

INFORMATIONEN FÜR EIGENTÜMER

Februar 2015

- **Share Deal vs. Asset Deal**
- **Barrierefrei statt Altenheim**
- **Keine Zinswende in Sicht**



„SHARE DEAL“ VS. „ASSET DEAL“

„Share Deals“ sind derzeit in aller Munde. Grund genug für uns, bei jemandem nachzufragen, der sich gut damit auskennt. Ein Interview mit Rechtsanwalt Dr. Jan Christoph Mosch, einem anerkannten Spezialisten für M&A- und Immobilien-Transaktionen.

Herr Dr. Mosch, der „Share Deal“ ist in aller Munde – etwa in einem aktuellen Beitrag des „Manager Magazin Online“. Was ist ein „Share Deal“?

Der „Share Deal“ meint hier eine kostensparende, von professionellen Investoren und Rechtsberatern bereits seit Jahren genutzte und erprobte rechtliche Gestaltung des Erwerbs größerer Immobilien, die allerdings in dem erwähnten Beitrag nicht ganz richtig dargestellt wird.

Was ist ein „Share Deal“ also genau?

Der Begriff bedeutet nichts anderes als „Anteilskauf“. Bei einem immobilienbezogenen „Share Deal“ erwirbt der Käufer grundsätzlich Anteile an einer Objektgesellschaft, die Eigentümerin der Immobilie ist – im Unterschied zum Kauf der Immobilie, auch als „Asset Deal“ bezeichnet. Der Verkäufer bleibt bei einem „Share Deal“ mit einem Anteil von wenigen Prozent an der Objektgesellschaft beteiligt. Da die Objektgesellschaft in der Regel lediglich die Immobilie hält und verwaltet und kein Gewerbe betreibt, sind die Risiken für den Käufer nicht wesentlich größer, als wenn er die Immobilie erwirbt.

Ist das nicht sehr kompliziert?

Nicht wirklich. Für den „Share Deal“ im Immobilienbereich haben sich am Markt gewisse Standards herausgebildet. Ein fähiger Berater gestaltet neben den Verträgen auch die Abläufe und nimmt seinen Mandanten dabei mit. Ein „Share Deal“ kommt daher auch für die Übertragung kleinerer und mittelgroßer Immobilien in Betracht. Er kann schon dabei erhebliche Kostenvorteile gegenüber dem althergebrachten „Asset Deal“ bieten.

Was sind die Kostentreiber bei einem „Asset Deal“?

In erster Linie der Staat über die Grunderwerbsteuer. Angesichts der sogenannten Mietpreisbremse klingen die Appelle der öffentlichen Hand, mehr Wohnraum zu schaffen, für viele Private hohl. Wer bereits den Grundstückserwerb ohne Gegenleistung um bis zu 6,5 % des Kaufpreises verteuert, erhöht mittelbar auch die Mieten. Trotzdem ist in Hamburg – nach der jetzigen Bürgerschaftswahl – eine Erhöhung des derzeitigen Steuersatzes von 4,5 % nicht unwahrscheinlich, zumal dieser Satz immerhin seit 2009 gilt und alle Bundesländer außer Bayern und Sachsen bereits jetzt noch höhere Steuersätze verlangen. In Schleswig-Holstein sind es bereits 6,5 %.

Haben Sie Zahlenbeispiele für die Auswirkungen der Grunderwerbsteuer?

In Hamburg verteuert die Grunderwerbsteuer jeden „Asset Deal“ derzeit bei einem Kaufpreis von 1 Mio. Euro um 45.000 € bei einem Kaufpreis von 5 Mio. Euro bereits um 225.000 €. Bei einem Grunderwerbsteuersatz von 6,5 % erhöhen sich diese Beträge auf 65.000 € bzw. 325.000 €. Kostet ein Zinshaus z. B. 2.800 € je Quadratmeter Wohnfläche, erhöht ein Grunderwerbsteuersatz von 6,5 % den Quadratmeterpreis um gut 180 €.

