

Themenheft



ARNECKE SIBETH

*Expo Real 2017*

*Practice Group Real Estate*

*Leitung Dr. Daniel Pflüger*

*Tel +49 89 38808-222*

*Mobil +49 172 3880826*

# Inhaltsverzeichnis

1. Forward Deals: Was dabei zu beachten ist	5
2. Planen im Außenbereich ohne Ausgleichsflächen?	7
3. Außergerichtliche Streitbeilegung in der Bau- und Immobilienwirtschaft	10
4. Neues Bauvertragsrecht bald wieder auf dem Prüfstand?	13
5. Der Staatsanwalt bei der Baulandentwicklung – Chancen und Risiken bei Verträgen zwischen Gemeinden und Projektentwicklern	15
6. Die Benutzung von Gemeindestraßen zur Kabelverlegung – Hängt das Vorhaben vom Gutdünken der Gemeinde ab?	16
7. Europäische Union und deutsches Einheimischenmodell – akuter Handlungsbedarf bei den Städten und Gemeinden	17
8. Infrastrukturprojekte benötigen partnerschaftliche Vertragsmodelle	19
9. Die wichtigsten juristischen Gegebenheiten in der Hotelbranche: Ein 10 Jahres-Rückblick	22
10. Frühzeitige Kooperation auch im Vergaberecht gefragt: Planer und Bauunternehmen in einem Boot	25
11. Milieuschutzgebiete - Städtisches Vorkaufsrecht als Druckmittel für politische Ziele?	27
12. Flucht ins ausländische Recht: Auch eine Möglichkeit der Gebührenvereinbarung für Banken?	28
13. Erweiterte Kürzung der Gewerbesteuer beim unterjährigen Verkauf einer Immobilie (BFH-Urteil)	29

14. Auswirkungen der EU Anti Tax Avoidance Directive (ATAD) auf die Immobilienwirtschaft	30
15. Unzulässigkeit von durch AGB´s erhobene Gebühren bei gewerblichen Darlehensverträgen	32
16. Gesetzesänderung im Städtebaurecht: „Urbane Gebiete“	33
17. Fact Sheet Practice Group Real Estate	35
18. Über ARNECKE SIBETH	37
19. Ansprechpartner	38
19.1. Prof. Dr. Antje Boldt, Partnerin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht	38
19.2. Dr. Wolfgang Patzelt, Partner, Fachanwalt für Verwaltungsrecht	39
19.3. Dr. Anton Ostler, Partner, Real Estate und Hospitality Spezialist	40
19.4. Dr. Christian Felix Fischer, Partner, stellv. Leitung PG Real Estate	42
19.5. Alexander Thiermann, Senior Associate, Rechtsanwalt bei ARNECKE SIBETH	44
19.6. Manuela Luft, Senior Associate, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht	45
19.7. Alexander Lehen, Partner, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer	46
19.8. Thomas Hartl, Senior Associate, Rechtsanwalt bei ANRECKE SIBETH	47
19.9. Dr. Johannes Stehr, Partner und Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater	48
19.10. Dr. Nadejda Kysel, Salary Partner	49
19.11. Dr. Daniel Pflüger, Partner und Leiter, Practice Group Real Estate	50

## 1. FORWARD DEALS: WAS DABEI ZU BEACHTEN IST

Die anwaltliche Praxis zeigt, dass sich der sogenannte „Forward-Deal“ am Markt zunehmend durchsetzt und für alle Marktteilnehmer interessanter wird. Dieser Deal besteht aus zwei Komponenten. Zum einen handelt es sich um einen Grundstückskaufvertrag. Der Verkäufer / Projektentwickler verpflichtet sich zur Übertragung des Eigentums an einem Grundstück. Zum anderen übernimmt der Verkäufer aber damit auch die Verpflichtung, ein Objekt (in der Regel schlüsselfertig) herzustellen. Meistens wird vereinbart, dass die Zahlung des Kaufpreises in Raten gemäß einem individuell verhandelten Zahlungsplan erfolgt – abhängig vom Baufortschritt.

Für den Projektentwickler hat der Forward-Deal Vorteile bei der Finanzierung der Baumaßnahme. Für den Käufer besteht der große Vorteil darin, dass er sich das Grundstück (und das noch zu errichtende Gebäude) bereits in einem sehr frühen Stadium sichert. Freilich birgt diese Gestaltungsmöglichkeit auch Risiken. Der Projektentwickler, der den Bau in der Regel nicht selbst errichtet, sondern zur Erfüllung der Bauverpflichtung einen Generalunternehmer beauftragt, muss bei der Vertragsgestaltung darauf achten, dass annehmbare Fristen vereinbart werden. Diese sind mit einem gewissen Zeitpuffer für unvorhergesehene oder nicht zu vermeidende Verzögerungen auch mit einem Generalunternehmer zu vereinbaren. Zur Minimierung von Haftungsrisiken ist es wichtig festzulegen, dass Gewährleistungsansprüche des Käufers gegen den Verkäufer direkt an den Generalunternehmer „weitergegeben“ werden können. Ein weiterer rechtlicher Fallstrick des Forward-Deals ist der zwingende Verzicht der Vertragsparteien auf die Anwendbarkeit der Verordnung über die Pflichten der Makler, Darlehensvermittler, Bauträger und Baubetreuer (MaBV). Ohne diesen ist die Vereinbarung eines individuellen Zahlungsplans unwirksam und es gilt die (käuferfreundlichere) gesetzliche Regelung.



Zur Absicherung des Käufers ist eine „Notfallregelung“ für den Fall der wesentlichen wirtschaftlichen Verschlechterung der finanziellen Lage des Projektentwicklers zu vereinbaren. Unter gewissen engen Voraussetzungen muss der Käufer die Möglichkeit haben, das Gebäude selbst fertig zu bauen oder bauen zu lassen. Aus seiner Sicht ist es daher wichtig, die Möglichkeit eines Eintrittsrechts in den GU-Vertrag beziehungsweise alternativ ein Kündigungsrecht für die Bauverpflichtung zu vereinbaren.

Ein bei den Verhandlungen häufig umstrittener Punkt ist die Frage, zu welchem Zeitpunkt das Eigentum am Grundstück übergeht und wie dieses (anteilig zum Gesamtkaufpreis) wirtschaftlich bewertet wird. Sachgerecht ist es hierbei, eine erste Teilzahlung zu vereinbaren, die bei Vorliegen der marktüblichen Fälligkeitsvoraussetzungen zu leisten ist. Der Käufer ist so durch eine entsprechende Auflassungsvormerkung gesichert. Der Projektentwickler/Verkäufer kann die auf das Grundstück entfallende Rate dann zur Lastenfreistellung und für die ersten Baukosten verwenden.

Insgesamt ist aber festzuhalten, dass jedes Projekt einzigartig ist und eine individuelle Vertragsgestaltung dringend anzuraten ist.

*ARNECKE SIBETH ist mit einer starken Practice Group Real Estate häufig an der Gestaltung von Forward Deals beteiligt. In den vergangenen 12 Monaten hat die Kanzlei Deals dieser Art mit einem Volumen von mehr als 240 Millionen Euro als Berater begleitet. Alexander Thiermann ist auf komplexe Transaktionen spezialisiert.*

**Von Alexander Thiermann, Rechtsanwalt ARNECKE SIBETH**



## 2. PLANEN IM AUßENBEREICH OHNE AUSGLEICHSFLÄCHEN?

Um die immer stärker werdende Wohnungsnot zu bekämpfen, erleichtert der Gesetzgeber durch Anpassung des Baugesetzbuches (BauGB) und der Baunutzungsverordnung (BauNVO) den Wohnungsbau. Neben der Einführung der urbanen Gebiete wird die Möglichkeit geschaffen, Flächen im Außenbereich zu „überplanen“, ohne den Eingriff in die Natur ausgleichen zu müssen. Das Gesetz ist am 13.05.2017 in Kraft getreten.

Die Erweiterung des beschleunigten Bauleitplanverfahrens auf Außenbereichsflächen war einer der Hauptstreitpunkte der Gesetzesänderung. Das beschleunigte Verfahren gem. § 13a BauGB ist ursprünglich eingeführt worden, um das planerische Ziel der „Innenentwicklung vor der Außenentwicklung“ zu stärken. Die Kommunen sollten durch Verfahrenserleichterungen belohnt werden, wenn Sie auf die Inanspruchnahme von Außenbereichsflächen verzichten und stattdessen Maßnahmen der Innenentwicklung durchführen. Die Regelung diente dazu, den Eingriff in die Natur zu reduzieren und Flächen zu schonen. Mit der Erweiterung des Anwendungsbereiches auf Außenbereichsflächen wird der ursprüngliche Sinn und Zweck des beschleunigten Verfahrens nunmehr ins Gegenteil verkehrt.

Die Vorteile des beschleunigten Verfahrens gegenüber dem normalen Bauleitplanverfahren sind zunächst verfahrensrechtlicher Natur. Im beschleunigten Verfahren kann anstelle einer zweistufigen Öffentlichkeits- und Behördenbeteiligung ein einstufiges Verfahren gewählt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit, die Beteiligung auf die jeweils betroffene Öffentlichkeit bzw. die jeweils involvierten Behörden zu beschränken. Darüber hinaus bestehen im beschleunigten Verfahren auch erleichterte Möglichkeiten, vom Flächennutzungsplan abzuweichen. Auch auf die stark formalisierte Erstellung eines Umweltberichts kann verzichtet werden. Die umweltrechtlichen Belange müssen aber auch bei einem Verzicht auf die Erstellung eines Umweltberichtes ermittelt und entsprechend abgewogen werden.



