

Immobilienbewertung nach IFRS

-Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung-



Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades

Dr. rer. pol.

an der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Regensburg

Vorgelegt von:

Dipl.-Kfm. Christian Kraus

Berichterstatter: Prof. Dr. Axel Haller

Prof. Dr. Wolfgang Schäfers

Disputation: 29. Februar 2008

Inhaltsübersicht

<i>Inhaltsübersicht</i>	<i>I</i>
<i>Inhaltsverzeichnis</i>	<i>III</i>
<i>Abbildungsverzeichnis</i>	<i>XI</i>
<i>Abkürzungsverzeichnis</i>	<i>XII</i>
A Einleitung	1
I Problemstellung	1
II Aufbau der Arbeit	5
B Spannungsfeld Entscheidungsrelevanz – Objektivierung	7
I Informationsasymmetrie als Ursache des Spannungsfelds	7
II Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsdaten	31
III Konkretisierung des Spannungsfeldes zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung	45
C Immobilienbegriffe im Unternehmen	49
I Definitionen des Begriffs Immobilie	49
II Charakteristika des Gutes Immobilie und Auswirkungen auf Immobilienmärkte	53
III Typologische Aspekte von Immobilien	59
IV Abgrenzung originärer und derivativer Immobilienunternehmen	64
V Zwischenfazit	67
D Konzeption der Immobilienbilanzierung nach IFRS	68
I Nutzenspezifische Differenzierung für die Bilanzierung von Immobilien nach IFRS	68
II Zwischenfazit	125
III Bewertungsmodelle für Immobilien im Abschluss nach IFRS	129

E Internationale Immobilienbewertungsverfahren im Bezugsrahmen der IFRS	210
I International Valuation Standards Committee	210
II Bewertung von Immobilien nach den Vorschriften des IVSC	218
III Zwischenfazit	249
F Gesamtwürdigung und Vorschläge zur Weiterentwicklung der bestehenden Konzeption	251
I Immobilien des betriebsnotwendigen Anlagevermögens	251
II Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien	255
III Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	256
IV Immobilien des Vorratsvermögens	257
G Thesenartige Zusammenfassung	258
Literaturverzeichnis	XVII
Verzeichnis zitierter Gesetze und anderer Normen	XLIV

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht	I
Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis	XII
A Einleitung	1
I Problemstellung	1
II Aufbau der Arbeit	5
B Spannungsfeld Entscheidungsrelevanz – Objektivierung	7
I Informationsasymmetrie als Ursache des Spannungsfelds	7
1 Annahmen der Neuen Institutionenökonomie	7
1.1 Methodologischer Individualismus	7
1.2 Beschränkte individuelle Rationalität	8
1.3 Existenz von Transaktionskosten	9
2 Principal-agent Konflikte	10
2.1 Hidden characteristics und adverse selection	12
2.2 Hidden actions, hidden informations und moral hazard	13
3 Externe Rechnungslegung im Rahmen der principal-agent Theorie	15
3.1 Typisierung der Abschlussadressaten	18
3.2 Typisierung der Informationsinteressen	20
4 Konkretisierung der Informationsbedürfnisse des average prudent investor	23
4.1 Planungs- und entscheidungsrelevante Informationsziele	23
4.2 Rechenschafts- und kontrollrelevante Informationsziele	27
5 Zwischenfazit	29
II Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsdaten	31
1 Beziehung von Entscheidungsrelevanz, Objektivierung und Entscheidungsnützlichkeit	32
1.1 Begriff der Entscheidungsrelevanz	32

1.1.1	Wesentlichkeit der Informationen	33
1.1.2	Vollständigkeit der Informationen	34
1.1.3	Vergleichbarkeit der Informationen	35
1.1.4	Verständlichkeit der Informationen	37
1.1.5	Zeitnahe Informationsgewährung	38
1.2	Begriff der Objektivität	38
1.2.1	Richtigkeit der Informationen	39
1.2.2	Willkürfreiheit der Informationen	40
1.2.3	Intersubjektive Nachprüfbarkeit der Informationen	41
2	Informationsvermittlung durch Bilanz oder GuV	42
2.1	Revenue/expense approach	43
2.2	Asset/liability approach	44
III Konkretisierung des Spannungsfeldes zwischen		
Entscheidungsrelevanz und Objektivierung		45
C	Immobilienbegriffe im Unternehmen	49
I	Definitionen des Begriffs Immobilie	49
1	Physischer Immobilienbegriff	49
2	Juristischer Immobilienbegriff	49
3	Ökonomischer Immobilienbegriff	50
II Charakteristika des Gutes Immobilie und Auswirkungen auf		
Immobilienmärkte		53
1	Räumlich bedingte Charakteristika	53
2	Zeitlich bedingte Charakteristika	54
3	Nutzenspezifische Charakteristika	56
3.1	Rollen und Funktionen der Immobilie	56
3.2	Nutzen und Zahlungsmittelflüsse	57
III Typologische Aspekte von Immobilien		59
1	Bauwirtschaftliche Typisierung	60
2	Typisierung nach Branche	60
3	Typisierung für Zwecke der externen Unternehmensrechnung	61
IV Abgrenzung originärer und derivativer Immobilienunternehmen		64
V Zwischenfazit		67

D Konzeption der Immobilienbilanzierung nach IFRS	68
I Nutzenspezifische Differenzierung für die Bilanzierung von Immobilien nach IFRS	68
1 Grundsätzlicher Ansatz von Immobilien nach IFRS	68
1.1 Vermögenswerte im Sinne des Rahmenkonzepts der IFRS	68
1.2 Immobilien im Kontext der Vermögenswertdefinition des framework	70
2 Einzelregelungen für Ansatz und Ausweis der Immobilien nach IFRS	72
2.1 Sachanlagevermögen nach IAS 16	73
2.1.1 Definition von Sachanlagen nach und Anwendungsbereich von IAS 16	73
2.1.2 Ansatz von Sachanlagen nach IAS 16	75
2.1.3 Abgrenzungskriterien für Sachanlagen nach IAS 16	78
2.2 Sachanlagevermögen nach IAS 17	80
2.2.1 Definition von Leasingverhältnissen nach und Anwendungsbereich von IAS 17	81
2.2.2 Klassifikation von Leasingverhältnissen nach IAS 17	82
2.2.2.1 Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit	83
2.2.2.2 Günstige Kaufoption	84
2.2.2.3 Mietzeit- oder Laufzeittest	85
2.2.2.4 Barwerttest	86
2.2.2.5 Spezialleasing	88
2.2.3 Weitere Indikatoren für Finanzierungsleasingverhältnisse	89
2.2.3.1 Vereinbarung zum Verlustausgleich bei vorzeitiger Kündigung	89
2.2.3.2 Gewinne oder Verluste bei Restwertschwankungen	90
2.2.3.3 Günstige Verlängerungsoption	91
2.2.4 Sonderregelungen zum Immobilienleasing nach IFRS	92
2.3 Als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien nach IAS 40	95
2.3.1 Definition von als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien nach und Anwendungsbereich von IAS 40	95
2.3.2 Ansatz von investment property nach IAS 40	97

2.3.3 Abgrenzung von investment properties zu anderen Immobilien	97
2.3.3.1 Immobilien in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase	99
2.3.3.2 Gemischt genutzte Immobilien	100
2.3.3.3 Angebot zusätzlicher Dienstleistungen neben der Vermietung	102
2.3.4 Investment properties im Konzernabschluss	103
2.4 Immobilien des Vorratsvermögens nach IAS 2	104
2.4.1 Definition von Immobilien des Vorratsvermögens nach und Anwendungsbereich von IAS 2	104
2.4.2 Ansatz von Immobilien des Vorratsvermögens nach IAS 2	105
2.4.3 Abgrenzung von Immobilien des Vorratsvermögens zu anderen Immobilien	105
2.5 Immobilienherstellung im Rahmen von Fertigungsaufträgen	107
2.5.1 Definition von Fertigungsaufträgen nach und Anwendungsbereich von IAS 11	107
2.5.2 Vertragstypen im Anwendungsbereich des IAS 11	109
2.5.3 Segmentierung und Zusammenfassung von Fertigungsverträgen	110
2.5.4 Abgrenzung des Anwendungsbereiches von IAS 11	113
2.6 Zur Veräußerung bestimmte Immobilien nach IFRS 5	115
2.6.1 Definition von zur Veräußerung bestimmten Immobilien nach und Anwendungsbereich von IFRS 5	115
2.6.1.1 Verfügbarkeit zur sofortigen Veräußerung	117
2.6.1.2 Hohe Wahrscheinlichkeit des Verkaufs	118
2.6.2 Disposal groups im Sinne des IFRS 5	119
2.6.3 Aufgegebene Geschäftsbereiche	120
2.6.4 Abgrenzung des Anwendungsbereichs von IFRS 5	122
2.7 Einzelfragen zum Ansatz von Immobilien nach IFRS	123
II Zwischenfazit	125
1 Ansatz und Abgrenzung von Immobilien im Lichte der Entscheidungsrelevanz	125
2 Ansatz und Abgrenzung von Immobilien im Lichte der Objektivierung	126