Ein „Share Deal“ vermeidet diese Zusatzbelastungen vollständig. Bei einem „Asset Deal“ müsste im Falle eines Mietvervielfältigers für das Haus von z.B. 17,5 die Nettomiete fast 1 € je Quadratmeter höher ausfallen, um die gleiche Rendite wie bei einem „Share Deal“ zu ermöglichen. Oder anders betrachtet: Mit der Ersparnis von 180 € je Quadratmeter kann man einiges renovieren.

Gibt es weitere Einsparmöglichkeiten?

Notare müssen Grundstückskaufverträge kraft Gesetzes beurkunden. Dabei sind Notare, anders als beratende Rechtsanwälte, an feste Gebühren gebunden. Diese Gebühren stehen nicht in jedem Fall in einem angemessenen Verhältnis zum Aufwand des Notars und dem Nutzen seiner Tätigkeit für die Parteien. Die Notarkosten betragen (ohne Umsatzsteuer) allein für den Grundstückserwerb gut 24.000 € bei einem beispielhaften Kaufpreis von 5 Mio. €. Hinzu kommen die Gebühren des Grundbuchamts von – in diesem Beispiel – etwa 12.000 €. „Share Deals“ müssen bei richtiger Gestaltung nicht beurkundet werden und die Kosten des Grundbuchamts fallen nicht in gleicher Höhe an.

Wann genau lohnt sich ein „Share Deal“ für den Käufer, wann für den Verkäufer?

Oft lohnt er sich für beide Seiten. Der Verkäufer erzielt tendenziell einen höheren Kaufpreis, während der Käufer ansonsten von ihm zu schulternde Kosten einspart. Die sich aus der richtigen rechtlichen Gestaltung eines „Share Deals“ ergebende Ersparnis der Grunderwerbsteuer sowie von Notar- und Grundbuchkosten können Verkäufer und Käufer unter sich aufteilen. Diese Einsparungen sind regelmäßig höher als die bei einem „Share Deal“ entstehenden Rechtsberatungskosten – der Rechtsanwalt bezahlt sich gewissermaßen selbst. Als Faustformel lässt sich schon bei dem (noch) bei 4,5 % liegenden Hamburger Grunderwerbsteuersatz ein Kaufpreis von 1 Mio. € nennen, ab dem sich der „Share Deal“ häufig rechnet. Und die Kostenvorteile setzen sich fort, wenn der Erwerber später die Gesellschaftsanteile – statt der Immobilie – weiterveräußert.

Wie läuft der Verkaufsprozess bei einem „Share Deal“ ab?

Er entspricht grundsätzlich dem eines „Asset Deals“ gleichen Kaufpreisvolumens. Der mögliche Käufer wird sich die Substanz und die Rechtsverhältnisse der angebotenen Immobilie im Rahmen seiner „Due Diligence“ genau ansehen bzw. Dritte damit beauftragen. Hier ist der wesentliche Unterschied zwischen „Asset Deal“ und „Share Deal“ wichtig: Kaufgegenstand sind beim „Share Deal“ die Gesellschaftsanteile, weshalb z. B. auch die ordnungsgemäße Gründung der Gesellschaft geprüft werden sollte. Der Aufwand dafür hält sich aber bei typischen Objektgesellschaften in Grenzen. Unter Umständen muss der Verkäufer die Immobilie vor dem Verkauf noch in eine geeignete Gesellschaft einbringen. Dies ist grundsätzlich auch noch im Zuge des Verkaufsprozesses möglich.

Worauf ist bei einem „Share Deal“ besonders zu achten?

Es muss ein grundsätzliches Vertrauen zwischen Verkäufer und Käufer bestehen, da beide nach dem Erwerb noch für rund fünf Jahre Mitgesellschafter sind – wengleich mit eindeutigen Mehrheitsverhältnissen zugunsten des Käufers, sodass dieser das tägliche Geschäft allein steuern kann. Die Einbindung eines Steuerberaters mit einschlägiger Erfahrung bei Immobilientransaktionen ist wichtig. Entsprechendes gilt für den Rechtsberater.

