Immobilienfinanzierung in CEE/SEE, LexisNexis ARD ORAC, Wien, 2011

Oppel, Kai, Radtke, Sven , Immobilienfinanzierung, Haufe Verlag, München, 2009

Schulze, Eike, Stein, Annette , Die optimale Immobilienfinanzierung, Haufe Verlag, München, 2007

Ellmaier, Wolfgang, Immobilien-Finanzierung, Linde, Köln, 2004

Hölting, Michael, Immobilienfinanzierung, Ueberreuter, Wien, 1999

Oppel, Kai, Immobilienfinanzierung, Haufe Verlag, München, 2009

Schulze, Eike, Die optimale Immobilienfinanzierung, Haufe Verlag, München, 2007

Aschauer, Eva, Immobilienleasing als Finanzierungsmöglichkeit gewerblicher Immobilien, Diplomarbeit, 2005

Bergen, Christina, Immobilienleasing, Diplomarbeit, 2002

Darmann, Helmut, Vorteilhaftigkeit des Finanzierungsleasing im Vergleich mit der traditionellen Fremdfinanzierung aus dem Blickwinkel der Abgabenbelastung und Kreditwürdigkeit, Dissertation, Universität Wien, 1984

Fux, Karl, Besonderheiten der Besteuerung, Rechnungslegung und Prüfung von Leasinggesellschaften, Diplomarbeit, Universität Wien, 2008

Gabele, Eduard , Dannenberg, Jan, Kroll, Michael, Immobilien-Leasing, Gabler – Verlag, Wiesbaden, 1995

Kuhnle, Rainer, Kuhnle-Schadn, Alexandra, Leasing, Linde, Köln, 2005

Papst, Stefan K., Die steuerliche Behandlung von Leasingverträgen, Dissertation, 2005

Röhrenbacher, Hans, Fleischer, Werner , Leasing versus Kredit, Ueberreuter, Wien, 1995

Bock, Carolin, Vorteilhaftigkeit hybrider Finanzinstrumente gegenüber klassischen Finanzierungsformen unter Unsicherheit, Gabler Verlag / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 2010

Bauer-Eder, Waltraude, Gebühren, Verkehrsteuern, Bewertung, LexisNexis-Verl. ARD Orac, Wien, 2009

Arnold, Wolf-Dieter, Rechtsgebühren, Service, Fachverl. an d. Wirtschaftsuniv., Wien, 1988

Fellner, Karl-Werner [Hrsg.], Die Stempel- und Rechtsgebühren, Manz, Wien, 2008

Fiala, Ingrid, Gebührengesetz – Richtlinienkommentar, Linde, Köln, 2007

Gaier, Richard, Kommentar zum Gebührengesetz 1957, Manz, Wien, 2010

Prunbauer, Lucas, Urkunden im Gebührenrecht, LexisNexis-Verl. ARD Orac, Wien, 2009

Geyer, Helmut, Immobilien und ihre Finanzierung, Fachbibliothek-Verl., 2008

Hans Röhrenbacher, Werner Fleischer, Leasing versus Kredit: eine umfassende betriebswirtschaftliche Analyse, 2., wesentl. überarb. Aufl., Ueberreuter, Wien, 1995

Herbert Haeseler, Franz Greßl, Leasing und Factoring. Attraktive Finanzierungsinstrumente im Lichte von Basel II, LexisNexis ARD ORAC, Wien 2007

Florian Plach, Immobilienleasing - Eine aktuelle Finanzierungsform für Gemeinden?, Diplomarbeit, 2006

Bösl, Konrad; Michael Sommer: Mezzanine Finanzierung, Betriebswirtschaft - Zivilrecht - Steuerrecht – Bilanzrecht, C.H. Beck, München, 2006

IÖS, Institut Österreichischer Steuerberater – Basel III und KMU-Finanzierung, Hammerschmied Hohenegger & Partner, Wien, 2012

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Alternative und klassische Finanzierungsinstrumente; Quelle: Bösl, Konrad; Michael Sommer: Mezzanine Finanzierung, Betriebswirtschaft - Zivilrecht - Steuerrecht – Bilanzrecht, 2006, S.6

Abb. 2: Alternative Investitionsvolumen durch Private Equity; Quelle: PEREP_Analytics (industry statistics: by country of private equity firm), Juni 2011

Abb. 3 Investmentfondsmarkt 2011; Quelle: Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG), Österreichischer Immobilien-Investmentfondsmarkt 2011

Abb. 4: Finanzierungsobjekte nach Objektklassen, eigene Abbildung

Abb. 5: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands von Leasing und Kredit bei gleicher Ratenbelastung, eigene Darstellung

Abb. 6: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands von Leasing und Kredit bei gleicher Ratenbelastung, eigene Darstellung

Abb. 7: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands bei einer im Verhältnis zu Leasing massiv erhöhen Kredittilgung, eigene Darstellung

Abb. 8: Gegenüberstellung des steuerlichen Aufwands bei einer im Verhältnis zu Leasing massiv erhöhen Kredittilgung, eigene Darstellung

Abb. 9: GrESt-Aufkommen Deutschland, Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Abb. 10: Vergleich der Transaktionskosten zwischen Asset- und Share Deal, eigene Darstellung

Abb. 11: Laufende Cash Flow Belastung, eigene Darstellung

Abb. 12: Zusammensetzung der Finanzierungskosten bei Leasing, eigene Darstellung