Neben diesen verfahrensrechtlichen Erleichterungen bietet das beschleunigte Verfahren auch eine wesentliche materiell-rechtliche Erleichterung. So gelten unter bestimmten Voraussetzungen Eingriffe in die Natur, die aufgrund des im beschleunigten Verfahren aufgestellten Bebauungsplanes geschehen, als ausgeglichen. Mit anderen Worten: Im beschleunigten Verfahren ist es möglich, auf die Herstellung von Ausgleichsflächen zu verzichten. Vor dem Hintergrund des ursprünglichen Ziels des beschleunigten Verfahrens, die Inanspruchnahme von Außenbereichsflächen zu verringern und die Inanspruchnahme von Innenbereichsflächen zu fördern, ist der Verzicht auf die Herstellung von Ausgleichsflächen aus umweltpolitischer Sicht hinnehmbar.

Entgegen dieser umweltpolitischen Zielsetzung wird durch die Gesetzesänderung nun die erleichterte Inanspruchnahme von Außenbereichsflächen ermöglicht, und zwar ohne einen Umweltbericht erstellen und ohne den Eingriff in die Natur ausgleichen zu müssen. Der Notwendigkeit, kostengünstigen Wohnraum zu schaffen, wird vom Gesetzgeber Vorrang vor den Belangen des Umweltschutzes eingeräumt.

Aufgrund dieser weitreichenden Folgen war die Regelung auch stark umstritten. Vielfach wurde die Auffassung vertreten (beispielsweise auch durch den Bundesrat), die Regelung müsse aus umweltpolitischen Gründen vollständig gestrichen werden. Jedenfalls müsse die Pflicht zur Herstellung von Ausgleichsflächen erhalten bleiben. Die Kritiker konnten sich allerdings weder im Bundestag noch im Bundesrat durchsetzen.

Die Anwendung des beschleunigten Bauleitplanverfahrens für Flächen im Außenbereich steht unter den folgenden Voraussetzungen:

- 1) Die durch den Bebauungsplan festgesetzte Grundfläche darf 10.000 m<sup>2</sup> nicht überschreiten ,
- 2) es dürfen nur Wohnnutzungen auf diesen Flächen festgesetzt werden und
- 3) die vom Bebauungsplan erfassten Flächen müssen an bereits vorhandene Bebauung anschließen;
- 4) das Verfahren muss bis zum 31.12.2019 förmlich eingeleitet und bis zum 31.12.2021 beendet sein.



ARNECKE SIBETH

Da auch bei Vorliegen der Voraussetzungen kein Anspruch auf die Durchführung des beschleunigten Verfahrens besteht, bleibt es den Kommunen überlassen, von der Regelung verantwortungsvoll Gebrauch zu machen. Wie ein vom Deutschen Institut für Urbanistik durchgeführtes Planspiel mit sechs Kommunen gezeigt hat, sehen diese zwar die Vorteile der Regelung. Auf Ausgleichspflichten wollten die Kommunen aber häufig nicht verzichten. Warten wir also ab, ob die Regelung tatsächlich die von den Kritikern befürchteten Auswirkungen entfaltet.

**Von Dr. Daniel Pflüger, Partner und Leiter, Practice Group Real Estate und**

**Thomas Hartl, Rechtsanwalt ARNECKE SIBETH**





### 3. AUßERGERICHTLICHE STREITBEILEGUNG IN DER BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Konflikte im Bau- und Immobilienrecht sind vielfältig. Streitigkeiten können vor, zu Beginn, während oder nach Abnahme bzw. Abschluss eines Projektes (Baumaßnahme oder Kaufvertrag) auftreten. Sie betreffen oft Eingriffe in das Bau- oder Planungs-Soll, Mängel der geschuldeten Sache, Vergütungs- bzw. Kaufpreisfragen, Bauzeit oder Störungen im Bau- bzw. Transaktionsablauf, Sicherheiten/Garantien und die Abnahme oder die Abnahmefähigkeit von Leistungen, um nur einige Beispiele zu nennen.

Die außergerichtliche Streitbeilegung ist aufgrund der Komplexität vieler Konflikte kein Novum oder Trend. Sie ist auch kein Ersatz für die staatlichen Gerichte. Natürlich kommt man in manchen Fällen um gerichtliche Auseinandersetzungen nicht herum. Man muss dann aber oft überlange Verfahrensdauern in Kauf nehmen. Die Sachverhaltsermittlung wird im Nachhinein häufig erschwert, bindet intern größere Ressourcen und verursacht hohe Kosten. Hinzu kommen manchmal Unzulänglichkeiten des Bau- und Immobilienrechts zur sachgerechten Entscheidung komplexer Inhalte und die hierdurch entstehende fehlende Kalkulierbarkeit der Ergebnisse von gerichtlichen Auseinandersetzungen. Die außergerichtliche Streitbeilegung stellt eine Alternative („Alternative Dispute Resolution“ – ADR) dar, deren Ziel es ist, - wenn machbar -die Risiken einer gerichtlichen Auseinandersetzung vor den staatlichen Gerichten zu vermeiden und den Parteien trotzdem den juristisch gebotenen Grad an Verlässlichkeit zu gewährleisten.

In der Praxis wird die außergerichtliche Streitbeilegung zunehmend als „ökonomisches Prinzip“ erkannt, da sie in den meisten Fällen (abhängig vom Streitwert) günstiger ist und eine kürzere Verfahrensdauer hat. Doch nicht nur das: Meist ist dieses Procedere von einer deutlich positiveren Situation geprägt. Verhandlungen sind nicht öffentlich, wodurch keine Partei vor Gericht das Gesicht verlieren kann, und bieten die Möglichkeit selbständig Lösungen zu entwickeln. Durch die Hinzuziehung eines einvernehmlich ausgewählten Dritten können die Parteien außerdem die erforderliche Sach- und Fachkunde zur Lösung des Konflikts sicherstellen und sind nicht der Entscheidung des Gerichts für den „Vermittelnden“ ausgesetzt. Sie sind selbst



am Ruder den Dritten abhängig vom Schwerpunkt der Fragestellungen (technischer, wirtschaftlicher oder juristischer Art) auszuwählen.

Viel zu häufig wird noch der Weg der „klassischen Konfliktbehandlung“ gewählt, d.h. nach dem Entstehen des Konflikts verhandeln die Parteien erfolglos selbst, übergeben die Angelegenheit nach Verhärtung der Fronten ihren Anwälten, die, wenn überhaupt, nochmals Vergleichsgespräche suchen, um im Falle des Scheiterns anschließend das Thema vor Gericht auszutragen. Stattdessen sollte bereits im Rahmen der Projektierung und den Vertragsverhandlungen intensiv über aktives Konfliktmanagement nachgedacht werden, um Probleme frühzeitig zu analysieren und einzuordnen und sie anschließend zielgerichtet mit einem außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren zu lösen. Ansonsten drohen Verhandlungen der Parteien manchmal schon in einem frühen Stadium zu eskalieren oder die Fronten sich zu verhärten.

Selten ist aber der Konflikt das Problem, sondern meist ist es die Unfähigkeit der Parteien Streitigkeiten konstruktiv zu regeln. Oft sind Kommunikations-, Wahrnehmungs- oder sonstige Defizite die Ursachen für Probleme und ihre Eskalation. Statt vorausschauend und rational mit Auseinandersetzungen umzugehen und nach der oder den Ursachen zu fragen und Lösungen hierfür zu entwickeln, wird der „Verantwortliche“ gesucht. Es braucht deshalb eine Veränderung im Denken und in der Strategie der Konfliktregelung.

Wenn man dieses verstanden hat, bietet die außergerichtliche Streitbeilegung einen bunten Blumenstrauß an Methoden und Verfahren, um mit Konflikten jeglicher Art und Eskalationsstufe umzugehen. Neben den in Deutschland etablierten außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren wie Mediation, Schlichtung, Adjudikation, Schiedsgerichtsbarkeit und Schiedsgutachten gibt es noch viele weitere Methoden, Konflikte außergerichtlich zu klären und beizulegen. Partnering, interessenorientiertes Verhandeln, Moderation in unterschiedlichen Ausgestaltungen, Collaborative Law (Mediation ohne Mediator), Mini Trial, frühe neutrale Bewertung (early neutral evaluation), mock litigation / arbitration oder Dispute Review Board sind hierzu nur einige Stichpunkte.



ARNECKE SIBETH

Es besteht auch die Möglichkeit, die Verfahren zu kombinieren, um für den Fall des Scheiterns über andere Verfahren zu einer neuen Lösungsvariante zu gelangen, z.B. über die sog. „MedArb“, bei der sich an eine erfolglose Mediation unmittelbar ein schiedsgerichtliches Verfahren anschließt. Positive Umsetzungsbeispiele gibt es viele – man sollte sich nur frühzeitig auf sie einlassen.