Herr Dr. Mosch, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

*Rechtsanwalt Dr. Jan Christoph Mosch, M.B.A., ist im Rahmen von M&A- und Immobilien-Transaktionen tätig.
E-Mail: jcm@mosch.hamburg*

BARRIEREFREI STATT ALTENHEIM



Die Zukunft des Wohnens ist weniger spektakulär als erwartet. Trotzdem muss sich die Wohnungswirtschaft mit der demografischen Entwicklung auseinandersetzen. Die Wohnungen werden kleiner, offener und flexibler. Familien wie auch Senioren zieht es zunehmend in die Stadt – besonders gerne in Quartiere mit urbaner Infrastruktur und dörflicher Identität.

Deutschland wird älter. Diese demografische Entwicklung wird durch die aktuelle Zuwanderung nur leicht relativiert – der Druck auf die Wohnungsmärkte der großen Städte hingegen noch zusätzlich erhöht. Die Zahl der Alleinlebenden wächst und damit – trotz abnehmender Bevölkerung – bis etwa 2030 auch die Zahl der Haushalte. In Hamburg liegt nach Zahlen von Statistik Nord bereits heute der Anteil der Ein- und Zweipersonenhaushalte bei 80 %. Kleine Wohnungen fehlen heute bereits. Die Zahl der Senioren über 70 wird bundesweit von aktuell 16 % bis 2040 auf 25 % wachsen. Der Anteil der reinen Seniorenhaushalte liegt schon heute bei 22 %, der der Mehrgenerationen-Haushalte mit Senioren sogar bei 31 %. In Hamburg sollten nach einer Studie des Pestel-Instituts bis 2025 über 30.000 seniorengerechte Wohnungen entstehen – sofern die Zielstellung für sinnvoll erachtet wird, für 20 % der über 70jährigen solche Wohnungen vorzuhalten.

Konsequenz dieser Entwicklung ist, dass sich nicht nur ein Markt für altengerechte Eigentumswohnungen für die Generation 50+ entwickelt, sondern dass nachhaltiger Wohnungsbau insgesamt altengerechter, barrierefreier konzipiert wird, damit die Menschen nicht ins Altersheim umziehen müssen. 2011 lebten 93 % der Menschen über 65 in einer „normalen“

Wohnung, nur 4 % in Heimen, 2 % in Objekten betreuten Wohnens und 1 % in Altenwohnungen.

Noch heute orientiert sich der Wohnungsbau überwiegend an der Kleinfamilie mit Kind. Ideal jedoch ist die Wohnung, die für jedes Alter nutzbar ist. Dazu gehören vor allem flexible Grundrisse. Der Kölner Architekt Jörg Lesser erwartet, dass auch aus Platzgründen Spezialräume und feste Türen verschwinden – etwa Wohn- und Küchenbereich zusammenwachsen, die Bäder sich zum Schlafzimmer öffnen. Flexible Trennwände, Möbel oder Schiebetüren fungieren als Raumteiler. Technische Innovationen hingegen, wie die voll automatisierte und fernsteuerbare Hightech-Wohnung, sehen viele Architekten und Planer auch heute schon kritisch. Die Technik ist teuer, verbraucht selbst Strom und die möglichen Energieeinsparungen werden durch hohe Wartungskosten kompensiert.