3 Ansatz und Abgrenzung im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung	129
III Bewertungsmodelle für Immobilien im Abschluss nach IFRS	129
1 Zugangsbewertung	130
1.1 Die Anschaffungskosten	130
1.1.1 Anschaffungspreis	132
1.1.2 Anschaffungsnebenkosten	133
1.1.3 Anschaffungskostenminderungen und Zuwendungen der öffentlichen Hand	136
1.1.4 Anschaffungskosten bei Leasing	138
1.1.5 Anschaffungskosten bei Tausch	138
1.2 Die Herstellungskosten	140
1.3 Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten	144
1.4 Zwischenfazit	145
1.4.1 Zugangsbewertung von Immobilien im Lichte der Entscheidungsrelevanz	145
1.4.2 Zugangsbewertung von Immobilien im Lichte der Objektivierung	146
1.4.3 Zugangsbewertung von Immobilien im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung	147
2 Folgebewertung	148
2.1 Asymmetrische fair value Bewertung	150
2.1.1 Fortgeführte AHK (cost model)	150
2.1.1.1 Planmäßige Abschreibungen	151
2.1.1.2 Außerplanmäßige Abschreibungen von betriebsnotwendigen Immobilien und investment properties	154
2.1.1.2.1 Fair value less cost to sell	156
2.1.1.2.2 Value in use	159
2.1.1.2.3 Cash generating units	163
2.1.1.2.4 Wertaufholung	166
2.1.2 Bewertung nach IFRS 5	167
2.1.3 Außerplanmäßige Abschreibungen von Immobilien des Vorratsvermögens	170

2.1.4 Folgebewertung langfristiger Fertigungsaufträge	173
2.1.4.1 Ermittlung der Auftragskosten	176
2.1.4.2 Ermittlung der Auftragserlöse	178
2.1.4.3 Ermittlung des Fertigstellungsgrades und der Teilgewinne	180
2.1.4.4 Ausweis in Bilanz und GuV	185
2.2 Zwischenfazit	188
2.2.1 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen fair value Modellen im Lichte der Entscheidungsrelevanz	188
2.2.2 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen fair value Modellen im Lichte der Objektivierung	191
2.2.3 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen fair value Modellen im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung	191
2.3 Symmetrische fair value Bewertung	192
2.3.1 Revaluation model nach IAS 16	193
2.3.1.1 Konkretisierung des fair value in IAS 16	195
2.3.1.2 Bilanzierung der Neubewertung	196
2.3.1.3 Abschreibungen im Rahmen des revaluation model und Auflösung der revaluation surplus	198
2.3.2 Fair value model nach IAS 40	199
2.3.2.1 Konkretisierung des fair value in IAS 40	202
2.3.2.2 Bilanzierung des fair value model	205
2.4 Zwischenfazit	205
2.4.1 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Lichte der Entscheidungsrelevanz	205
2.4.2 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Lichte der Objektivierung	207
2.4.3 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung	208

E Internationale Immobilienbewertungsverfahren im Bezugsrahmen der IFRS	210
I International Valuation Standards Committee	210
1 Entwicklung, Zielsetzung und Aufbau des IVSC	211
2 Verlautbarungen des IVSC	215
II Bewertung von Immobilien nach den Vorschriften des IVSC	218
1 Bewertungsobjekt	218
2 Wertbegriffe im Kontext der Immobilienbewertung	219
3 Bewertungsverfahren	221
3.1 Cost approach	221
3.1.1 Allgemeiner Anwendungsbereich	221
3.1.2 Vorgehensweise	222
3.1.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung	224
3.2 Sales comparison approach	226
3.2.1 Allgemeiner Anwendungsbereich	226
3.2.2 Vorgehensweise	227
3.2.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung	230
3.3 Income approach	232
3.3.1 Income capitalisation approach	232
3.3.1.1 Bestimmung der all risks yield	233
3.3.1.2 Bestimmung der cashflows	235
3.3.1.3 Bewertung von rack-rented properties	235
3.3.1.4 Bewertung von under-rented properties	236
3.3.1.5 Bewertung von over-rented properties	239
3.3.2 DCF-Methode	242
3.3.2.1 Ermittlung der cashflows	242
3.3.2.2 Festlegung des Zeithorizonts	243
3.3.2.3 Bestimmung der Diskontierungssätze	244
3.3.2.4 Ermittlung des Restwertes	246
3.3.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung	247
III Zwischenfazit	249

<i>F Gesamtwürdigung und Vorschläge zur Weiterentwicklung der bestehenden Konzeption</i>	251
I Immobilien des betriebsnotwendigen Anlagevermögens	251
II Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien	255
III Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	256
IV Immobilien des Vorratsvermögens	257
G Thesenartige Zusammenfassung	258
Literaturverzeichnis	XVII
Verzeichnis zitierter Gesetze und anderer Normen	XLIV

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Interessengruppen im Umfeld der Unternehmen.....	17
Abbildung 2: Typisierung der Informationsinteressenten	23
Abbildung 3: IFRS mit Bezug zu Immobilien	73
Abbildung 4: Behandlung von Immobilien in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase.....	100
Abbildung 5: Bestandteile der AHK nach IFRS	141
Abbildung 6: Bestandteile der HK	142
Abbildung 7: Methoden zur Feststellung des Fertigstellungsgrades	182
Abbildung 8: <i>Term and reversion approach</i> bei <i>under-rented-properties</i>	237
Abbildung 9: <i>Top-slicing approach</i> bei <i>under-rented properties</i>	238
Abbildung 10: <i>Term and reversion approach</i> bei <i>over-rented properties</i>	240
Abbildung 11: <i>Top-slicing approach</i> bei <i>over-rented properties</i>	241

Abkürzungsverzeichnis

a.A.	andere(r) Ansicht
AASB	Australian Accounting Standards Board
AHK	Anschaffungs- oder Herstellungskosten
AK	Anschaffungskosten
API	Average prudent investor
ARY	All risks yield
BauGB	Baugesetzbuch
BB	Betriebs-Berater (Zeitschrift)
BC	Basis Of Conclusions
BFH	Bundesfinanzhof
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (Zeitschrift)
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BStBl.	Bundessteuerblatt
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAPM	Capital Asset Pricing Model
CGU	Cash generating unit
d.h.	das heißt
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
DCF	Discounted cashflow
DIN	Deutsche Industrienorm
Diss.	Dissertation
DStR	Deutsches Steuerrecht (Zeitschrift)

Abkürzungsverzeichnis

e. V.	eingetragener Verein
EPRA	European Public Real Estate Association
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
evtl.	eventuell
exempl.	exemplarisch
f.	folgende
ff.	fortfolgende
Fn.	Fußnote
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
GAVP	General Accepted Valuation Principles
ggf.	gegebenenfalls
GN	Guidance Note
GuG	Grundstückmarkt und Grundstückswert (Zeitschrift)
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
h.M.	herrschende Meinung
HFA	Hauptfachausschuss
HGB	Handelsgesetzbuch
HK	Herstellungskosten
Hrsg.	Herausgeber
HV	Hauptversammlung
i. Br.	im Breisgau
i.A.	im Allgemeinen
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinn

i.S.d.	im Sinne des
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Commission
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
IG	Implementation Guidance
IRR	Internal Rate of Return
IVA	International Valuation Application
IVS	International Valuation Standards
IVSB	International Valuation Standards Board
IVSC	International Valuation Standards Committee
JCM	The Journal of Consumer Marketing (Zeitschrift)
JEP	Journal of Economic Perspectives (Zeitschrift)
JFE	Journal of Financial Economics (Zeitschrift)
KPMG	Klynfeld Peat Marwick Goerdeler (Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)
Ltd.	Private Limited Company
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
MDR	Monatsschrift für Deutsches Recht (Zeitschrift)
NAICS	North American Industry Classification System
o.J.	ohne Jahr
PiR	Praxis der internationalen Rechnungslegung (Zeitschrift)

Abkürzungsverzeichnis

PLC	Public Limited Company
PwC	PricewaterhouseCoopers
RICS	Royal Institution of Chartered Surveyors
RS	Rechnungslegungsstandard
Rz.	Randziffer
S.	Seite
sog.	sogenannte
Sp.	Spalte
StuB	Steuern und Bilanzen (Zeitschrift)
TEGoVA	The European Group of Valuers Associations
TIAVSC	The International Valuation Standards Committee
u.a.	unter anderem
u.U.	unter Umständen
UM	Unternehmensbewertung und Management (Zeitschrift)
US	United States
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
v.	von
vgl.	vergleiche
VOB/B	Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen
WertR	Wertermittlungsrichtlinien
WertV	Wertermittlungsverordnung
WPg	Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)
z.B.	zum Beispiel

z.T.	zum Teil
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft (Zeitschrift)
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (Zeitschrift)
ZGR	Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht (Zeitschrift)
zugl.	zugleich
zzgl.	zuzüglich