*Der Autor des Beitrages Dr. Christian Felix Fischer ist Partner bei ARNECKE SIBETH, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Wirtschaftsmediator. Er ist Gründungsmitglied und Vorstand der Deutschen Gesellschaft für außergerichtliche Streitbeilegung im Bauwesen e.V. (DGA-Bau) und veröffentlicht regelmäßig zum Thema „Konfliktmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft“. In der Praxis hat er schon mehrere außergerichtliche Streitbeilegungsverfahren begleitet.*

**Von Dr. Christian Felix Fischer, Partner ARNECKE SIBETH**



## 4. NEUES BAUVERTRAGSRECHT BALD WIEDER AUF DEM PRÜFSTAND?

Die Baubranche ist Deutschlands größter Wirtschaftszweig. Im Jahr 2016 wird mit einem Umsatz im Baugewerbe von rund 110 Mrd. Euro gerechnet. Es ist daher nicht verwunderlich, dass neue Gesetze, die die Branche betreffen, im Fokus verschiedenster Interessen stehen. Eines der wichtigsten Gesetzesvorhaben der letzten Jahrzehnte war die Schaffung eines eigenen Bauvertragsrechtes. Bisher stehen für noch so komplexe Baumaßnahmen im Bürgerlichen Gesetzbuch BGB nur allgemeine Regelungen zum Werkvertrag zur Verfügung. Für die Herstellung eines Möbelstückes gelten daher die gleichen Rechtsgrundlagen wie für die Errichtung eines komplexen Bürohochhauses. Seit langem wurde daher nicht nur von Baujuristen ein eigenes Bauvertragsrecht gefordert.

### **Kompromiss-Lösungen der Bundesregierung**

Erfreulicherweise hat die Bundesregierung sich dieser Problematik angenommen und zusammen mit juristischen Experten aus den unterschiedlichsten Baubereichen einen Entwurf erarbeitet. Während des Gesetzgebungsprozesses wurden jedoch aus der Bauindustrie Stimmen laut, die „das Gesetz“ für verfassungswidrig hielten und eine Nachbesserung forderten. Leider kam die Bundesregierung dem in Teilen nach und hat ursprünglich ausgewogene und aufeinander abgestimmte Regelungen durch zum Teil vollkommen praxisuntaugliche Regelungen ersetzt. Das beste Beispiel hierfür ist die Regelung über Abschlagszahlungen im Streitfall: Kommt es zu Änderungen hinsichtlich der vom Bauunternehmer auszuführenden Leistungen und streiten sich die Parteien darüber, ob und wenn ja in welcher Höhe diese zu vergüten sind, darf der Unternehmer dem Auftraggeber ein Angebot über diese Leistungen unterbreiten und erhält 80 Prozent des Angebotspreises als Abschlag. Stellt sich bei der Endabrechnung heraus, dass der Unternehmer zu viel erhalten hat, muss er die Überzahlung zurückzahlen und verzinsen.

### **Aufkommende Probleme**

Es liegt auf der Hand, welche Probleme diese gesetzliche Vorgabe machen wird. Ein Auftragnehmer, der ahnt, dass eine streitige Auseinandersetzung droht, gibt im Zweifelsfall ein Angebot ab, das 125 Prozent des eigentlichen Preises beträgt. Bei Zahlung von 80 Prozent wäre er somit voll vergütet. Diese Regelung ist daher geradezu eine Einladung zu „maßvollem Betrug“, ohne dass man allen Unternehmen unterstellen kann, dass sie hiervon Gebrauch machen.. Ist eine Firma jedoch in Zahlungsschwierigkeiten und muss möglicherweise Insolvenz anmelden, wenn nicht ein bestimmter Mittelzufluss erfolgt, dann liegt es nicht so fern nach diesem Strohalm zu greifen. Aber genau hierin liegt die Gefahr für den Auftraggeber, da dieser das volle Insolvenzrisiko trägt und sicherlich keinerlei Rückzahlung oder gar Zinsen von dem späteren Insolvenzverwalter erhält, falls eine Überzahlung vorliegt.

### **Die Sicht des Auftraggebers**

Betrachtet man diese Regelung allerdings aus Sicht des Auftraggebers, so könnte auch dieser seinen Nutzen aus einer Zahlung von lediglich 80 Prozent einer ansonsten vollkommen berechtigten Forderung ziehen. Solange er sich mit dem Auftragnehmer nicht einigt erhält dieser bis zur Schlussrechnung nur 80 Prozent seiner Forderung ausbezahlt, so dass sich der Auftraggeber 20 Prozent quasi vorfinanzieren lässt. Dem Auftragnehmer dürfte demgegenüber bei einer Zahlung durch den Auftraggeber in Höhe von 80 Prozent der Forderung kein Recht zur Leistungsverweigerung wegen des ausstehenden Betrages zustehen, da dieses der Kooperationspflicht der Parteien eines Bauvertrages widerspricht. Da es sich bei dem Bauvertrag um einen Langzeitvertrag handelt, bei dem naturgemäß nicht alle Eventualitäten vorhergesehen werden können, sind die Parteien nach der Rechtsprechung des BGH zu einer Zusammenarbeit und gegenseitigen Rücksichtnahme verpflichtet.

Es bleibt abzuwarten, wann die erste gerichtliche Entscheidung zu dieser Frage vorliegen wird. Vermutlich wird sich die Regelung in der Praxis nicht bewähren, so dass mit der nächsten Reform in der kommenden Legislaturperiode zu rechnen ist.

**Von Prof. Dr. Antje Boldt, Partnerin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht**  
**ARNECKE SIBETH**



## 5. DER STAATSANWALT BEI DER BAULANDENTWICKLUNG – CHANCEN UND RISIKEN BEI VERTRÄGEN ZWISCHEN GEMEINDEN UND PROJEKTENTWICKLERN

Verträge zwischen Gemeinden und Projektentwicklern sind mittlerweile bei der Baulandentwicklung gang und gäbe. Bevor Städte und Gemeinden Flächen zu Bauland ausweisen, werden die Pflichten der Vorhabenträger geregelt. Diese haben sich an die kommunalen Forderungen gewöhnt und nehmen sie als notwendiges Übel in Kauf.

Doch Vorsicht: Werden unzulässige Leistungen vereinbart, ist nicht nur die Vereinbarung unwirksam. Vielmehr droht auch eine eigene strafrechtliche Haftung der beteiligten Personen - vom Geschäftsführer und Projektmanager des Projektentwicklers etc bis zum Gemeindeangestellten, Bürgermeister oder Ratsmitglied.

### **Was geht, was nicht? Was sind die häufigsten Fehler in der Praxis?**

Dr. Wolfgang Patzelt stellt in seinem Beitrag wichtige Eckpunkte dar.

**Von Dr. Wolfgang Patzelt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Partner bei ARNECKE SIBETH**



## 6. DIE BENUTZUNG VON GEMEINDESTRASSEN ZUR KABELVERLEGUNG – HÄNGT DAS VORHABEN VOM GUTDÜNKEN DER GEMEINDE AB?

Windkraftprojektentwickler kennen das Problem zur Genüge: Um den Strom von der Windkraftanlage in das Stromnetz leiten zu können, müssen praktisch immer Gemeindestraßen oder zumindest gemeindeeigene Grundstücke genutzt werden. Die Gemeinden sind damit zumindest in Bezug auf die Straßen Monopolisten. Regelmäßig fordern sie daher exorbitante Beträge als Gegenleistung zur Nutzung ihrer Grundstücke.

### **Ist der Projektentwickler der Gemeinde tatsächlich ausgeliefert?**

*Dr. Wolfgang Patzelt erläutert Lösungsmöglichkeiten, die rechtlich abgesichert sind.*

**Von Dr. Wolfgang Patzelt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Partner bei ARNECKE SIBETH**

## 7. EUROPÄISCHE UNION UND DEUTSCHES EINHEIMISCHENMODELL – AKUTER HANDLUNGSBEDARF BEI DEN STÄDTEN UND GEMEINDEN

In den letzten Jahrzehnten haben sich vor allem in Regionen mit hohen Baulandpreisen Einheimischenmodelle etabliert. Das Prinzip ist einfach: Bevor eine Stadt oder Gemeinde neues Bauland ausweist, sichert sie sich einen Teil des künftigen Baulandes, den sie dann nach Baulandentwicklung vergünstigt an Einheimische abgibt.

Die Rechtsprechung hat in der Bevorzugung der einheimischen Bevölkerung gegenüber Auswärtigen keinen Verstoß gegen deutsche Grundrechte gesehen und die Modelle für zulässig erachtet. Das hatte einen Boom von Einheimischenmodellen zur Folge.

Bewegung kam erst wieder in die Diskussion, als die Kommission der Europäischen Union im Juni 2007 ein Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland einleitete. Es ging um einen Verstoß der Gemeinde Selfkant gegen europäische Grundrechte, konkret gegen die Niederlassungs- und Kapitalverkehrsfreiheit.

Im Oktober 2009 wurde das Verfahren auf vier bayerische Städte und Gemeinden ausgeweitet. Größte Verunsicherung schuf dann ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) zu einem flämischen Immobiliendekret. Aus dem EuGH-Urteil folgerte man, dass deutsche Einheimischenmodelle zwar grundsätzlich möglich bleiben dürfen, allerdings nicht mehr mit den bisher üblichen Regelungen. Nunmehr haben sich die Bundesrepublik Deutschland und die EU-Kommission auf ein Leitmodell für Einheimischenmodelle geeinigt.



Diesem Modell und der vorangegangenen Entscheidung des EuGH genügen die gängigen Einheimischenmodelle allesamt nicht.