Auch angesichts wachsender Gesundheitskosten wird das Gesundheitsbewusstsein der Menschen bei der Auswahl von Baustoffen und Möbeln zunehmen, erwartet etwa Michael Braungart, Gründer des EPEA-Instituts in Hamburg. Mit dem staatlich verordneten Dämmwahn, der mit erdölbasiertem Styropor den Schimmelbefall fördere sowie dem Einsatz wartungsintensiver Lüftungstechnik, soll es in zehn Jahren vorbei sein. Braungart kann sich stattdessen recyclebare Teppiche vorstellen, die die Raumluft reinigen. Naturkautschuk und Linoleum könnten PVC und Laminat verdrängen, Massivholz die Pressspanplatten. Statt mit Styropor zu dämmen, wird die Energieversorgung zuneh-

mend dezentralisiert – ins Quartier oder in das Gebäude selbst: Wasserkreisläufe, Stromerzeugung, die Nutzung von Abwärme, Miniaturpumpen und Kraft-Wärme-Kopplung. Ein Großteil der im Gebäude verbrauchten Energie soll zukünftig aus lokal vorhandener Energie gewonnen werden.

Und so, wie die Energieerzeugung immer stärker im Quartier entsteht, wünschen sich ältere Menschen – ob ihrer eingeschränkten Mobilität – auch die alltägliche Infrastruktur in fußläufiger Entfernung. Dabei geht es nach einer Veröffentlichung des Bundesbauministeriums nicht nur um eine weitgehend barrierefreie/-reduzierte Wohnung, sondern auch ein barrierefreies/-reduziertes Wohnumfeld, die ortsnahe Verfügbarkeit wesentlicher Infrastruktureinrichtungen sowie soziale und pflegerische Unterstützungsangebote. Hier wird es künftig eine konzeptionelle Abstimmung zwischen Wohnungsbau und Stadtplanung geben müssen.

Dieser Ansatz kurzer Wege hat große grundsätzliche Schnittmengen mit dem Konzept der Familienquartiere. Zielgruppe sind Mittelstandsfamilien, die in der Familiengründungsphase zunehmend einen urbanen Wohnort dem klassischen Häuschen im Grünen vorziehen. Da spielen die höheren Benzinkosten eine Rolle, aber vor allem auch die gleichberechtigte Berufstätigkeit von Mann und Frau, die zur flexiblen, familiären Selbstorganisation eine Vielfalt von Möglichkeiten in guter Erreichbarkeit erfordert. Dazu gehören ebenso alltagstaugliche Netzwerke auf der Basis einer gewissen sozialen und kulturellen Homogenität, die auch ein Gefühl von Sicherheit schafft – eine dörfliche Sozialstruktur mit urbaner Infrastruktur.

KEINE ZINSWENDE IN SICHT

Eine deutliche Zinswende ist in Europa weder kurz- noch mittelfristig absehbar. Die Auswirkungen steigender Zinsen auf den Wohnimmobilienmarkt in Hamburg wären zudem in der Regel wenig gravierend.

Die Turbulenzen um die griechische Sparpolitik sowie die Befürchtungen, dass andere südeuropäische Staaten dem Beispiel der neugewählten griechischen Regierung folgen könnten, macht kurz- und wohl auch mittelfristige Änderungen der europäischen

Zinspolitik unwahrscheinlich. Auch die Entscheidung der Europäischen Zentralbank (EZB) zum Ankauf von Staatsanleihen vom 22. Januar 2015 wird zunächst für weiter niedrige Zinsen sorgen. Dass die Zinsen in Europa nicht auf Dauer auf dem derzeitigen, his-



torisch beispiellosen Niveau verharren müssen, zeigen die Überlegungen der US-Notenbank (FED), angesichts der florierenden Konjunktur Mitte 2015 die Leitzinsen zu erhöhen.

Die Verzinsung klassisch sicherer Anlageformen - wie deutscher Staatsanleihen oder des Sparbuchs - unter dem Niveau der Inflationsrate macht das Investment in Immobilien nahezu konkurrenzlos. Und dies, obwohl auf dem Hamburger Zinshausmarkt 2014 Vervielfältiger in Höhe der 25-fachen Jahresnettomiete keine Seltenheit waren.

Steigen die Zinsen, kommt es zu einer Konkurrenz der Anlagevarianten. Geld könnte aus Immobilien in wieder attraktiver verzinsten Investments umgeschichtet werden und die Preise würden bei nachlassender Nachfrage fallen.