A Einleitung

I Problemstellung

Die Zielsetzung eines Unternehmensabschlusses nach IFRS ist es, Informationen bereit zu stellen, die für einen weiten Adressatenkreis bei wirtschaftlichen Entscheidungen nützlich sind.¹ Um nützlich zu sein, müssen die bereitgestellten Informationen entscheidungsrelevant sein.² Entscheidungsrelevant ist eine Information dann, wenn sie dazu geeignet ist, eine wirtschaftliche Entscheidung zu beeinflussen und möglichst zu verbessern.³ Die wirtschaftlichen Entscheidungen sollen interessenwährend getroffen werden können.⁴ Die unterschiedlichen Jahresabschlussadressaten⁵ haben dabei zum Teil unterschiedliche Interessen. Dementsprechend unterscheiden sich die Informationsbedürfnisse innerhalb des heterogenen Adressatenkreises mitunter beträchtlich. Nach Ansicht des damaligen *International Accounting Standards Committee* (IASC) (mittlerweile in *International Accounting Standards Board* (IASB) umbenannt) erfüllen jedoch Informationen, die den Bedürfnissen der Anteilseigner gerecht werden, stellvertretend auch die Informationsbedürfnisse der meisten anderen Interessengruppen.⁶

Anteilseigner sind in der Regel an Informationen über die künftige Entwicklung von Ausschüttungen bzw. Entnahmen und Kursen bzw. Unternehmenswerten interessiert. Folgerichtig benötigen Anteilseigner Informationen über Breite, Struktur und Risiko künftiger Entnahmen bzw. Ausschüttungen und der künftigen Kursentwicklung bzw. der Entwicklung des Unternehmenswertes.⁷

Die benötigten Informationen kann die externe Rechnungslegung nur zum Teil zur Verfügung stellen. Ein Ansatz zur Bereitstellung der Informationen ist die

¹ Vgl. F 12.

² Vgl. F 26; HALLER (1997) S. 266.

³ Vgl. ERNSTBERGER (2004) S. 93; BAETGE/ZÜLCH (2001) S. 545; MUJKANOVIC (2002) S. 27.

⁴ Vgl. MOXTER (2003) S. 6; WÜSTEMANN (2002) S. 19-20.

⁵ Vgl. F 9; LORSON (2005) S. 10.

⁶ Vgl. F 10; zur Kritik daran vgl. MUJKANOVIC (2002) S. 24; der Vorgehensweise eher gewogen BALLWIESER (1982) S. 774-775; zur Privilegierung von einzelnen Interessengruppen vgl. MOXTER (1976) S. 95-96.

⁷ Vgl. STREIM/BIEKER/ESSER (2003) S. 470; KLEY (2001) S. 2258.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, dem *fair value*, da die traditionelle Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten zu einer Verminderung der Prognoseeignung führt.⁸ Dieser Ansatz wird vom IASB verfolgt und zunehmend ausgebaut.⁹ Damit eröffnet sich allerdings ein weiteres Problemfeld. Um für Entscheidungen nützlich zu sein, muss eine Information auch verlässlich, d. h. intersubjektiv nachprüfbar, sein.¹⁰ Dazu sind in den Rechnungslegungsnormen Regelungen zur Objektivierung von Nöten, die verhindern, dass entscheidungsrelevante Informationen mit wesentlichen Fehlern behaftet in den Abschluss aufgenommen werden.¹¹ Auch der Standardsetter erkannte dieses Problem und verfügte im Rahmenkonzept, dass Informationen, um nützlich zu sein, frei von verzerrenden Einflüssen sein müssen und keine wesentlichen Fehler enthalten dürfen.¹²

Aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung über das künftige Ertragspotenzial der berichtenden Unternehmung zwischen Eigentümern und Management wäre eine Entobjektivierung der Informationen aus Sicht des Entscheidungsnutzens wünschenswert.¹³ Dadurch wäre es dem Management möglich, seine subjektiven Einschätzungen im Jahresabschluss zu quantifizieren und damit zur Verringerung der Informationsasymmetrie beizutragen. Problematisch ist daran, dass eine Information über ein künftiges Ereignis mit zunehmender zeitlicher Entfernung von diesem Ereignis unzuverlässiger wird, während die Relevanz umgekehrt zunimmt.¹⁴ Aber auch die Berücksichtigung unternehmensindividueller Gegebenheiten führt zu einem *trade-off* zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung. Werden unternehmensspezifische Eigenarten bei der Bilanzierung berücksichtigt, so steigert dies zwar den Informationsgehalt hinsichtlich der Beurteilung der künftigen Performance des Unternehmens, gleichzeitig leidet aber die intersubjektive Nachprüfbarkeit¹⁵, da

⁸ Vgl. MÖLLER/HÜFNER (2002) Sp. 447.

⁹ Vgl. BALLWIESER/KÜTING/SCHILDBACH (2004) S. 529, KÜTING/DAWO (2003) S. 228.

¹⁰ Vgl. STREIM/BIEKER/ESSER (2003) S. 472; LORSON (2005) S. 12.

¹¹ Vgl. BAETGE/ZÜLCH (2001) S. 545.

¹² Vgl. F. 31.

¹³ Vgl. DOHRN (2004) S. 236.

¹⁴ Vgl. HALLER (1997) S. 268.

¹⁵ Ähnlich auch DOHRN (2004) S. 238.

subjektive Erwartungen der Unternehmensleitung verstärkt in den Abschluss einfließen. Diese Erwartungen können jedoch nur *ex post* überprüft werden. *Ex ante* ist damit nur eine Plausibilisierung möglich.

Die Bilanzierung von Immobilien nach IFRS wird derzeit durch die Art der beabsichtigten Nutzung durch das bilanzierende Unternehmen determiniert.¹⁶ Dadurch versucht das IASB offensichtlich, der Forderung nach Entscheidungsrelevanz Rechnung zu tragen, da der bilanzielle Ausweis und damit teilweise die Methode der Bewertung von den subjektiven Gegebenheiten im Unternehmen abhängt. Allerdings werden die Bewertungsvorschriften innerhalb der einschlägigen Standards zum Teil stark reglementiert, so dass die Subjektivität (und damit die Entscheidungsrelevanz) wieder in den Hintergrund tritt.

Unterschieden werden Immobilien, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit veräußert werden (IAS 2 bzw. bei sog. *construction contracts* IAS 11), Immobilien, die durch das Unternehmen als Eigentümer selbst genutzt werden (IAS 16 und IAS 36) sowie Immobilien, die zu Finanzanlagezwecken gehalten werden (IAS 40). Daneben ist für Immobilien, die Gegenstand eines Leasingvertrages sind, IAS 17 einschlägig. IFRS 5 schließlich ist für Immobilien des Anlagevermögens anzuwenden, die zur Veräußerung bestimmt sind.¹⁷

Die jeweiligen Standards verfolgen zum Teil unterschiedliche Bewertungskonzeptionen.¹⁸ Einerseits wurde ein asymmetrisches *fair value* Konzept verankert, bei dem auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorsichtig und verlustantizipierend bilanziert wird (vgl. z.B. IAS 2). Andererseits wurde ein *full fair value* Konzept aufgenommen, das nicht nur die Antizipation von Verlusten gebietet, sondern auch von Gewinnen ermöglicht.¹⁹ Das *full fair value* Konzept ist dabei allerdings in den relevanten Standards nur als Wahl-

¹⁶ Vgl. BECK (2004) S. 498; zur Rolle von Immobilien als Produktionsfaktor vgl. SCHÄFERS (1996) S. 15.

¹⁷ Daneben können Immobilien auch in den Anwendungsbereich anderer Standards fallen, wie IAS 41, IFRS 3 oder IFRS 6. Diese sollen für die folgende Untersuchung jedoch ausgeklammert werden. Die untersuchten Standards enthalten die zu analysierenden Bewertungskonzeptionen und sind im Bereich der Folgebewertung von Immobilien von zentraler Bedeutung. Die ausgeklammerten Standards haben z.T. nur Auswirkung auf die Zugangsbewertung bzw. enthalten Sondervorschriften für bestimmte Branchen und werden deshalb hier vernachlässigt.

¹⁸ Vgl. LORSON (2005) S. 15.

¹⁹ Zu den *fair value* Konzepten vgl. BAETGE/ZÜLCH (2001) S. 545-546.

möglichkeit verankert. So erlaubt IAS 16 die Neubewertung von Immobilien des Anlagevermögens und IAS 40 die Bewertung zum *fair value* alternativ zur Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten. Einige Autoren leiten aus den Formulierungen der Standards (hier vornehmlich bei IAS 40) den Willen des IASB ab, künftig das *full fair value* Konzept zu bevorzugen und sukzessive die Möglichkeit der Bewertung zu historischen Anschaffungskosten gänzlich abzuschaffen.²⁰

Um die Informationsnachteile in Bezug auf die Entscheidungsrelevanz bei der Bewertung von Immobilien zu historischen Anschaffungskosten auszugleichen, werden durch die Standards zum Teil umfangreiche Anhangsangaben, sog. *disclosures*, gefordert. Der Ausgleich kann jedoch nur zum Teil gelingen, da zum einen Angaben außerhalb des Rechenwerks eines Abschlusses von den Adressaten vermutlich weniger wahrgenommen werden und zum anderen jüngste Forschungsergebnisse darauf schließen lassen, dass u. U. durch erhöhte Aggregation der Abschlussdaten die Entscheidungsnützlichkeit von Jahresabschlussdaten verstärkt wird.²¹

Wie bereits dargestellt, können entscheidungsrelevante Informationen nur durch Bewertungsmethoden geliefert werden, die die Verhältnisse im jeweiligen Unternehmen berücksichtigen. Genau dies wird jedoch vom IASB für die Bewertung und die damit verbundene Ermittlung der voraussichtlichen zukünftigen *cash flows* explizit ausgeschlossen.²² Um ein gewisses Maß an Objektivierung zu erreichen, wird im Rahmen der Bewertung von Immobilien bei der Ermittlung des *fair value* auf Stufenmodelle zurückgegriffen, die jedoch zwischen den einschlägigen Standards differieren.²³ Ausgangspunkt ist jedoch immer der Preis, der auf einem aktiven Markt erzielt werden könnte. Da durch die Einzigartigkeit von Immobilien jedoch in der Regel kein aktiver Markt i. S. d. IFRS vorliegt, muss auf andere Bewertungsverfahren zurückgegriffen werden.²⁴

²⁰ Vgl. stellvertretend für viele BECK (2004) S. 499.