*Dr. Wolfgang Patzelt hat selbst aktuelle Einheimischenmodelle entwickelt und erläutert die wichtigsten Eckpunkte.*

**Von Dr. Wolfgang Patzelt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Partner bei ARNECKE SIBETH**

## 8. INFRASTRUKTURPROJEKTE BENÖTIGEN PARTNERSCHAFTLICHE VERTRAGSMODELLE

Gerade bei komplexen Baumaßnahmen im Infrastrukturbereich spielen unbeeinflussbare Risikofaktoren eine Rolle – mehr noch als im Hochbau. Neben einem möglichen Risiko aufgrund des Baugrunds und etwaigen Beeinträchtigungen eines Vorhabens durch die Beteiligung von Bürgern, gibt es auch erhebliche Risiken durch das Zusammenspiel der einzelnen, sehr komplexen technischen Bereiche. Daher ist es bislang in Deutschland für die ausführenden Firmen üblich, dass vor Abgabe eines Angebotes mögliche Lücken in der Leistungsbeschreibung oder aber Risiken antizipiert und bewertet werden. Dieses geschieht, um das Angebot so zu erstellen, dass im Zuge der Bauausführung erhebliche Nachtragsforderungen realisiert werden können.

Hierbei handelt es sich keinesfalls um ein verwerfliches Vorgehen, sondern ist der bisherigen Vertragsstruktur der gängigen Bauverträge geschuldet, die darauf ausgelegt sind, dass jede Seite ihren eigenen Vorteil verwirklicht. Die bisherigen Vertragsmodelle sind daher eher konfrontationsgeprägt.

### **Der Blick über die Grenzen**

Betrachtet man andere Länder, insbesondere England, so besteht dort schon eine lange Tradition von Vertragsmodellen, die ganz im Gegensatz zu Deutschland den Kooperationsgedanken durch besondere vertragliche Regelungen fördern und auch durchsetzen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass nun auch die deutsche Großprojektekommission des Bundes in ihren Thesen zu dem Ergebnis kam, dass sich die Art und Weise der Zusammenarbeit aller am Bau Beteiligten ändern muss, um insgesamt kostengünstigere und terminsicherere Bauprojekte umzusetzen.

Gerade im Infrastrukturbereich sollte es von daher das Ziel sein, optimale Projektergebnisse miteinander und nicht gegeneinander umzusetzen.

### **Initiativen der freien Wirtschaft fordern auch den Bund**

Eine Vielzahl von Initiativen in der freien Wirtschaft hat sich bereits mit dem Thema von partnerschaftlichen Vertragsmodellen auseinandergesetzt und fordert nun ein Umdenken in der grundlegenden Art der Vertragsgestaltung. Aber auch der Bund hat Forschungsvorhaben initiiert, die sich mit der Umsetz- und Machbarkeit alternativer Vertragsmodelle in vergabe- und vertragsrechtlicher Hinsicht befassen sollen. Derartige Modelle könnten beispielsweise vorsehen, dass die Risiken eines Bauvorhabens zunächst identifiziert und klar ausgesprochen und diese dann sachgerecht zwischen den Parteien verteilt werden. Verwirklicht sich ein Risiko nicht oder kann es durch geeignete Maßnahmen minimiert werden, partizipieren die Parteien hieran entsprechend.

Die neuen Vertragsmodelle sehen auch vor, dass der Bauauftragnehmer bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt in die Planungsphase einbezogen wird, um sein Know How miteinzubringen. Dieses wird auch durch den wachsenden Einsatz von „Building Information Modeling“ (BIM) unterstützt. Darüber hinaus können Regelungen aufgenommen werden, die den Auftragnehmer belohnen, wenn er Optimierungen hinsichtlich Kosten oder Terminen vornimmt, die auch dem Auftraggeber zugutekommen.

### **Baubegleitende Streitbelegungen**

Ein wesentlicher Themenkomplex ist auch die Streitkultur der Parteien untereinander. Diese kann beispielsweise durch Vereinbarungen einer baubegleitenden Streitbeilegung durch Dritte oder aber eines aus Vertretern der einzelnen Vertragsparteien zusammengesetzten Gremiums so gestaltet werden, dass bereits während der Bauausführung Entscheidungen und Streitpunkte von der Sachebene auf eine höhere Ebene delegiert werden. Personen die nicht in das unmittelbare Baugeschehen involviert sind, müssen dann gemeinschaftlich Entscheidungen über den weiteren Fortgang der Baumaßnahme treffen. In Australien geht ein entsprechendes Modell sogar so weit, dass die Entscheidungen eines aus Auftraggeber-, Auftragnehmer- und Planungsvertretern



ARNECKE SIBETH

zusammengesetzten Gremiums einstimmig erfolgen müssen. Kommt es daher zu geänderten Leistungen, so können nur alle gemeinsam darüber entscheiden, wie mit diesen umzugehen ist. Ob und inwieweit derartige Vertragsregelungen in Deutschland denkbar und praktikabel sind, wird sich in den nächsten Jahren zeigen. Die Tendenz weg vom Streit der Parteien untereinander hin zu einer größeren Kooperation lässt sich jedenfalls sicher nicht mehr aufhalten.

**Von Prof. Dr. Antje Boldt, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht und Partnerin  
ARNECKE SIBETH**

## 9. DIE WICHTIGSTEN JURISTISCHEN GEgebenHEITEN IN DER HOTELBRANCHE: EIN 10 JAHRES- RÜCKBLICK

Die Hotelbranche blickt aus juristischer Sicht auf turbulente Jahre zurück. Insbesondere das Wettbewerbsrecht gewinnt dabei für das klassische Hotelgewerbe immer mehr an Bedeutung. Spannend ist und bleibt das Thema Bestpreisklausel bei Online-Buchungsportalen, über die heutzutage weit über 90 Prozent der Hotelbuchungen in Europa abgewickelt werden. Die für die Portale extrem wichtige Form der Vertragsgestaltung, war den Hotelbetreibern und dem Bundeskartellamt stets ein Dorn im Auge. Hatte es zwischenzeitlich so ausgesehen als, ob sich die Kartellhüter durchsetzen und die eigentlichen Buchungsportale zu bloßen Suchmaschinen degradiert würden, schöpfen diese nach den jüngsten Verhandlungen vor dem Kartellsenat des Oberlandesgericht Düsseldorf wieder Hoffnung für ihr Geschäftsmodell. Dieses sieht eine Provision von bis zu 20 Prozent für jede vermittelte Buchung vor.

Vormarsch der Sharing-Economy: Der zunehmende Trend zur Nutzung von Ferienwohnungen für Städtetrips macht der Hotelbranche zu schaffen. Hier weitet vor allem der Anbieter AirBnB seine Vormachtstellung immer weiter aus. Zu kämpfen haben klassische Hotels dabei aber hauptsächlich mit den ungleichen Wettbewerbsvoraussetzungen. Zweckentfremdungsverbote, Sicherheitsauflagen und Steuern kümmern die neue Konkurrenz nach wie vor nur wenig. Die städtischen Verwaltungen sind mit der Überwachung durch das schnell wachsende Geschäft überfordert. Dennoch kann die Hotelbranche zumindest mittelfristig auf Herstellung gleichwertiger Wettbewerbsverhältnisse hoffen.

Unter dem Druck des allgemeinen Wohnungsmangels in Ballungsräumen werden in immer mehr Städten und Bundesländern Gesetze verschärft und Bußgelder erhöht. So werden in Bayern mittlerweile bis zu 500.000 Euro für die illegale Kurzzeit-Vermietung von Wohnraum fällig. Dennoch ist die Rechtslage noch immer nicht ganz klar.

Die Gestaltung von Hotelbetreiberverträgen befindet sich weiter im Wandel. Der Trend geht dabei weg von klassischen Pacht- und Managementverträgen hin zu hybriden Vertragsformen, die einen Flexibilitätsgewinn mit sich bringen und zur Erlangung einer Bankenfinanzierung oftmals Voraussetzung sind.

Die unbegrenzten Gestaltungsmöglichkeiten der Hybridverträge ermöglichen zwar eine adäquate Berücksichtigung der wichtigsten Faktoren wie Standort, Konzept und Betreiber, gehen jedoch auch mit einer komplexeren Vertragsgestaltung einher. Den typischen Hybridvertrag wird es dabei nie geben, sodass eine kompetente rechtliche Beratung im Vorfeld des Vertragsschlusses zwischen Eigentümer und Betreiber unabdingbar ist.

Auch das Franchisesystem findet immer mehr Anklang. Professionelles Marketing mit starkem Markenkern und damit verbundene hohe Marktpräsenz stellen, zusammen mit Kostenvorteilen durch ein hohes Volumen, für viele Betreiber ein attraktives Angebot dar. Gegenüber Einzelkämpfern bringt diese Mischung erhebliche Wettbewerbsvorteile. Ob dieses Konzept aber auch dem wachsenden Wunsch der Gäste nach Authentizität gerecht werden kann, wird sich erst zeigen.

Die Einführung des Mindestlohns im Jahr 2015 hat auch das Hotel- und Gaststättengewerbe getroffen. Die schon vorher vorhandene Neigung zur Beschäftigung von Scheinselbstständigen wurde durch die steigenden Lohnkosten weiter verstärkt. Die damit einhergehenden arbeitsrechtlichen Probleme sind aktueller denn je. Das am 01.04.2017 in Kraft getretene Arbeitnehmerüberlassungsgesetz wird gravierende Änderungen in der Praxis mit sich bringen. Und durch das eingeführte Verbot der „Fallschirmlösung“ ist nun beim Abschluss von Werkverträgen auch mit Subunternehmern erhöhte Vorsicht geboten.

Die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt, dass die gesamte Hotelbranche sich neben den mittlerweile schon klassischen Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und steigenden Immobilienpreisen auch weiterhin mit rechtlichen Aspekten beschäftigen muss. Dies gilt vor allem in Bezug auf einen fortwährenden Einsatz für freien und gerechten Wettbewerb, sowie eine zeitgemäße Vertragsgestaltung bei Hotelbetreiber-Verträgen.

