

Dietmar Fischer, Jürgen Bauderer

Immobilienvehikel und Digitalisierung bei der Assekuranz: Alte Konstante, neue Konstante

Die deutsche Assekuranz hat eine lange Tradition als Immobilienanleger – wobei sich die Investmentschwerpunkte immer wieder geändert haben. Von der direkten zur indirekten Anlage, von der Wohn- zur Gewerbeimmobilie, vom In- zum Ausland, vom Core- zum Value-add-Investment. Und teilweise wieder zurück. Heute scheinen sich die Trends mehr und mehr auszu-differenzieren.

Individueller denn je

Das heißt: Im gegenwärtigen Marktumfeld der noch einmal gestiegenen Immobilienpreise gibt es nach unserer Beobachtung eher weniger generelle Trends als noch in den Jahren zuvor. Die Assekuranz hat natürlich weiterhin ihre kleinsten gemeinsamen Nenner, ein Stichwort lautet dabei Sicherheitsbedürfnis.

Der Weg dorthin jedoch scheint individueller denn je. Und so sucht jedes Unternehmen noch mehr als früher die für sich passenden Nischensegmente und -märkte. Passend heißt: Unter anderem muss die risiko-adjustierte Immobilienrendite stimmen.

Projektentwicklungen en vogue

Ebenfalls nicht neu, aber weiterhin ein gangbarer Weg: Das Investment in Immobilien, bevor sie entstehen – also der Ankauf von Projekten statt Objekten.

Die Assekuranz hat hier in der Vergangenheit erfolgreich Sicherheitsnetze in die Ankaufsvereinbarungen gewoben, so dass die grundsätzlich höheren Risiken der Projektentwicklung abgedeckt werden konnten. In einem engen Markt ist der frühzeitige Zugriff und das Sichern attraktiver Lagen wichtiger denn je.

Immobilienfonds als Konstante

Eine der wenigen Konstanten ist derzeit sicherlich das Vehikel – die indirekte Anlage hat seit vielen Jahren seine Berechtigung und Beliebtheit. Ob nun klassischer Immobilienfonds der unterschiedlichen Rechtsformen, ob neuerdings auch Kredit- oder Projektentwicklungsfonds: In der Regel lässt sich der administrative Aufwand durch die indirekte Anlage senken. Dies gilt gerade für solche Fälle,

die eine größere Zahl an Objekten oder Projekten in einem Vehikel poolen. Zudem ist für die Assekuranz bei Akquisition von Immobilienportfolien, die von einem Spezial-Sondervermögen gehalten werden, mit einem Anstieg des Erwerbs der Fondsanteile zu rechnen – als Alternative zum direkten Kauf der Assets...



Digitalisierung als neue Konstante

Als eine neue Konstante dürfte nun die Digitalisierung dazukommen. Viele Unternehmen haben hier ihre Strategien bereits festgezurr.

Und bei fast jedem, der noch nicht so weit ist, beobachten wir, dass derzeit entsprechende Digitalisierungsstrategien erarbeitet oder zumindest vorbereitet werden. Strategien heißt, dass zunächst der Korridor definiert wird, innerhalb dessen dann in nachfolgenden Schritten nach Instrumenten und Möglichkeiten der Effizienzsteigerung im eigenen Geschäftsmodell gesucht wird. Wobei explizit auch nach gänzlich neuen Geschäftsmodellen gesucht wird.

Digitaler Support beim Steuer-Reporting

Seit 2018 gilt: Die Spielregeln rund um das deutsche Tax-Reporting für Immobilien-Spezial-Investmentfonds haben sich geändert. Hintergrund ist die Investmentsteuerreform. So wurde der Ertragsausgleich für steuerliche Zwecke abgeschafft, woraus eine besitzzeitanteilige Zurechnung steuerlicher Erträge und



Aufwendungen bei den Anlegern resultiert. In der Folge bedeutet dies: Die Besteuerungsgrundlagen müssen gesondert für jeden einzelnen Anleger des Spezial-Investmentfonds ermittelt werden. Neben der Anforderung, dass große Datenbestände aus dem Rechnungswesen ver- und aufgearbeitet werden müssen, sind auch steuerliche Anpassungen (zum Beispiel die AfA für eine Immobilie) künftig im zeitlichen Ablauf eines Geschäftsjahres den einzelnen Anlegern zuzuordnen. Empfehlenswert sind zudem digitale Lösungen für die Beurteilung, ob im Immobilienfondsportfolio (z. B. durch Veräußerungsvorgänge) eine aktive unternehmerische Bewirtschaftung (sog. auB) vorliegt und

dadurch die Steuerbefreiung des Spezial-Investmentfonds gefährdet wird.

Transparenz und Flexibilität

Je nach Fall kann ein digitaler Tax-Support in Kombination mit dem neuen Recht auch für Unternehmen der Assekuranz sinnvoll sein – dies hängt unter anderem von der Zahl der Anleger sowie Art und Umfang einer Steuerprivilegierung ab. Digitale Lösungen können unterstützen, die Transparenz zu erhöhen und rechtzeitig über die notwendigen steuerlichen Informationen zu verfügen. Dabei variiert die Wahl eines geeigneten Systems erneut je nach Unternehmen und den individuellen Anforderungen der Anleger.

Fazit

Immobilien bleiben ein überaus wichtiger Baustein in der Gesamtallokation der Assekuranz. Allerdings konnten zuletzt nicht alle Unternehmen ihre Immobilienquote wie geplant erhöhen – es herrscht fast in allen Teilmärkten eine spürbare Angebotsknappheit. Um dem zu begegnen, setzen die Unternehmen auf individuellere Strategien sowie auf mehr Schnelligkeit und Durchschlagskraft mittels Digitalisierung. Bei Investitionen in Immobilienfonds werden vermehrt digitale Reporting-Lösungen erwartet.



Dietmar Fischer

Partner
Ernst & Young Real Estate GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Weitere Angaben zum Autor S.80
Weitere Angaben zum Unternehmen S.120



Jürgen Bauderer

Partner
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Weitere Angaben zum Autor S.76
Weitere Angaben zum Unternehmen S.120