²¹ Vgl. DYE/SRIDHAR (2004) S. 78.

²² Vgl. beispielhaft IAS 40.43.

²³ Vgl. BALLWIESER/KÜTING/SCHILDBACH (2004) S. 534. Eine einheitliche Definition des Begriffs "*fair value*", die im *framework* geboten wäre, fehlt leider.

²⁴ Vgl. OLBRICH (2003) S. 348.

Neben der Darstellung der Regelungen zur Immobilienbilanzierung nach IFRS liegt ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit deshalb in der Analyse der internationalen Immobilienbewertungsmethoden des *International Valuation Standards Committee* (IVSC), das sich als Schwesterorganisation zum IASB versteht. Die vom IVSC erlassenen Bewertungsstandards sollen bei der Bewertung von Immobilien zu Bilanzierungszwecken herangezogen werden.²⁵ Fraglich ist dabei insbesondere, ob die Grundsätze zur Immobilienbewertung, die in den einschlägigen Standards des IASB verankert sind, durch die Standards des IVSC erfüllt werden. Aufgrund der Objektivierungsanforderungen, die vom IASB gestellt werden, erscheint dies nicht durchgehend gegeben.

Das Forschungsvorhaben soll beantworten, welcher der beiden Anforderungen an eine entscheidungsnützliche Rechnungslegung, nämlich Entscheidungsrelevanz und Objektivierung, das IASB bei den Regelungen zur Bewertung von Immobilien mehr Gewicht verleiht. Dabei wird untersucht werden, ob eine effiziente Kombination gewählt wurde oder ob Verbesserungsmöglichkeiten gegeben sind, die die jeweils andere Anforderung nicht verschlechtern. Ausgehend von dieser Untersuchung sollen Vorschläge für eine sachgerechtere Bewertung von Immobilien nach IFRS erarbeitet werden.

Außerdem soll untersucht werden, inwieweit die international angewandten Verfahren zur Immobilienbewertung geeignet sind, entscheidungsrelevante bzw. objektivierte Informationen zu liefern. Dabei ist die wechselseitige Beziehung von Bewertungs- und den übrigen Bilanzierungsvorschriften zu beachten, um den gegebenen Normenkonflikt aufzulösen.

II Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in sieben Teile gegliedert. Anschließend an die Einleitung wird zunächst auf Basis der Annahmen der Neuen Institutionenökonomik die Rolle der externen Unternehmensrechnung beschrieben. Darauf aufbauend wird ein typisierter Adressat des Abschlusses identifiziert und dessen Informationsbe-

²⁵ Vgl. BAETGE/ZÜLCH (2001) S. 555. Zu den Hemmnissen bei der Internationalisierung von Bewertungsstandards vgl. ERIKSSON/ADAIR/MCGREAL/WEBB (2005) S. 56-57; zu der unterschiedlichen Methodenpräferenz bei der Immobilienbewertung in Europa vgl. Mc PARLAND/ADAIR/MC GREAL (2002) S. 136.

dürfnisse konkretisiert. Aus der Konkretisierung der Informationsbedürfnisse folgt die Identifikation der Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsdaten und die Beschreibung des entstehenden Spannungsfeldes. Dieser Teil der Arbeit bildet den Deduktionsrahmen für die spätere Analyse der gegenwärtigen Regelungen der IFRS.

Die Besonderheiten von Immobilien als Vermögenswert und die Notwendigkeit besonderer Bilanzierungsvorschriften für diese sind Gegenstand des Abschnitts C dieser Arbeit. Zunächst werden dazu verschiedene Immobilienbegriffe erläutert und die Charakteristika von Immobilien und Immobilienmärkten dargestellt. Schließlich wird eine Typologisierung von Immobilien für Zwecke der externen Rechnungslegung hergeleitet.

Inhalt von Abschnitt D ist die Konzeption der Immobilienbilanzierung nach IFRS. Dieser Teil nimmt den größten Raum der Arbeit ein und beschreibt zunächst die nutzenspezifische Differenzierung der Bilanzierung von Immobilien nach IFRS. Dazu werden, ausgehend von den allgemeinen Vorschriften des *framework*, die Abgrenzungs- und Ansatzvorschriften der untersuchten Standards beschrieben und vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz gewürdigt. Daraufhin rückt die Bewertung der Immobilien in den Mittelpunkt. Zunächst werden die Vorschriften zur Zugangsbewertung sowie die Wertmaßstäbe Anschaffungs- und Herstellungskosten erläutert. Die Untersuchung der unterschiedlichen Bewertungskonzeptionen der Folgebewertung und die Diskussion um deren Beitrag zu Entscheidungsrelevanz und Objektivierung bilden den Schluss dieses Abschnitts.

Die Organisation und die Vorschriften des IVSC sind Inhalt des Abschnitts E, der zunächst den Aufbau des IVSC beschreibt, um dann die relevanten Vorschriften zur Bewertung von Immobilien und deren Eignung für bilanzielle Zwecke zu untersuchen.

Abschnitt F umfasst neben einer Gesamtwürdigung der Konzeption der gegenwärtigen Regelungen und einem kurzen Ausblick auf die Bilanzierungspraxis Verbesserungsvorschläge zur Weiterentwicklung der bestehenden Vorschriften.

Die Arbeit schließt mit Abschnitt G, der eine thesenartige Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse enthält.

B Spannungsfeld Entscheidungsrelevanz – Objektivierung

I Informationsasymmetrie als Ursache des Spannungsfelds

1 Annahmen der Neuen Institutionenökonomie

Ein Teil der Neuen Institutionenökonomik ist die sog. *principal-agent Theorie*.²⁶ Während die Modellwelt der Neoklassik i.d.R. von vollkommenen Märkten ausgeht²⁷ in der u.a. alle Informationen zur Verfügung stehen und verarbeitet werden können, geht die Neue Institutionenökonomik auf eine realitätsnähere Sichtweise über. Nachfolgend werden die wesentlichen Unterschiede der Neuen Institutionenökonomik und der Neoklassik kurz dargestellt, um darauf aufbauend die Anforderungen der Akteure auf den Märkten an eine zweckadäquate Rechnungslegung abzuleiten.

Der Begriff der Institution ist in der Literatur im Rahmen der Institutionenökonomik nicht einheitlich definiert. Gemein ist den Definitionen jedoch, dass Handlungen von Individuen durch Institutionen in gewisser Weise durch Anreize gelenkt werden.²⁸ Unter Institution können generell Verträge oder Vertragssysteme sowie Regeln oder Regelsysteme subsumiert werden. Auch die Durchsetzung dieser Verträge oder Regeln ist Bestandteil der Institution.²⁹ Somit ist auch die Rechnungslegung und das zugehörige *enforcement* als Institution im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik zu begreifen.

1.1 Methodologischer Individualismus

Ein Grundsatz der Neuen Institutionenökonomik, der als methodologischer Individualismus bezeichnet wird, ist, dass für die Erklärung ökonomischer Gegebenheiten grundsätzlich von der Perspektive des Individuums ausgegangen

²⁶ Neben der *principal-agent*-Theorie sind die sog. *property-rights*-Theorie und die Transaktionskostentheorie im Fokus der Neuen Institutionenökonomie. Die *property-rights*-Theorie befasst sich mit Verfügungsrechten und deren optimaler Allokation. Vgl. zu dieser Theorie Coase, R.H. (1937).

²⁷ Vgl. TERBERGER, E. (1994) S. 19 ff.

²⁸ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 22.