*Der Autor des Beitrages Dr. Anton Ostler ist als Partner der Kanzlei ARNECKE SIBETH Spezialist im Bereich Hospitality.*

**Von Dr. Anton Ostler, Partner ARNECKE SIBETH**

## 10. FRÜHZEITIGE KOOPERATION AUCH IM VERGABERECHT GEFRAGT: PLANER UND BAUUNTERNEHMEN IN EINEM BOOT

Bei zahlreichen Großprojekten wie der Elbphilharmonie, Stuttgart 21 und dem Flughafen Berlin hat es sich bereits gezeigt: Alle hatten oder haben mit massiven Kostensteigerungen und Bauzeitverlängerungen zu kämpfen. Die Gründe hierfür sind vielschichtig, nicht selten trägt aber eine unzureichende Abstimmung zwischen Planern und ausführenden Bauunternehmen hierzu bei. Den Baubeteiligten kann daraus selten ein Vorwurf gemacht werden: Aus Zeitgründen liegt vor der Vergabe der ersten Bauleistungen und dem Spatenstich auf der Baustelle häufig noch keine vollständige bzw. final abgestimmte Ausführungsplanung vor. Planänderungen im Laufe der Projektverwirklichung sind somit unvermeidbar. Dies wiederum generiert ein erhebliches Nachtragspotential bei der Bauausführung, mit nicht selten gravierenden Auswirkungen auf Kosten und Termine. Durch eine engere Zusammenarbeit zwischen allen Baubeteiligten von der Planungsphase an und der damit verbundenen frühzeitigen Nutzung von Synergien, könnten diese Risiken jedoch minimiert werden. Auch die neue Planungsmethode BIM („Building Information Modeling“), die in Zukunft eine engere Zusammenarbeit zwischen allen am Bauprojekt Beteiligten noch im Planungsstadium erforderlich macht, wird hier helfen.

Für einen öffentlichen Auftraggeber stellt sich damit die Frage, wie eine frühzeitige Einbeziehung auch der ausführenden Bauunternehmen in das Projekt im Korsett des formalen Vergaberechts verwirklicht werden kann. Üblicherweise plant ein öffentlicher Auftraggeber zunächst das Bauvorhaben und schreibt auf dieser Grundlage dann die erforderlichen Bauleistungen aus. Vergaberechtlich ist ein Auftraggeber nämlich dazu verpflichtet, die Leistung so abschließend und erschöpfend zu beschreiben, dass allen Unternehmen eine Preisbildung möglich ist. Und so stellt sich die Frage: Ist in den Grenzen des Vergaberechts überhaupt eine frühzeitige Einbindung des Bauunternehmers in ein Projekt möglich?



### **Zwei-Schritte-Lösung**

Eine Vergabe der Bauleistungen in zwei Schritten könnte eine mögliche Lösung sein. Der Auftraggeber stimmt zunächst mit seinen Objekt- und Fachplanern die Entwurfsplanung ab. Auf dieser Grundlage erfolgt dann eine erste Ausschreibung, in der interessierte Bauunternehmen ein Angebot abgeben können. Da die Grundzüge des Projekts bereits feststehen, kann die Eignung des Bauunternehmens für das Projekt durch die Vorlage entsprechender Referenzen geprüft werden. Die Entscheidung für den Zuschlag könnte dann auf Grundlage eines reinen Preiswettbewerbs stattfinden, etwa indem in einem zunächst standardisierten Leistungsverzeichnis Preise abgefragt werden.

Der Bauunternehmer, der sich in dieser ersten Ausschreibung als Gewinner durchgesetzt hat, bringt sein Know-How dann in den Planungsprozess mit ein, an dessen Ende im besten Fall eine vollständige und optimierte Planung steht. Auf dieser Grundlage gibt der Auftragnehmer im nächsten Schritt ein zweites konkretisiertes Angebot ab, wobei er an seine in der ersten Ausschreibung mit dem Standardleistungsverzeichnis abgefragten Kalkulationsansätze gebunden bleibt. Zugleich sollte der Auftraggeber sich aber in dieser Phase auch die Möglichkeit offen halten, neu auszuschreiben und einen anderen Bauunternehmer zu wählen. Natürlich muss dabei sichergestellt sein, dass der erste Auftragnehmer eine entsprechende Vergütung für seine Mitwirkung in der ersten Phase erhält. Zudem sollte eine Absicherung gegen etwaige Schadensersatzansprüche existieren. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind im Einzelnen jedoch vielfältig.

Festzuhalten aber ist: Auch das Vergaberecht ermöglicht eine noch engere Kooperation zwischen allen am Baubeteiligten bereits in der ersten Planungsphase. Hier gilt es gemeinsam Lösungsansätze zu entwickeln.

**Von Manuela Luft, Partnerin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht  
ARNECKE SIBETH**



## 11. MILIEUSCHUTZGEBIETE - STÄDTISCHES VORKAUFRECHT ALS DRUCKMITTEL FÜR POLITISCHE ZIELE?

Vor allem in Berlin wird bei Grundstückskäufen in Milieuschutzgebieten immer häufiger nur dann auf das gemeindliche/städtische Vorkaufsrecht verzichtet, wenn der Käufer eine umfangreiche Abwendungsvereinbarung unterzeichnet. Dort muss er sich zu Maßnahmen verpflichten, die weit über die geregelten Erhaltungsziele des Milieuschutzes hinausgehen und eher allgemeinen politischen Vorstellungen der Stadt dienen. Ist das zulässig? Welche Rechtsfolgen hat die Unterzeichnung einer solchen Vereinbarung?

*Dr. Wolfgang Patzelt stellt die Möglichkeiten und Grenzen dar.*

**Von Dr. Wolfgang Patzelt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Partner bei ARNECKE SIBETH**



## 12. FLUCHT INS AUSLÄNDISCHE RECHT: AUCH EINE MÖGLICHKEIT DER GEBÜHRENVEREINBARUNG FÜR BANKEN?

Am 4. Juli 2017 hat der Bundesgerichtshof (BGH) mit zwei Urteilen Bearbeitungsgebühren, die von Banken bei der Vergabe von Krediten für Immobiliendarlehen erhoben wurden, gekippt. Wie mit Gebühren für Darlehen in der Zukunft umgegangen wird, ist derzeit noch nicht absehbar und wird aktuell in Bankenkreisen intensiv diskutiert. Unter anderem wird die Umgehung des strengen deutschen Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen durch eine „Flucht ins ausländische Recht“ diskutiert und teilweise in der Praxis bereits angewandt. In Betracht kommt dies in erster Linie dann, wenn der Kreditvertrag eines Immobilieninvestors einen Auslandsbezug hat, weil etwa eine der Vertragsparteien einen ausländischen Sitz hat. Bei Verträgen mit reinem Inlandsbezug bestehen bei der Wahl einer anderen Rechtsordnung Grenzen, die für Bearbeitungsgebühren durch die Rechtsprechung und Rechtsliteratur noch nicht klar umrissen sind.

*Nadejda Kysel analysiert die Grenzen der Rechtswahl in diesem speziellen Fall.*

**Von Dr. Nadejda Kysel, Salary Partner bei ARNECKE SIBETH**

## 13. ERWEITERTE KÜRZUNG DER GEWERBESTEUER BEIM UNTERJÄHRIGEN VERKAUF EINER IMMOBILIE (BFH-URTEIL)

Bei Unternehmen, die ausschließlich eigenen Grundbesitz verwalten, wird auf Antrag der Teil des Gewerbeertrags gekürzt, der auf die Verwaltung des eigenen Grundbesitzes entfällt (sog. „gewerbsteuerliche erweiterte Kürzung“). Nach dieser Regelung entfällt die Gewerbesteuerlast meistens weitestgehend. Die Kürzung kommt denjenigen Unternehmen zugute, die lediglich Erträge aus der bloßen Verwaltung und Nutzung eigenen Grundbesitzes erzielen, jedoch kraft ihrer Rechtsform (Kapitalgesellschaft oder gewerblich geprägte GmbH & Co. KG) gewerbsteuerpflichtig sind.

Die gesetzlichen Voraussetzungen für eine gewerbsteuerliche erweiterte Kürzung sind jedoch eng. Grundvoraussetzung ist die Verwaltung ausschließlich eigenen Grundbesitzes (sog. „Ausschließlichkeitsgebots“). Diese Ausschließlichkeit muss nicht nur in sachlicher, sondern auch in zeitlicher Hinsicht gewahrt werden. Bei unterjähriger Veräußerung des Grundstücks hat die Rechtsprechung das Ausschließlichkeitsgebot bisher als verletzt angesehen.

Nun hat der Bundesfinanzhof (BFH) die Regelungen für GmbH & Co. KG's gelockert. Unter bestimmten Umständen kann die gewerbsteuerliche erweiterte Kürzung auch bei unterjährigem Verkauf angewandt werden. Für viele Bestandhalter ist das ein interessantes Thema, denn in diesen Fällen muss auf den Veräußerungsgewinn keine Gewerbesteuer gezahlt werden.

