

Chancengleichheit bei Exit-Tax muss gewahrt bleiben

Frank Pörschke

In der Diskussion um den deutschen REIT wird kritisiert, dass auch für Immobilienübertragungen in Offene Fonds nur der halbe Steuersatz zur Anwendung kommen soll. Vom Manager einer der größten deutschen Immobilienfonds wird diese Regelung erwartungsgemäß begrüßt. Überraschend ist allerdings, wie er sie verteidigt: Für ihn ist das Privileg schon durch einen höheren Anlegerschutz „erkauft“. Denn im Gegensatz zu anderen Formen der indirekten Immobilienanlage dürfen Offene Fonds zum Beispiel maximal 50 Prozent (REITs höchstens 60 Prozent) Fremdkapital aufnehmen. (Red.)

Seit das Bundesfinanzministerium im Gesetzentwurf für ein REIT-Gesetz die Regelung zur sogenannten Exit-Tax für Unternehmensimmobilien formuliert hat, ist Kritik laut geworden. Worum geht es? Für einen befristeten Zeitraum von drei Jahren sollen Unternehmen, die ihre Immobilien an REITs, an sogenannte Vor-REITs oder auch an Offene Immobilien-Publikumsfonds verkaufen, nur die Hälfte der dabei erzielten Veräußerungsgewinne versteuern müssen. Damit will der Gesetzgeber erstens einen Anreiz zur Mobilisierung von Unternehmensimmobilien geben und zweitens – so heißt es ausdrücklich in der Begründung des Gesetzentwurfes – die beiden genannten Instrumente der indirekten Immobilienanlage bewusst fördern.

Gerechtfertigter Steuervorteil

Die Kritik daran ist vielfältig: Einerseits wird bemängelt, dass sich die Regelung nicht nur auf REITs beschränkt, sondern auch Offene Immobilienfonds einbezieht. Andererseits gibt es auch Kritiker, die eine Ausdehnung der Exit-Tax-Regelung auf andere Formen der indirekten Immobilienanlage, zum Beispiel Geschlossene Immobilienfonds, fordern. Das Bundesfinanzministerium hat diese Kritik offenbar schon bei der Formulierung des Gesetzentwurfes vorhergesehen, denn in der Begründung zu diesem Entwurf wird ausdrücklich argumentiert: „Dem Gesetzgeber steht es nach Artikel 3 des Grundgesetzes frei, steuerliche Sonderbehandlungen auf bestimmte Bereiche zu beschränken, wenn bei seinem Auswahlermessungen vergleichbar Betroffene gleich behandelt und so sein gesetzgeberisches Ziel gefördert wird.“ Deutsche REITs (G-REITs) und Offene

Immobilienfonds, so heißt es weiter, sind Instrumente der indirekten Immobilienanlage für ein breites Anlegerpublikum, bei denen durch gesetzliche Vorgaben sichergestellt wird, dass sich das Kerngeschäft der Gesellschaften auf die Erwirtschaftung von Erträgen aus Bestandsimmobilien bezieht. „Damit führt das REIT-Gesetz die gesetzgeberischen Instrumente und Maßnahmen zur Ermöglichung und Förderung der indirekten Immobilienanlage, anknüpfend an die Regelungen über Immobilien-Sondervermögen im Investmentgesetz, durch einen neuartigen und weiteren Schritt fort.“

Diese Argumentation ist stringent und einsichtig. Das Investmentgesetz enthält zahlreiche Regelungen zum Schutz des Anlegers. Entsprechende Regelungen gibt es für Geschlossene Immobilienfonds oder andere Formen der indirekten Immobilienanlage nicht. Auch die seit dem 1. Juli 2005 erforderliche Gestattung des Emissionsprospektes eines Geschlossenen Fonds durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht beinhaltet lediglich eine rein formelle Prüfung des Prospektes, während die Fonds selbst und deren Initiatoren keinerlei Beschränkungen und keiner Aufsicht unterliegen. Die steuerlichen Vorteile für Offene Immobilienfonds und REITs werden also „erkauft“ durch bestimmte Restriktionen, die dem Anlegerschutz dienen. So ist beispielsweise bei den Offenen Immobilienfonds die

Fremdkapitalquote auf maximal 50 Prozent begrenzt, bei G-REITs ist im Gesetzentwurf eine Begrenzung der Fremdkapitalaufnahme auf 60 Prozent vorgesehen. Geschlossene Immobilienfonds unterliegen bei der Fremdkapitalaufnahme keinerlei Beschränkungen. Es gibt auch zahlreiche weitere Restriktionen bei Offenen Immobilien-Publikumsfonds, die dem Anlegerschutz dienen sollen und die faktisch einen Wettbewerbsnachteil darstellen, so etwa bei der Akquisition von Immobilien im Ausland. Beispielsweise darf nur für 30 Prozent des Vermögens eines Offenen Immobilienfonds ein Fremdwährungsrisiko bestehen, während es bei Geschlossenen Fonds wiederum keine derartigen Restriktionen gibt.

Privileg schon „erkauft“

REITs werden zwar, anders als Offene Immobilienfonds, nicht durch das Investmentgesetz reguliert, jedoch enthält der Gesetzentwurf zahlreiche Restriktionen, die für andere Formen der direkten und der indirekten Immobilienanlage nicht gelten. So ist beispielsweise eine Beschränkung des Immobilienhandels vorgesehen, 90 Prozent des erzielten Gewinns müssen ausgeschüttet werden und es ist eine Mindeststrebquote vorgesehen. Beim Verstoß gegen diese Regelungen verlieren REITs die steuerliche Privilegierung.

Die Beschränkungen und Regulierungen bei REITs und Offenen Fonds einerseits und die steuerlichen Vorteile – wie etwa bei der Exit-Tax – andererseits verhalten sich wie kommunizierende Röhren. Deshalb ist es nicht sachgerecht, wenn eine Ausdehnung der Exit-Tax auch auf solche Vehikel der indirekten Immobilienanlage gefordert wird, die – wie beispielsweise Geschlossene Immobilienfonds – keiner derartig starken Regulierung unterliegen. Ebenso unbegründet ist die Kritik, die fordert, dass die Exit-Tax ausschließlich für G-REITs und nicht für Offene Fonds gelten solle. Allerdings sollte nicht darauf verzichtet werden, die Exit-Tax-Regelung auch beim Verkauf von Immobilien an Immobilien-Spezialfonds anzuwenden, denn diese unterliegen ebenfalls einer detaillierten Regulierung durch das Investmentgesetz. Entscheidend ist: Vergleichbares muss gleich behandelt werden, nicht Vergleichbares kann dagegen nicht gleich behandelt werden. Der Wunsch einiger Marktteilnehmer nach einer Ausdehnung der Regelungen zur Exit-Tax auch auf kaum regulierte Investmentvehikel ist zwar verständlich, aber nur schwer zu begründen. ■

Der Autor

Dr. Frank Pörschke ist Sprecher der Geschäftsführung der Commerz Grundbesitz Gruppe, Wiesbaden.