²⁹ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 7; WÜSTEMANN, J. (2002) S. 44 ff.; ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 22.

wird.³⁰ Damit wird deutlich, dass nicht die Koalition als Gesamtsystem Gegenstand der institutionenökonomischen Untersuchungen ist, sondern vielmehr die einzelnen Individuen, aus denen sich die Koalition zusammensetzt.³¹ Die Eigenschaften, die der Koalition bzw. Gruppe zugesprochen werden, sind nach dieser Betrachtungsweise von den Eigenschaften und Anreizsystemen der einzelnen Mitglieder des Gesamtsystems abhängig.³²

Aufgrund der Betrachtung des Individuums wird davon ausgegangen, dass die Akteure auf den betrachteten Märkten keine homogene Gruppe darstellen, sondern sich vielmehr in ihren Verhaltensweisen und Zielen unterscheiden.³³ Die Lösungen, die die Neue Institutionenökonomik liefert, basieren demnach auch auf dem Verhalten der Individuen.³⁴

Das Individuum verfolgt seine persönlichen Interessen innerhalb des existierenden institutionellen Rahmens. Entscheidungen werden also im eigenen Interesse getroffen und haben die Maximierung des individuellen Nutzens im Rahmen der vorgegebenen Bedingungen zum Ziel.³⁵

1.2 Beschränkte individuelle Rationalität

Während die neoklassische Modellwelt von einem vollkommen rational handelnden „homo oeconomicus“³⁶ ausgeht, beschreitet die Neue Institutionenökonomik auch hier neue Wege. Der Akteur der Neoklassik kennt und ordnet seine Präferenzen, Transaktionskosten sind ihm fremd, und mit einer unendlich schnellen Reaktionsgeschwindigkeit ist er in der Lage, aus den sich bietenden Alternativen die für ihn vorteilhafteste auszuwählen.³⁷ Diese Annahmen sind zur formalen Lösung von Fragestellungen durchaus notwendig, um die Komplexität

³⁰ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 9 f.; WÜSTEMANN, J. (2002) S. 44 ff.; DOHRN, M. (2004) S. 12.

³¹ Vgl. HODGSON, G.M. (1994) S. 62; MERKT, H. (2001) S. 209.

³² Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 6.

³³ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 3.

³⁴ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 3.

³⁵ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 3.

³⁶ Vgl. HAYEK VON, F.A. (1971) S. 71.

³⁷ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 2 ff.

zu reduzieren³⁸ und weil Regelbildungsprozesse im Rahmen neoklassischer Fragestellungen nicht betrachtet werden.³⁹

Dem Akteur der Neuen Institutionenökonomik wird dagegen eine unvollkommene bzw. beschränkte Rationalität unterstellt. Seine Präferenzordnung ist unvollständig und kann zudem im Zeitablauf variieren. Weiterhin wird angenommen, dass seine Fähigkeit zur Informationsverarbeitung beschränkt ist und damit einhergehend auch die Fähigkeit ökonomisch optimale Entscheidungen zu treffen.⁴⁰

Diese Annahme der „*bounded rationality*“ des Akteurs der Neuen Institutionenökonomik bezieht sich auf die Begrenztheit sowohl des Wissens als auch der intellektuellen Fähigkeiten zur Wissensverarbeitung durch den Akteur. Der Akteur selbst ist sich dieser Beschränkungen bewusst und strebt deshalb nicht nach vollständiger Information, sondern begnügt sich mit der Befriedigung seines Anspruchsniveaus.⁴¹ Eng damit verbunden ist eine weitere Annahme der Neuen Institutionenökonomik, dass zusätzliche Informationen auch mit zusätzlichen Kosten verbunden sind, die zur Informationsgewinnung und -verarbeitung aufgebracht werden müssen.⁴²

1.3 Existenz von Transaktionskosten

Tauschvorgänge sind in der Modellwelt der Neoklassik grundsätzlich kostenlos. Um sich von dieser wenig realitätsnahen Vorstellung zu lösen, kam die Neue Institutionenökonomik von der Annahme von „*zero transaction costs*“ ab.⁴³ Vielmehr wird nunmehr von der Existenz von Transaktionskosten ausgegangen, die Kosten für Anbahnung, Abschluss und Kontrolle der Regeln bzw. Verträge umfassen, aber auch die Kosten für spätere Anpassung der Institutionen.⁴⁴

Wie bereits angedeutet, bedingt die Existenz von Transaktionskosten die unvollständige Information der Akteure, da ein unbegrenzter Erwerb von Informa-

³⁸ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 48.

³⁹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 14.

⁴⁰ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 4.

⁴¹ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 7.

⁴² Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 15

⁴³ Vgl. TERBERGER, E. (1994) S. 126.

⁴⁴ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 9.

tionen nicht finanziert werden kann.⁴⁵ Die Folge dieser Transaktionskostenannahme und der damit verbundenen eingeschränkten Information bedingt zusammen mit der beschränkten Rationalität der Akteure, dass Entscheidungen unter Unsicherheit getroffen werden müssen.⁴⁶

2 Principal-agent Konflikte

Die Koalitionäre der Unternehmung sind durch mannigfaltige explizite und implizite Verträge miteinander verbunden.⁴⁷ Die Arbeitsteilung der Koalitionäre und die Existenz von Transaktionskosten bedingen zum Teil unvollständige und zwischen den Beteiligten asymmetrisch verteilte Informationen. Die *principal-agent* Theorie als Teil der Neuen Institutionenökonomik stellt die Beziehung von Akteuren mit unterschiedlichen Handlungsspielräumen und Informationen sowie Präferenzen modellhaft dar.⁴⁸

Principal-agent Beziehungen entstehen bei Beauftragung einer Person (*agent*) durch einen Auftraggeber (*principal*). Die *agents* sollen Handlungen für die *principals* ausführen und werden zu diesem Zweck mit Entscheidungsbefugnissen ausgestattet.⁴⁹ Im Einklang mit den beschriebenen Annahmen der Neuen Institutionenökonomik werden den *agents* und den *principals* individuelle Präferenzen unterstellt sowie das Ziel nach der Maximierung des individuellen Nutzens zu streben. Aufgrund dieser Annahmen ist davon auszugehen, dass Interessenkonflikte entstehen, da der *agent* nicht immer im Sinne des *principal* handelt.⁵⁰

Aufgrund der begrenzten Rationalität der Akteure können diese nicht alle Informationen aufnehmen bzw. verarbeiten, die Einfluss auf die Vertragsbeziehung nehmen. Der *principal* kann die Leistungen des *agent* nur im begrenzten Maße beobachten. Letzterer erhält dadurch einen Informationsvorteil gegenüber dem

⁴⁵ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 9.

⁴⁶ Vgl. EIERLE, B. (2004) S. 23.

⁴⁷ Vgl. FAMA, E./JENSEN, M. (1983) S. 302.

⁴⁸ Vgl. MARTEN, K./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003) S. 27.

⁴⁹ Dabei kommt es zu einer Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht. Vgl. HAX, H. (1991) S. 60; JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1976) S. 308.

⁵⁰ Vgl. JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1976) S. 308. *Sappington* drückt diesen Zusammenhang drastischer aus: „*If you want something done right, do it yourself*“; vgl. SAPPINGTON, D.E.M. (1991) S. 45.

principal. Dieser Informationsvorsprung, der die asymmetrische Informationsverteilung begründet, wird durch den *agent* verwendet, um seinen individuellen Nutzen im Rahmen seiner Präferenzen zu maximieren.

Die unterschiedlichen Nutzenfunktionen und Prämissen von *principal* und *agent* führen zu Kosten, die aufgrund der Arbeitsteilung entstehen. Um den Missbrauch der asymmetrischen Informationsverteilung durch den Agenten zu verhindern oder möglichst gering zu halten, sind Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen nötig, die die sog. *agency costs* hervorrufen.⁵¹

Unter *agency costs* werden zum einen Überwachungs- und Kontrollkosten (*monitoring expenditures*) gefasst, die notwendig sind, um ein Kontrollsyste auszustalten, einzuführen und aufrechtzuerhalten sowie weiterzuentwickeln. Auch Kosten zur Beurteilung der Effizienz des Kontrollsysteins fallen in diese Kategorie.⁵²

Zum anderen sind Ausgaben für Maßnahmen, die eine dauerhafte Bindung des Verhaltens des *agent* im Sinne des geschlossenen Vertrages bewerkstelligen sollen (*bonding expenditures*), Bestandteil der *agency costs*.⁵³ Darin enthalten sind z.B. Kosten für die Anbahnung, den Abschluss und die Ausgestaltung der Verträge von *principal* und *agent* sowie Kosten für die Überwachung der Vertragseinhaltung.⁵⁴

Schließlich verbleiben Kosten, die ohne die Annahmen von *principal-agent* Beziehungen nicht entstünden.⁵⁵ Diese werden als *residual loss* bezeichnet.⁵⁶ Sie entstehen durch Verhaltensweisen des *agent*, die für ihn einen geringeren Nutzen aufweisen als dem *principal* Kosten durch dieses Verhalten entstehen.⁵⁷ Aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung ist es dem *principal* nicht möglich, das Verhalten des *agent* vollständig zu kontrollieren, so dass Verhal-

⁵¹ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 75; JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1976) S. 308.

⁵² Vgl. MARTEN, K./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003) S. 29; ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 75.

⁵³ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 75.

⁵⁴ Vgl. MARTEN, K./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003) S. 29.

⁵⁵ Vgl. MARTEN, K./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003) S. 29.

⁵⁶ Vgl. JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1976) S. 308.

⁵⁷ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 75.

tensfreiräume beim *agent* verbleiben, die dieser in seinem Sinne ausnutzt. Durch eine verbesserte Kontrolle kann der *residual loss* verringert werden, jedoch sind von den entstehenden Bruttowohlfahrtsgewinnen die Kosten der zusätzlichen Überwachung zu subtrahieren.⁵⁸

Die asymmetrische Informationsverteilung, die als zentrale Annahme der vorgestellten Theorie die eben beschriebenen Kosten verursacht, tritt vor allem in den folgend dargestellten Ausprägungen zu Tage.