**Von Alexander Lehnen und Dr. Johannes Stehr, beide Partner bei ARNECKE SIBETH**

## 14. AUSWIRKUNGEN DER EU ANTI TAX AVOIDANCE DIRECTIVE (ATAD) AUF DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mit der ATAD (Anti Tax Avoidance Directive) hat die EU-Kommission eine Richtlinie zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken erlassen. Diese Richtlinie ist Teil eines größeren Maßnahmenpakets der EU, welches u.a. auch eine Änderung der EU-Amtshilferichtlinie sowie eine Empfehlung an die Mitgliedsstaaten zur Verhinderung des Missbrauchs von Steuerabkommen beinhaltet. Ziel der ATAD ist es, eine fairere, einfachere und effizientere Unternehmensbesteuerung in der EU sicherzustellen. Man hofft damit auf eine Umsetzung der im Herbst 2015 beschlossenen OECD-Empfehlungen zum Umgang mit geplanter Verminderung steuerlicher Bemessungsgrundlagen und grenzüberschreitenden Gewinnverlagerungen (sog. OECD-BEPS-Aktionspläne).

Die Richtlinie beinhaltet sechs rechtlich verpflichtende Maßnahmen gegen Steuervermeidung, die von allen EU-Mitgliedsstaaten angewendet werden sollen. Dazu gehören insbesondere die Einführung einer Zinsschranke nach deutschem Vorbild, eine allgemeine Anti-Missbrauchsvorschrift, Regelungen zur Hinzurechnungsbesteuerung sowie Vorschriften zur Vermeidung von steuerlichen Vorteilen aus sogenannten hybriden Gestaltungen. Von besonderer Bedeutung für die Immobilienwirtschaft sind dabei die Zinsabzugsbeschränkungen sowie die Hinzurechnungsbesteuerung.

Mit den Zinsabzugsbeschränkungen soll verhindert werden, dass Unternehmen steuerlich abzugsfähige Zinsaufwendungen zur Gewinnverlagerung und – minimierung nutzen. Der Vorschlag der EU-Kommission lehnt sich insgesamt eng an die bestehende deutsche Regelung der Zinsschranke an. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob der deutsche Gesetzgeber den ATAD-Vorschlag einer Gruppenbetrachtung zur einmaligen Anwendung der Freigrenze von EUR 3 Millionen bei Investitionen über mehrere Immobiliengesellschaften in Betracht zieht. Bei

bestehenden sowie geplanten Fremdfinanzierungen von Immobilieninvestitionen im Ausland sollte man daher unbedingt auf geplante Gesetzesinitiativen von Zinsabzugsbeschränkungen achten - insbesondere bei denjenigen Investitionsländern, die noch keine Zinsschrankenregelung haben.

Für Einkünfte, die inländische Unternehmen auf niedrig besteuerte, beherrschte ausländische Gesellschaften oder Betriebsstätten verlagern, soll ähnlich wie in Deutschland die Hinzurechnungsbesteuerung gelten. Es wird damit zu einer vermehrten Anwendung dieser Besteuerung kommen, da viele EU-Mitgliedsstaaten hier erstmalig Regelungen einführen müssen. Zu einer Verschärfung der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung kann es bei der Definition der passiven Einkünfte kommen. Denn entgegen den derzeitigen Außensteuergesetz (AStG)-Vorschriften stuft die Richtlinie auch Dividenden und sämtliche Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften, die eine ausländische Zwischengesellschaft erzielt, als passive Einkünfte ein. Dies kann insbesondere bei global investierenden ausländischen Immobilienfonds mit Holdingstrukturen Auswirkungen haben.

Die Mitgliedsstaaten haben grundsätzlich bis zum 31.12.2018 Zeit, die Richtlinie in ihr nationales Recht umzusetzen und ab dem 01.01.2019 anzuwenden. Aktuell prüft das Bundesministerium der Finanzen den Anpassungsbedarf in Deutschland, allerdings soll die Umsetzung erst in der kommenden Legislaturperiode ab Ende 2017 erfolgen.

*ARNECKE SIBETH ist mit einer starken Practice Group Real Estate häufig an der Gestaltung von nationalen und internationalen Immobilien-Investitionsstrukturen beteiligt. Alexander Lehnen gibt als neuer Real-Estate-Partner der Kanzlei mit dem Spezialgebiet steuerliche und aufsichtsrechtliche Transaktionsberatung und Fondsstrukturierung wichtige Tipps zu den neuen Gesetzesstrukturen.*

**Von Alexander Lehnen, Steuerberater Wirtschaftsprüfer, Partner ARNECKE SIBETH**

## 15. UNZULÄSSIGKEIT VON DURCH AGB´S ERHOBENE GEBÜHREN BEI GEWERBLICHEN DARLEHENSVERTRÄGEN

Kreditinstitute fordern für die Bearbeitung und Vergabe von gewerblichen Krediten üblicherweise Bearbeitungs- und Wertermittlungsgebühren im fünf- bis sechsstelligen Bereich.

Der Bundesgerichtshof hat durch mehrere Entscheidungen aus dem Jahr 2014 in Abkehr von seiner bis dahin geltenden Rechtsprechung die Erhebung von Bearbeitungsgebühren in Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Verbraucherdarlehensverträgen für unzulässig erklärt und den Verbrauchern Erstattungsansprüche zugestanden. Wie zu erwarten hat der BGH diese Rechtsprechung mit seinen aktuellen Entscheidungen vom 4. Juli nun in mehreren Verfahren ebenso auf gewerbliche Darlehensverträge übertragen.

Im Hinblick auf die Höhe der Gebühren hat diese Entscheidung insbesondere für Projektentwickler und Immobilienunternehmen eine nicht zu unterschätzende wirtschaftliche Bedeutung. Auch die durch die Niedrigzinspolitik der EZB sowieso bereits unter starkem wirtschaftlichem Druck stehenden Banken haben jetzt ihr Problem: Sie sehen sich massiven Entschädigungsforderungen ausgesetzt, welche die bisherigen in Zusammenhang mit der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zu Verbraucherdarlehen gezahlten Entschädigungen weit übersteigen dürften.

*Der Autor beleuchtet in diesem Artikel die entscheidenden Kriterien der Entscheidung des Bundesgerichtshofes nach denen Bearbeitungsgebühren bei gewerblichen Darlehensverträgen zurück gefordert werden können. Maßgeblich ist hierbei zum einen die Frage, ob Allgemeine Geschäftsbedingungen vorliegen, - der Bundesgerichtshof vermutet dieses in den meisten der Fälle. Zum anderen ist von wesentlicher Bedeutung auch die Frage der zeitlichen Grenze der Rückforderung der Bearbeitungsgebühren.*

**Von Dr. Philipp Lammeyer, Partner ARNECKE SIBETH**

## 16. GESETZESÄNDERUNG IM STÄDTEBAURECHT: „URBANE GEBIETE“

Am 13.05.2017 ist das Gesetz zur Anpassung des Städtebaurechts in Kraft getreten. Neben diversen Änderungen, die teils aufgrund europäischer Vorgaben erforderlich waren, wurde der neue Gebietstypus der „Urbane Gebiete (MU)“ in die BauNVO aufgenommen. Das Gesetz verfolgt das Ziel, zur Erleichterung des Bauens in stark verdichteten städtischen Gebieten mehr Flexibilität einzuräumen, ohne dabei das grundsätzliche hohe Lärmschutzniveau zu verlassen.

Diese Regelung reagiert damit letztlich auf die neueren Entwicklungen der Urbanisierung. Immer mehr Menschen verlagern ihren Wohnort nicht nur vom Land in die Stadt, sondern auch von den Vororten in die zentralen städtischen Gebiete, auch um die Fahrten zwischen Arbeit und Büro zu reduzieren. Zugleich sollen die Städte auch nach Büroschluss belebt werden. Leitbild dieses neuen Gebietstypus ist ein „funktionsgemischtes Gebiet der kurzen Wege“. Das Gebiet sieht eine räumliche Nähe von wichtigen Funktionen wie Wohnen, Arbeiten, Versorgung, Bildung, Kultur und Erholung vor, die aber nicht notwendig gleichgewichtig vorhanden sein müssen. Bislang war es nur eingeschränkt möglich in den klassischen Innenstadtgebieten Wohnen in größerem Umfang zuzulassen. Denn dabei handelt es sich zumeist um Kerngebiete, in denen Wohnen nur in untergeordnetem Umfang zulässig ist.

Auch in Mischgebieten muss das Verhältnis zwischen Gewerbe und Wohnen in etwa ausgewogen sein. Das ist in Urbanen Gebieten nun ausdrücklich nicht mehr gefordert. Anders als noch in früheren Entwürfen sieht die in Kraft getretene Fassung jetzt vor, dass Wohngebäude – also Gebäude in denen nur Wohnnutzung stattfindet – allgemein zulässig sind. Die Kommunen können aber im Bebauungsplan regeln, dass es hierzu Einschränkungen gibt. Zur „Belebung der Straße“ kann beispielsweise vorgegeben werden, dass Wohnungen im Erdgeschoss straßenseitig nicht oder nur ausnahmsweise zulässig sind. Auch können Kommunen das Verhältnis von Wohnungen und Gewerbe flächenmäßig vorgeben.



Parallel dazu wurde die Technische Anleitung zum Schutz gegen Lärm (TA-Lärm) geändert. In den urbanen Gebieten gelten tagsüber höhere Richtwerte als in Kern- oder Mischgebieten. In innerstädtischen Bereichen war das Schutzniveau für Kern- und Mischgebiete häufig nicht zu erreichen. Der Richtwert in urbanen Gebieten für die Tagzeit wurde im Vergleich zu Kern- und Mischgebieten um 3 db(A) auf 63 db(A) angehoben. Der Bundesrat hat allerdings den vom Bundestag beschlossenen „Nachtwerten“ von 48 db(A) nicht zugestimmt. Nachts gilt daher wie in Kern- und Mischgebieten ein Richtwert von 45 db(A). Da durch die neue Gebietskategorie verstärkt Konflikte zwischen schutzbedürftigen Nutzungen (Wohnen) und emittierenden Nutzungen (Gewerbe etc.) zu erwarten sind, macht die moderate Anhebung der Richtwerte durchaus Sinn.