Käufer Hamburger Zinshäuser müssen jedoch kaum zurückgehendes Interesse oder gar gravierende Wertverluste befürchten. Angesichts des deutlichen Bevölkerungswachstums an Elbe, Alster und Bille sind gepflegte Mietwohnungen auch künftig problemlos vermietbar. Weiter gibt es für Zinshäuser in guten und mittleren Lagen Hamburgs reges Interesse. Doch auch wer über einen Verkauf nachdenkt, sollte die derzeitige Marktsituation nutzen.

Preissteigerungen für Zinshäuser allerdings sind aktuell schwerer durchsetzbar. Eine Kompensation steigender Preise durch sinkende Zinsen ist angesichts des Leitzinses von 0,05 % nicht mehr möglich.

WIDERRUFSRECHT

Wenn ein Maklervertrag per Email, Internet, Brief („Fernabsatz“) oder außerhalb der Geschäftsräume des Maklers abgeschlossen wurde, kann der Kunde ihn seit dem 13. Juni 2014 entsprechend des EU-Verbraucherrechtes innerhalb von 14 Tagen formlos und ohne Angabe von Gründen widerrufen. Erfolgt der Kundenkontakt per Fernabsatz oder nicht im Maklerbüro, muss der Kunde zunächst mit der Widerrufsbelehrung über seine gesetzlichen Rechte aufgeklärt werden – und zwar jedes Mal wieder, sobald es um ein neues Objekt geht. Die Aufklärungspflicht gilt auch dann, wenn der Kunde sich nur unverbindlich informieren will. Die Widerrufsfrist läuft ab dem Zeitpunkt der Belehrung. Erfolgt die Widerrufsbelehrung nicht, verlängert sich die Widerrufsfrist auf ein Jahr und 14 Tage. Da der Makler innerhalb der 14-Tage-Frist wenig Interesse hat, ggfs. unentgeltliche Leistungen zu erbringen, kann der Kunde vom Makler ausdrücklich verlangen, vor Ablauf der Kündigungsfrist zu beginnen. Widerruft der Kunde dann einen abgeschlossenen Vertrag fristgerecht, steht dem Makler ein Wertersatz in Höhe der Maklerprovision zu. Das Widerrufsrecht gilt übrigens auch für Mietvertragsabschlüsse, sofern die Wohnung zuvor nicht besichtigt wurde.



AKTUELLER VERKAUF

Das klassische Rotklinker-Mehrfamilienhaus befindet sich in zentraler Lage in Hamburg-Bahnenfeld. Die viergeschossige Immobilie wurde 1938 erbaut und verfügt über 26 Wohneinheiten, die sich auf 1.451 m² Fläche verteilen. Der Käufer, eine Immobiliengesellschaft aus Rostock, erwarb das Objekt zum 15,51-fachen der Jahresnettomieteinnahmen. Verkäufer ist ein Immobilienunternehmen mit Sitz in Hamburg.

**Sie möchten diese oder weitere Informationen in Zukunft gern als E-Mail-Newsletter erhalten?
Dann schreiben Sie eine Mail an: hamburg@zinshausteam-kenbo.de oder rufen uns an: 040-4117250.**

Die in dieser Information enthaltenen Angaben basieren auf allgemein zugänglichen Quellen. Für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen. Diese Information stellt insbesondere keine Anlage- oder Kaufempfehlung dar und ersetzt keine rechtliche, steuerliche und/oder finanzielle Beratung.

ZINSHAUSTEAM & KENBO GmbH & Co. KG

Bernhard-Nocht-Straße 99 · D-20359 Hamburg

Tel +49 40.411725-0 · Fax +49 40.411725-30

hamburg@zinshausteam-kenbo.de · www.zinshausteam-kenbo.de

ZINSHAUSTEAM
KENBO 
CHARTERED SURVEYORS