2.1 Hidden characteristics und adverse selection

Die Annahmen der unvollständigen Information und der individuellen Nutzenmaximierung bergen für den *principal* die Gefahr, dass der *agent* seinen Informationsvorsprung über eigene Qualifikationen oder Absichten zum Schaden des *principal* ausnutzt.⁵⁹ Der Informationsnachteil des *principal* besteht also schon vor Vertragsabschluss, da der *principal* über bestimmte Eigenschaften nicht informiert ist.⁶⁰ Die verborgenen Informationen über Eigenschaften des *agent* werden in der Literatur als *hidden characteristics* bezeichnet.⁶¹

Bevor der *principal* jedoch ein Vertragsverhältnis mit dem *agent* begründet, müsste er über die Eigenschaften des *agent* bzw. der angebotenen Leistung informiert sein, um seine Zahlungsbereitschaft zu determinieren. Kann der *principal* jedoch aufgrund mangelnder Informationen und *hidden characteristics* keine Qualitätsabstufungen der am Markt angebotenen Leistungen erkennen, sondern lediglich die durchschnittlich erbrachten Leistungen, so wird er auch nur bereit sein, einen Durchschnittspreis für die benötigten Leistungen zu bezahlen.⁶² Dabei kann die bestehende Informationsasymmetrie bewirken, dass nur Leistungen schlechter Qualität gehandelt werden und dadurch eine negative Auslese von *agents* erfolgt, die qualitativ höherwertige Leistungen anbieten,

⁵⁸ Vgl. MARTEN, K./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003) S. 29.

⁵⁹ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 64.

⁶⁰ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 148.

⁶¹ Vgl. SPREMANN, K. (1990) S. 566; JOST, P. (2001) S. 28.

⁶² Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S. 149.

diese jedoch nicht zu einem Durchschnittspreis veräußern möchten. Dieser Sachverhalt wird als *adverse selection* bezeichnet.⁶³

Da in einer solchen Situation nur noch Anbieter unterdurchschnittlicher Leistungen bereit sind, zu einem Durchschnittspreis am Marktgeschehen teilzunehmen, sinkt in der Folge das durch den *principal* wahrgenommene Durchschnittsniveau der angebotenen Leistungen. Dementsprechend wird auch der Durchschnittspreis sinken, den der *principal* zu zahlen bereit ist. Schließlich kommt es zu einem Marktversagen, da keine Markttransaktionen mehr zustande kommen.⁶⁴

Eine Möglichkeit, dieses Marktversagen zu verhindern, stellt des sog. *signalling* dar.⁶⁵ Dabei werden durch den *agent* auf eigene Kosten Informationen an den *principal* übermittelt, die die bestehende Informationsasymmetrie verringern sollen.⁶⁶ Eine weitere Möglichkeit besteht im sog. *screening*. Dabei werden den auszuwählenden *agents* verschieden ausgestaltete Verträge angeboten, in der Hoffnung, dass unterschiedliche Typen von *agents* auch unterschiedliche Verträge wählen.⁶⁷ Die entstehenden Kosten sind *bonding costs*, da sie im Rahmen der Anbahnung des letztendlichen Vertrages entstehen.

2.2 Hidden actions, hidden informations und moral hazard

Neben der *adverse selection*, die aufgrund der verborgenen Eigenschaften bereits vor Vertragsschluss zustande kommt, ergeben sich weitere Probleme innerhalb der *principal-agent* Beziehung während der Vertragslaufzeit, die im Folgenden geschildert werden.

⁶³ Vgl. JOST, P. (2001) S. 28.

⁶⁴ Die wohl bekannteste Beschreibung dieses Phänomens stammt von *Akerlof*. Er beschreibt einen Gebrauchtwagenmarkt, auf dem nur zwei Qualitäten gehandelt werden, nämlich gute Gebrauchtwagen (Schnäppchen) und schlechte Gebrauchtwagen (*lemons*). Die Eigenschaften der Gebrauchtwagen sind allerdings für den Käufer nicht offensichtlich. Da die Verkäufer kein Bedürfnis verspüren, die schlechten Eigenschaften ihrer Gebrauchtwagen offen zu legen, die Nachfrager die Qualitätsunterschiede aber nicht wahrnehmen können, bildet sich ein einheitlicher Durchschnittspreis für gute und schlechte Gebrauchtwagen. Dadurch ziehen sich die Anbieter guter Gebrauchtwagen zurück, da sie zu dem entstandenen Preis ihre Ware nicht veräußern wollen. Die *adverse selection* führt dazu, dass nur noch schlechte Gebrauchtwagen veräußert werden und sich als Folge dessen auch die Nachfrager zurückziehen. Vgl. AKERLOF, G.A. (1970).

⁶⁵ Vgl. HAX, H. (1991) S. 61.

⁶⁶ Vgl. ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007) S 163 ff.

⁶⁷ Vgl. JOST, P. (2001) S. 28-29.

Nach Vertragsabschluss kann der *principal* in der Regel die Aktivitäten nicht lückenlos überwachen bzw. die aus einer lückenlosen Überwachung resultierenden *monitoring costs* wären zu hoch.⁶⁸ Da das Ergebnis der Arbeit des *agent* zum Teil auch von exogenen Faktoren beeinflusst wird, kann der *agent* sein „Arbeitsleid“⁶⁹ durch *hidden actions* lindern und seine wahren Leistungsmöglichkeiten verbergen.⁷⁰

Eine weitere Informationsasymmetrie, die im Vertragsablauf eintreten kann, ist auf durch den *principal* nicht beobachtbare Informationen, die wiederum nur dem *agent* bekannt sind (sog. *hidden informations*), zurückzuführen.⁷¹ Dabei kann der *principal* zwar das Verhalten des *agent* beobachten, jedoch ist die Beurteilung des Verhaltens nicht möglich, da der *agent* aufgrund zusätzlicher Informationen seinen Arbeitseinsatz besser einschätzen kann als der *principal*.⁷² Wie bei dem Problem der *hidden actions* ist es für den *principal* nicht möglich zu beurteilen, ob der Arbeitseinsatz des *agent* angemessen ist oder ein entstandener Erfolg vielmehr auf exogene Faktoren zurückzuführen ist.⁷³

Die Qualität der Leistung, die der *agent* erbringt, ist aufgrund der angenommenen Informationsasymmetrien von den eigenen moralischen Wertvorstellungen des *agent* abhängig. Die Gefahr, dass der *agent* seinen Wissensvorsprung zu seinem eigenen Vorteil ausnutzt, wird in der Literatur als *moral hazard* bezeichnet.⁷⁴

Der *principal* unterliegt wegen der genannten Probleme einer Verhaltensunsicherheit während der Vertragslaufzeit.⁷⁵ Diese kann er durch Anreizsysteme versuchen zu verringern, die den *agent* davon abhalten sollen, seinen Informa-

⁶⁸ Vgl. GÖBEL, E. (2002) S. 102.

⁶⁹ Vgl. TERBERGER, E. (1994) S. 2.

⁷⁰ Vgl. JOST, P. (2001) S. 25.

⁷¹ Vgl. GÖBEL, E. (2002) S. 102.

⁷² Vgl. JOST, P. (2001) S. 31.

⁷³ Vgl. RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999) S. 174.

⁷⁴ Vgl. JENSEN, M.C./MECKLING, W.H. (1976) S. 308; JOST, P. (2001) S. 26; GÖBEL, E. (2002) S. 103.

⁷⁵ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 66.

tionsvorsprung im eigenen Interesse zu nutzen.⁷⁶ Die Kosten, die mit diesen Anreizsystemen einhergehen sind vor allem *monitoring costs*.⁷⁷

3 Externe Rechnungslegung im Rahmen der principal-agent Theorie

Im Rahmen der Unternehmensführung treten *principal-agent* Beziehungen in vielfältiger Form zu Tage.⁷⁸ Der Zweck der Rechnungslegung besteht dabei in der Bereitstellung von Informationen zur Unterstützung der Entscheidungen der am Unternehmen Interessierten (*stakeholders*) und für die Anspruchsbemessung und die Gestaltung von Verträgen zwischen den Unternehmen und den *stakeholders*.⁷⁹ Somit wird die Rechnungslegung als Institution zum Abbau von Informationsasymmetrien betrachtet.⁸⁰

In Abhängigkeit von der Unternehmensform bzw. der Corporate Governance Struktur können verschiedene Ausprägungen von Transaktionskosten und damit verbunden Informationsasymmetrien entstehen.⁸¹ Gegenstand der weiteren Betrachtungen soll eine Publikumsgesellschaft in Form einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht sein, da dabei durch die Trennung von Eigentum und Unternehmensleitung die typischen Probleme bei *principal-agent*-Beziehungen und die Bedeutung der externen Rechnungslegung in diesem Zusammenhang deutlich zum Ausdruck kommen.⁸²

Allgemeine Aufgabe der externen Rechnungslegung ist die Abbildung von Unternehmensprozessen einer bestimmten Periode und die sich ergebende Unternehmenssituation zu einem Zeitpunkt.⁸³ Aus der laufenden Belegerfassung, dem Rechnungswesen, werden dabei Informationen abgeleitet, die den Adressaten der Rechnungslegungsinformationen in aggregierter Form zur Verfügung

⁷⁶ Vgl. JOST, P. (2001) S. 27.