Die Reform war überfällig, um auf die moderne städtebauliche Entwicklung und den daraus resultierenden Konflikten zu reagieren. Zu erwarten ist, dass die Gesetzesänderung das moderne Stadtbild nachhaltig beeinflussen wird.

**Von Daniel Pflüger, Real-Estate-Experte und Partner bei ARNECKE SIBETH**

## 17. FACT SHEET PRACTICE GROUP REAL ESTATE

Die Experten von ARNECKE SIBETH beraten in allen Fragen entlang des Lebenszyklus einer Immobilie – von der Finanzierung, dem Ankauf, der Entwicklung und der Realisierung bis hin zur Verwertung oder zum Asset Management.

**Standorte:** München, Frankfurt am Main, Berlin

**Mitarbeiter Practice Group:** 45

### **Themenschwerpunkte:**

- Anlagenbau und Liefergeschäft
- Asset und Property Management
- Bau- und Grundstücksstreitigkeiten, außergerichtliche Streitbeilegung
- Bauträgerrecht
- Fachplanungsrecht und Enteignung
- Immobilienberatung und -vermarktung
- Immobilienfinanzierung
- Immobilieninvestmentrecht & Fonds
- Immobilientransaktionen
- Mietrecht
- Privates Baurecht
- Projektbegleitende Rechtsberatung
- Projektentwicklung, Öffentliches Baurecht

- Recht der Bauvergaben
- Recht für Architekten, Ingenieure und Projektsteuerung

Ansprechpartner Kanzlei:

**Thomas Richter**

**[trichter@arnekesibeth.com](mailto:trichter@arnekesibeth.com)**

**+49 89 38808-210**

**Dr. Daniel Pflüger**

**+49 89 38808-222**

**[dpflueger@arnekesibeth.com](mailto:dpflueger@arnekesibeth.com)**

Ansprechpartner Presse :

**Christine Beckenbauer**

**[cb@beckenbauer-partner.de](mailto:cb@beckenbauer-partner.de)**

**+49 173 3106339**

## 18. ÜBER ARNECKE SIBETH

ARNECKE SIBETH ist eine unabhängige nationale Full Service Kanzlei mit klaren Schwerpunkten. Experten unterschiedlicher Branchen bieten umfassende integrierte Beratung und partnerschaftliche Begleitung bei nationalen und internationalen Fragestellungen über alle Standorte hinweg.

Die deutschlandweit agierende Kanzlei mit derzeit 37 Equity Partnern beschäftigt rund 200 Mitarbeiter, davon über 120 Rechtsanwälte und Steuerberater, die Mandanten aus dem Mittelstand, sowie Konzerne in speziellen Fragestellungen betreuen. ARNECKE SIBETH ist mit Büros in Frankfurt a.M., München und Berlin an drei wichtigen Anwaltsstandorten vertreten und hat eine vierte Niederlassung in Dresden.

Ansprechpartner Presse:

**Christine Beckenbauer**

**cb@beckenbauer-partner.de**

**+49 1733 10 63 39**

Weitere Informationen finden sie unter [www.arneckesibeth.com](http://www.arneckesibeth.com)

## 19. ANSPRECHPARTNER

### 19.1. Prof. Dr. Antje Boldt, Partnerin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht

#### **Kontakt**

Standorte: Frankfurt am Main

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 69 979885-380

E-Mail: [aboldt@arnekesibeth.com](mailto:aboldt@arnekesibeth.com)

#### **Expertise**

Vergaberecht, Architekten- und Ingenieurrecht, Baurecht, Schiedsverfahrensrecht, außergerichtliche Streitbeilegung

#### **Erfahrung**

Prof. Dr. Antje Boldt ist seit 1994 als Rechtsanwältin in Frankfurt am Main zugelassen und war bis 1997 in einer auf das Bau- und Vergaberecht spezialisierten Kanzlei tätig. 1998 gründete sie als namensgebende Partnerin eine eigene Kanzlei für Baurecht und leitete diese bis 2004. Im Januar 2005 hat sich Frau Prof. Dr. Boldt der Sozietät Leinemann & Partner Rechtsanwälte in Frankfurt angeschlossen. Seit Dezember 2010 ist Prof. Dr. Boldt Partnerin bei SIBETH, seit 2015 bei ARNECKE SIBETH. Sie ist Fachanwältin für Vergaberecht und für Bau- und Architektenrecht und berät öffentliche wie auch private Bauherren ebenso wie Bauunternehmen. Besonderer Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist dabei die projektbegleitende Beratung bei Großprojekten, insbesondere der öffentlichen Hand im Bereich von

Verkehrsinfrastrukturprojekten und der Versorgung, beispielsweise im Krankenhausbau. Sie vertritt Mandanten in gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Verfahren.

### **Ausbildung**

Universität München, Fachanwältin für Vergaberecht und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht, Degree „German and International Arbitration“, Goethe-University, Frankfurt, Professorin für Wirtschaftsrecht an der Hochschule Fresenius in Idstein, Schiedsrichterin nach der Schiedsgerichtsordnung für Baustreitigkeiten (SGOBau) und nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) und Adjudikatorin.

### **Auszeichnungen**

Wirtschaftswoche 2012, ausgezeichnet als Top 20 der Rechtsanwälte im Bereich Baurecht  
Chambers Europe Guide, Kategorie Privates Baurecht, seit 2012 Erwähnungen als namhafte Rechtsanwältin für Construction Law und Procurement

JUVE Handbuch, seit 2009 fortlaufende Erwähnung unter Besonders empfohlene Berater im Baurecht

Legal 500, seit 2011 fortlaufende Erwähnung unter Besonders empfohlene Berater im Baurecht

## 19.2. Dr. Wolfgang Patzelt, Partner, Fachanwalt für Verwaltungsrecht

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808-253

E-Mail: [wpatzelt@arneckesibeth.com](mailto:wpatzelt@arneckesibeth.com)

### **Expertise**

Öffentliches Recht, insbesondere Bauplanungs- und Fachplanungsrecht sowie Kommunalverfassungsrecht; Vergaberecht, auch auf Auftraggeberseite; Privates Baurecht; Prozessführung; öffentlich-rechtliche Verträge und sonstige Verträge unter Beteiligung von Hoheitsträgern, wie z.B. städtebauliche Verträge.

### **Erfahrung**

Dr. Patzelt ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht. Er ist Partner am Münchener Standort von ARNECKE SIBETH. Vor seinem Wechsel im Jahr 2014 war er rund sechs Jahre bei einer bundesweit tätigen Boutique für öffentliches Recht und weitere sechs Jahre in einer internationalen Großkanzlei im Bereich öffentliche Rechtsträger und Energierecht tätig. Seine Dissertation hat Wolfgang Patzelt zum Thema städtebauliche Verträge verfasst und beleuchtet dort die Besonderheiten beim Vertragsschluss zwischen Hoheitsträger und zivilem Rechtsträger. Er ist Dozent beim vhw und gibt bundesweit Seminare, vorwiegend für Teilnehmer aus dem kommunalen Bereich, ferner ist er Lehrbeauftragter der HBC für Energierecht.

### 19.3. Dr. Anton Ostler, Partner, Real Estate und Hospitality Spezialist

#### **Kontakt**

Standorte: München  
Sprachen: Deutsch, Englisch  
Telefon: +49 89 38808-361-454  
E-Mail: [aostler@arneckesibeth.com](mailto:aostler@arneckesibeth.com)

#### **Lebenslauf**

Dr. Anton Ostler ist Fachanwalt für Steuerrecht und gewerblichen Rechtsschutz und als Partner im Münchner Büro spezialisiert auf die Gebiete IT-Projekte und Urheber-, Vertriebs, Wettbewerbs- und Designrecht. Seine Branchenschwerpunkte liegen u.a. im Bereich Hospitality, neben Anlagenbau (insbesondere Aufzüge, Fahrsteige und Fahrtreppen sowie Flughafenausstattung) und Automotive.

Er studierte an der LMU in München Jura sowie Betriebswirtschaftslehre und an der LSE in London, am Max Planck Institut für gewerblichen Rechtsschutz in München promovierte er in seinem Schwerpunktgebiet. Seit 1991 ist er zugelassener Anwalt und seit 2006 Partner der Kanzlei SIBETH, die im September 2015 mit der Sozietät Arnecke Siebold fusionierte.

Seit 2009 ist er im Board des führenden internationalen Anwaltsnetzwerk Meritas.

Außerdem ist Dr. Ostler Mitglied in diversen Vereinigungen, u.a in der deutschen Gesellschaft für Baurecht, der Vereinigung der Fachanwälte für Steuerrecht und der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR).

Er war viele Jahre Dozent bei der IHK München und unterrichtet bis heute bei den Rechtsanwaltskammern in München und Bamberg. Dr. Ostler hält regelmäßig Vorträge zu seinem fachlichen Schwerpunktgebieten, so beispielsweise im Patentrecht an der TU München, aber auch im Rahmen von Inhouse Seminaren bei DAX-Konzernen.



#### 19.4. Dr. Christian Felix Fischer, Partner, stellv. Leitung PG Real Estate

##### **Kontakt**

Standorte: München  
Sprachen: Deutsch, Englisch  
Telefon: +49 89 38808-361-454  
E-Mail: [cfischer@arneckesibeth.com](mailto:cfischer@arneckesibeth.com)

##### **Lebenslauf**

Dr. Christian Felix Fischer ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Wirtschaftsmediator und als Partner im Münchner Büro auf die rechtliche Beratung im Bereich des privaten Baurechts, des Rechts der Projektsteuerung und insbesondere des Architekten- und Ingenieurrechts spezialisiert. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt hier in der Projektstrukturierung, Vertragsgestaltung, der baubegleitenden Beratung und außergerichtlichen Konfliktbewältigung.

Er studierte Jura an der LMU in München. An der TU Darmstadt promovierte er berufsbegleitend im Werkvertragsrecht des BGB nach einem dreimonatigen Auslandsaufenthalt in den USA. Dr. Fischer ist seit 2005 zugelassener Anwalt und seit 2008 bei der Kanzlei SIBETH, ab 2015 als Partner.

Er ist Gründungsmitglied und Vorstand der aus Mitgliedern des Arbeitskreis Adjudikation im DVP entstandenen DGA-Bau - Deutsche Gesellschaft für außergerichtliche Streitbeilegung im Bauwesen e.V. Darüber hinaus ist er Mitglied in weiteren Vereinigungen u.a. der ARGE Baurecht im Deutschen Anwaltsverein, im Verband der Bau- und Immobilienmediatoren sowie der Deutschen Gesellschaft für Baurecht.

Christian Fischer veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge und hält Vorträge zu seinem fachlichen Schwerpunktgebieten, z.B. bei der Hochschule München, DGA-Bau und der Bayerischen Architektenkammer.

## 19.5. Alexander Thiermann, Senior Associate, Rechtsanwalt bei ARNECKE SIBETH

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808-228

E-Mail: [athiermann@arneckesibeth.com](mailto:athiermann@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Alexander Thiermann studierte Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und an der Università degli Studi di Padova (Italien). Er ist seit 2014 in München als Rechtsanwalt tätig.

Alexander Thiermann ist spezialisiert auf Immobilientransaktionen, Gewerbliches Mietrecht, Due Diligence, Grundstücksrecht, Hotelmiet- und pachtverträge. Er ist überdies Mitglied des Italian Desk bei ARNECKE SIBETH, das insbesondere italienische Unternehmen bei ihren Aktivitäten in Deutschland berät.

## 19.6. Manuela Luft, Senior Associate, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht

### **Kontakt**

Standorte: Frankfurt a.M.

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 69 979885-820

E-Mail: [mluft@arneckesibeth.com](mailto:mluft@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Nach Studium der Rechtswissenschaften in Mainz und Referendariat am Landgericht Fulda ist Manuela Luft seit 2012 als Rechtsanwältin tätig. Vor ihrem Wechsel zu ARNECKE SIBETH war sie bis Mai 2014 in einer aufs Bau- und Vergaberecht spezialisierten Kanzlei tätig. Seit 2016 ist sie auch Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht. Sie berät private Unternehmen ebenso wie öffentliche Auftraggeber in allen Belangen des Bau- und Vergaberechts und zwar von Projektbeginn an, wie etwa bei der Erstellung von Verträgen sowie der Konzeption von Vergabeverfahren, über die baubegeleitende Rechtsberatung bis hin zur Vertretung bei gerichtlichen Streitigkeiten nach Abschluss der Baumaßnahme.

## 19.7. Alexander Lehnen, Partner, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808-471

E-Mail: [alehnen@arneckesibeth.com](mailto:alehnen@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Alexander Lehnen ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und als Partner im Münchner Büro spezialisiert auf die Gebiete steuerliche Transaktions- und –gestaltungsberatung sowie Fondsstrukturierung für die Immobilienwirtschaft. Neben Institutionellen Anlegern, Spezialfonds und Asset Managern berät er mit seinem Spezialistenteam insbesondere größere Projektentwickler zu komplexen steuerlichen und aufsichtsrechtlichen Themen.

Er studierte an der Hochschule Nürnberg Betriebswirtschaftslehre. Seit 2007 ist er als Steuerberater, seit 2009 als Wirtschaftsprüfer zugelassen. Nach längeren Aufenthalten u.a. bei PwC und Ernst&Young ist er seit 2017 Partner der Kanzlei ARNECKE SIBETH.

Alexander Lehnen hält regelmäßig externe Vorträge zu seinen fachlichen Schwerpunktgebieten, außerdem veröffentlicht er immer wieder in einschlägigen Branchenmedien wie der Immobilien Zeitung oder den FondsNews.

## 19.8. Thomas Hartl, Senior Associate, Rechtsanwalt bei ANRECKE SIBETH

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808-471

E-Mail: [thartl@arneckesibeth.com](mailto:thartl@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Thomas Hartl ist Rechtsanwalt in unserem Münchner Büro und insbesondere im Bereich des öffentlichen Baurechts und im Rahmen von Immobilientransaktionen tätig. Ein Schwerpunkt des Beratungsspektrums liegt in der Projektentwicklung komplexer Bauvorhaben, insbesondere in der Gestaltung von Bauleitplänen und städtebaulichen Verträgen sowie der Begleitung von Vorbescheids- und Baugenehmigungsverfahren. Ein weiterer Schwerpunkt der Beratung liegt in der Durchführung von Legal Due Diligence zum öffentlichen Recht im Rahmen von Immobilientransaktionen sowie der Gestaltung der entsprechenden Grundstückskaufverträge.

Er studierte Jura an der LMU in München und der Université Paris 2 Panthéon-Assas, an der er die Maîtrise en droit erwarb. Seit 2013 ist er zugelassener Rechtsanwalt und seit 2016 Senior Associate bei ARNECKE SIBETH.

## 19.9. Dr. Johannes Stehr, Partner und Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808-317

E-Mail: [jstehr@arneckesibeth.com](mailto:jstehr@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Dr. Johannes Stehr berät nationale und internationale Mandanten in den Bereichen Steuer-, Gesellschafts- und Erbrecht. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist das Immobiliensteuerrecht. Hier berät er beispielsweise bei großen Immobilientransaktionen sowie bei umsatzsteuer- und grunderwerbssteuerlichen Fragestellungen. Zudem liegt ein Beratungsschwerpunkt von Herrn Dr. Stehr bei Vermögens- und Unternehmensnachfolgefragen. Dr. Stehr studierte Rechtswissenschaften an der LMU in München. Sein Referendariat absolvierte er unter anderem in renommierten Anwaltskanzleien bei Nörr Stiefenhofer Lutz und bei Sonnenberg Hofmann Galombik in Kapstadt. 2007 erhielt er seine Rechtsanwalts-Zulassung und ging dann zu SIBETH. 2010 folgte die Zulassung zum Fachanwalt für Steuerrecht (FAfStR), 2011 die Zulassung zum Steuerberater.

2013 bis 2015 war er bei der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in leitender Funktion tätig, bevor er 2016 zu ARNECKE SIBETH zurückging. Hier ist er im Münchner Büro als Partner tätig.

Johannes Stehr ist Mitglied im Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe und im Münchner Anwaltsverein.

## 19.10. Dr. Nadejda Kysel, Salary Partner

### **Kontakt**

Standorte: Frankfurt a.M.

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 69 979885-0

E-Mail: [nkysel@arneckesibeth.com](mailto:nkysel@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf+**

Nadejda Kysel studierte Rechtswissenschaften in Göttingen, bevor sie ihr Rechtsreferendariat am Landgericht in Frankfurt absolvierte. Sie war knapp 13 Jahre bei Noerr LLP tätig. 2017 ging sie dann zu Arnecke Sibeth kam, wo sie die Finanzierungspraxis ergänzt.

Die Beratungsschwerpunkte von Nadejda Kysel liegen vor allem in der Beratung von Banken, Unternehmen und Investoren bei der Finanzierung von Immobilien- und Unternehmenstransaktionen. Darüber hinaus ist sie Spezialistin in den Umfeldern Restrukturierung und Verwertung und Expertin bei der Beratung von chinesischen und osteuropäischen, vor allem russischen Investitionen in Deutschland.



## 19.11. Dr. Daniel Pflüger, Partner und Leiter, Practice Group Real Estate

### **Kontakt**

Standorte: München

Sprachen: Deutsch, Englisch

Telefon: +49 89 38808 222

E-Mail: [dpflueger@arneckesibeth.com](mailto:dpflueger@arneckesibeth.com)

### **Lebenslauf**

Daniel Pflüger studierte in Münster, wo er auch die Doktorarbeit schrieb und das Referendariat absolvierte. Er ist seit 2003 als Rechtsanwalt zugelassen. Seine ersten Berufsjahre verbrachte er bei Redeker Sellner Dahs und Widmaier in Bonn. 2005 wechselte er zu Wagensonner Luhmann Breitfeld Helm in München. 2010 ging er zu SIBETH Partnerschaft zunächst als Salarypartner und ab 2012 als Equitypartner. Er berät im Schwerpunkt im öffentlichen Baurecht und hier insbesondere bei der Baurechtsschaffung, bei Bauleitplanverfahren und Baugenehmigungsverfahren. Weitere Schwerpunkte sind das Umweltrecht, das Fachplanungsrecht und Immobilientransaktionen.

Dr. Daniel Pflüger ist Lehrbeauftragter der Philipps Universität Marburg und Referent beim vhw. Er ist bei ARNECKE SIBETH stellvertretender Leiter der Practice Group Real Estate und mitverantwortlich für den Bereich Personal.