⁷⁷ Vgl. Abschnitt BI1.3.

⁷⁸ Vgl. JOST, P. (2001) S. 32 ff.

⁷⁹ Vgl. WAGENHOFER, A. (2001) S. 339; SCHULTZE, W./FINK, C./STRAUB, B. (2007) S. 563.

⁸⁰ Vgl. EIERLE, B. (2004) S. 31; PICOT, A./SCHULLER, S. (2001) S. 95; PELLENS, B./GASSEN, J. (1998) S. 635.

⁸¹ Vgl. PICOT, A./SCHULLER, S. (2001) S. 95-96.

⁸² Vgl. PELLENS, B./GASSEN, J. (1998) S. 635.

⁸³ Vgl. SCHWEITZER, M. (1993) Sp. 115; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 5;

gestellt werden. Die externe Rechnungslegung ist damit ein zentraler Bestandteil der Kommunikation zwischen Unternehmen und seiner Umwelt.⁸⁴

Ein Unternehmen ist dabei keine autarke, konfliktfreie Institution, sondern ein Zusammenschluss aus einzelnen Koalitionären.⁸⁵ Mitglieder der Koalition „Unternehmen“ sind sämtliche Personen oder Gruppen, die in ihren Interessen von der Unternehmung tangiert werden.⁸⁶ Dabei haben die einzelnen Mitglieder der Koalition in der Regel unterschiedliche Präferenzen und Nutzenfunktionen sowie Entscheidungsmodelle.⁸⁷ Alle an der Unternehmung beteiligten Koalitionspartner haben Informationsbedürfnisse aufgrund des Wunsches, den eigenen Nutzen zu maximieren. Die Koalitionäre müssen demnach Entscheidungen über ihr Verhalten gegenüber der Koalition treffen. Mögliche Entscheidungen sind das Verbleiben oder der Ausstieg aus der Koalition oder die Erweiterung des Engagements innerhalb der Koalition. Der formale Zweck der externen Rechnungslegung liegt demnach in der Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen.⁸⁸

Informationen können an interne und externe Adressaten geliefert werden.⁸⁹ Dementsprechend existieren verschiedene Ausprägungen der Informationsfunktion der externen Rechnungslegung. Mögliche Einzelzwecke sind die Dokumentation und der Zwang zur Selbstinformation für unternehmensinterne Adressaten. Informationen der externen Rechnungslegung dienen aber auch der Ausschüttungsbemessung, der steuerlichen Gewinnermittlung und der Rechenschaftslegung.⁹⁰ Eine kapitalmarktorientierte Rechnungslegung muss dabei naturgemäß die Informationsinteressen der externen Adressaten in den Fokus stellen. Insofern wird im folgenden Abschnitt die Koalition der an der Unternehmung Beteiligten zum Teil nicht berücksichtigt und ein Jahresabschlussadressat

⁸⁴ Vgl. ACHLEITNER, A. (1995) S. 36.

⁸⁵ Vgl. LANGE, C. (1989) S. 75; SCHILDBACH, T. (1975) S. 20.

⁸⁶ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 6.

⁸⁷ Vgl. SCHILDBACH, T. (1975) S. 248f.

⁸⁸ Vgl. WÜSTEMANN, J. (2002) S. 16; KRÖNERT, B. (2001) S. 9; PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 3.

⁸⁹ Vgl. SCHILDBACH, T. (1975) S. 19.

⁹⁰ Vgl. ACHLEITNER, A. (1995) S. 36.

identifiziert, an dessen Bedürfnissen sich die Ausgestaltung konkreter Rechnungslegungsvorschriften orientieren soll.⁹¹

Die folgende Abbildung zeigt die verschiedenen Interessengruppen auf, die den Abschluss des Unternehmens mutmaßlich als Informationsinstrument nutzen.

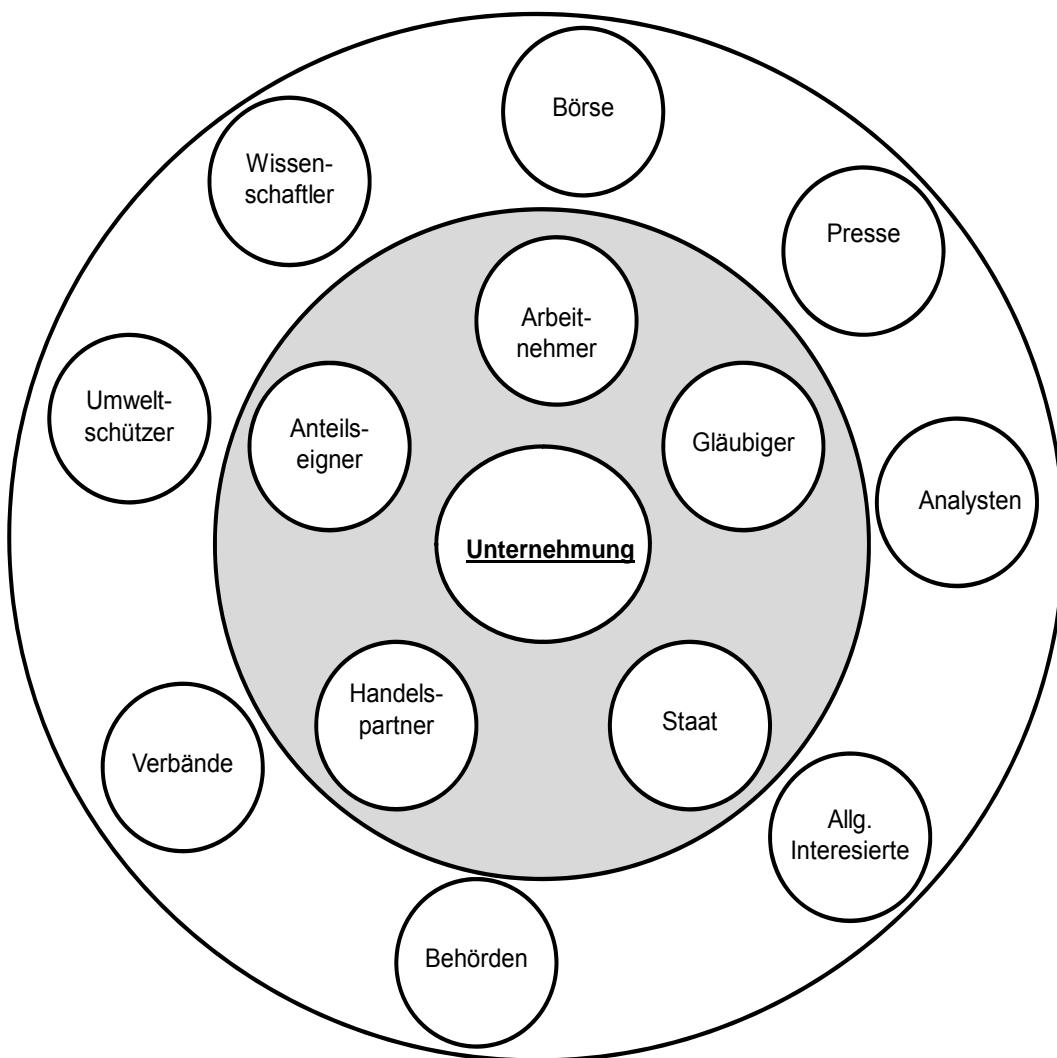


Abbildung 1: Interessengruppen im Umfeld der Unternehmung⁹²

⁹¹ Damit wird eine Verbindung von *stockholder* und *stakeholder theory* geschaffen; vgl. COENENBERG, A.G. (2005) S. 1179.

⁹² In Anlehnung an ACHLEITNER, A. (1995) S. 41.

3.1 Typisierung der Abschlussadressaten

Die Informationsinteressen der einzelnen *stakeholders*⁹³ differieren mitunter und sind deshalb nicht durch einen eindimensionalen Abschluss vollständig zu befriedigen.⁹⁴ Eine Konkretisierung der zu unterstützenden Interessenten ist notwendig, um den Umfang der Finanzberichterstattung für ein Unternehmen in einem verträglichen Rahmen zu halten und ermöglicht grundsätzlich die Zielerreichung der Rechnungslegungsvorschrift zu überprüfen.⁹⁵ Das *framework* der IFRS privilegiert deshalb die Informationsinteressen der Eigenkapitalgeber unter der Annahme, dass dadurch der Abschluss auch den Informationsinteressen der meisten anderen Adressaten gerecht wird.⁹⁶ Damit werden die Eigenkapitalgeber zu Abschlussadressaten, die verbleibenden *stakeholders* zu Abschlussempfängern.⁹⁷

Die vorgenommene Privilegierung der (potentiellen) Eigenkapitalgeber als Abschlussadressaten vernachlässigt allerdings, dass sowohl die Informationsinteressen als auch die Entscheidungsmodelle der Eigenkapitalgeber nicht homogen sind.⁹⁸ Unterscheiden sich z.B. die Anlagestrategien von Eigenkapitalgebern, so sind auch die Informationsbedürfnisse verschieden.⁹⁹ Kurzfristig orientierte Anleger sind eher an der kurzfristigen Entwicklung des Unternehmens interessiert, während langfristig orientierte Anleger eine dauerhafte Unternehmenswertsteigerung bevorzugen. Eine konkretisierte Typisierung des adressierten „Eigenkapitalgebers“ wäre demnach im Hinblick auf eine effiziente

⁹³ Vgl. zu potenziellen Abschlussadressaten LANGE, C. (1989) S. 75.

⁹⁴ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 24. Zur Forderung nach mehrdimensionalen Abschlüssen zur Weiterentwicklung des Abschlusses vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 181 ff.

⁹⁵ Vgl. BALLWIESER, W. (1982) S. 775.

⁹⁶ Vgl. F. 10. Andere Auffassungen über die Adressaten des Abschlusses sind unter den Bezeichnungen *proprietary theory*, *entity theory*, *fund theory* und *commander theory* in der angloamerikanischen Literatur entwickelt worden. Grundlegend zu diesen Theorien vgl. HALLER, A. (1994) S. 106ff. Diese Theorien weisen Parallelen zu den Konzepten der traditionellen Unternehmenstheorie auf. Vgl. SCHÜTTE, J. (2006) S. 54.

⁹⁷ Vgl. MOXTER, A. (1976) S. 95. Moxter bezieht sich hierbei zwar auf die Rechenschaftsfunktion des Abschlusses, die Argumentation gilt jedoch analog auch für die Informationsfunktion.

⁹⁸ Vgl. MOXTER, A. (1964) S. 10; BEAVER, W.H. (1998) S. 9.

⁹⁹ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 24

Zielerreichung durch den Abschluss wünschenswert.¹⁰⁰ Ein weiteres Problemfeld der Definition von gegenwärtigen und künftigen Eigenkapitalgebern als Abschlussadressaten liegt in der Interessendivergenz zwischen den Erstellern des Abschlusses und den Adressaten. Diese Divergenz kann nicht vernachlässigt werden, da ansonsten die Ziele der Rechnungslegung nach IFRS nicht zu erreichen sind.¹⁰¹

Die Trennung von Eigenkapitalgebern und anderen *stakeholders* führt dennoch zu einen ersten hinreichenden Typisierung, da die Kapitalgeber anders als die übrigen *stakeholders* durch ihre direkte Kapitalanlagebeziehung ein direktes Anlagerisiko tragen.¹⁰² Auch andere *stakeholder* tragen Risiken aus dem Unternehmen, jedoch bestehen für diese in der Regel verschiedene Möglichkeiten der Absicherung ihrer Interessen. Eigenkapitalgeber werden dagegen im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens i.d.R. nachrangig bedient. Dies führt dazu, dass Eigenkapitalgeber tendenziell einem höherem Anlagerisiko ausgesetzt sind als andere *stakeholders*,¹⁰³ auch wenn die Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdkapital zunehmend schwerer fällt, sei es ökonomisch aufgrund der Ausgestaltung von Kapitalüberlassungsverträgen oder aufgrund von Rechnungslegungsvorschriften.¹⁰⁴

Durch die Typisierung der Eigenkapitalgeber als Adressaten des Abschlusses werden verschiedene Ziele erreicht: zum einen werden große Teile der Interessen der anderen *stakeholder* ebenso erfüllt und zum anderen kann eine Konzentration auf die Bedürfnisse der Eigenkapitalgeber erfolgen,¹⁰⁵ die eine notwendige Beschränkung der zu vermittelnden Informationen rechtfertigt.¹⁰⁶

¹⁰⁰ So auch BALLWIESER, W. (1982) S. 775; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 14. Die gegenwärtigen Überlegungen des IASB und FASB zur Entwicklung eines gemeinsamen *framework* wohl auch in diese Richtung: „...the Boards should consider whether financial reporting should provide information needs of particular types of users, such as different kinds of equity participants.“ Vgl. FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2006).

¹⁰¹ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 13.

¹⁰² Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 13.

¹⁰³ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 57, der vom „Prototypen des Rechenschaftsberechtigten“ spricht.

¹⁰⁴ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 21.

¹⁰⁵ Vgl. BÖCKING, H./WESNER, P. (2004) S. 99.

¹⁰⁶ Zur Notwendigkeit der Beschränkung von Informationen vgl. grundlegend SCHILDBACH, T. (1975) S. 254 ff.

Allerdings verbleibt das Problem, welche Informationen der heterogenen Gruppe der Eigenkapitalgeber zu gewähren sind.¹⁰⁷ In diesem Sinne ist neben der Typisierung der Adressaten auch eine Typisierung der Informationsinteressen der identifizierten Adressaten vorzunehmen.¹⁰⁸ Dies soll im Folgenden geschehen.

3.2 Typisierung der Informationsinteressen

Eigenkapitalgeber können sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Interessen haben.¹⁰⁹ Im Bereich der nichtfinanziellen Interessen können starke Divergenzen zwischen den Eigenkapitalgebern entstehen. Eine mögliche Interessenslage wäre z.B. das Streben nach Macht und Prestige.¹¹⁰ Aber auch Interessen, die auf das gesellschaftliche Gemeinwohl abstellen, sind unter den nichtfinanziellen Bedürfnissen zu subsumieren.¹¹¹ Im Folgenden werden allerdings nur die finanziellen Bedürfnisse der Investoren berücksichtigt, da trotz aller Neuerungen der externen Berichterstattung nach wie vor die effiziente Allokation des Kapitals auf dem Kapitalmarkt durch die zur Verfügungstellung entscheidungsnützlicher Informationen die primäre Aufgabe der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung darstellt.¹¹²

Innerhalb der Gruppe der Eigenkapitalgeber können weitere Differenzierungen erfolgen. So sind einige der Eigenkapitalgeber in der Lage, neben dem Jahres- oder Konzernabschluss weitere unternehmensinterne Informationen zu beschaffen.¹¹³ Dies bleibt i.d.R. den sog. institutionellen Anlegern vorbehalten, die als Finanzintermediäre agieren.¹¹⁴ So sind z.B. Kreditinstitute häufig in Aufsichtsräten vertreten und haben deshalb besseren Zugang zu Informationsquel-

¹⁰⁷ Vgl. WILSDORF, F. (1988) S. 110.

¹⁰⁸ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 40; PLOCK, M. (2004) S. 17.

¹⁰⁹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 59.

¹¹⁰ Vgl. MOXTER, A. (1991) S. 75; DOHRN, M. (2004) S. 40; PREIßLER, G. (2004) S. 37.

¹¹¹ Informationen aus diesen Bereichen werden oft in sog. *sustainability reports* zur Verfügung gestellt, die jedoch nicht Instrument der klassischen Kapitalmarktkommunikation sind und deshalb hier auch nicht ausführlicher behandelt werden. Vgl. HALLER, A./ERNSTBERGER, J. (2006) S. 2516ff..

¹¹² Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 59; MOXTER, A. (2003) S. 224.

¹¹³ Vgl. PREIßLER, G. (2004) S. 16.

¹¹⁴ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 60.

len als nichtinstitutionelle Investoren.¹¹⁵ Neben dem verbesserten Zugang können die Finanzanalysten der institutionellen Anleger die gewährten Informationen in der Regel auch besser verarbeiten und damit die begrenzten kognitiven Fähigkeiten einzelner Investoren zum Teil ausgleichen.¹¹⁶ Aufgrund der Nachteile bei der Informationsgewinnung und -verarbeitung kann für die Anlageaktionäre ein besonderes Schutzbedürfnis abgeleitet werden.¹¹⁷ Zudem werden durch die besonderen Bedürfnisse dieser Kleinanleger wohl auch viele Interessen anderer *stakeholder* mit abgedeckt.¹¹⁸

Wie bereits angedeutet, ist nicht jeder Investor in der Lage, Unternehmensnachrichten in gleicher Weise zu evaluieren. Die „ökonomische Intelligenz“¹¹⁹ der Investoren unterscheidet sich mithin beträchtlich. Um der Informationsfunktion gerecht zu werden, sind demnach bei der Informationsvermittlung die individuellen Fähigkeiten des Empfängers zu beachten.¹²⁰ Im Rahmen der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung folgt daraus, dass jeder (potenzielle) Investor entsprechend seiner Fähigkeiten mit Informationen versorgt werden müsste.¹²¹ Aufgrund der Heterogenität der Adressaten ist allerdings weder eine individuelle Überprüfung des Wissens der Empfänger möglich, noch vor dem Hintergrund der entstehenden Kosten durchführbar.¹²²

Aus diesen Gründen ist eine Befriedung der Informationsbedürfnisse jedes Investors nicht realisierbar. Eine weitere Typisierung des Abschlussadressaten erscheint deshalb unumgänglich, um die notwendigen Informationen für spezielle Investoren formulieren zu können.¹²³ Im Bereich der US-amerikanischen Rechnungslegung wurde dazu der Begriff des „average prudent investor“ (API)

¹¹⁵ Vgl. WENTLAND, N. (1979) S. 38f. der zwischen „Anlageaktionären“ und „Unternehmensaktionären“ unterscheidet, da letztere Einfluss auf Aufsichtsorgane und Geschäftsführung nehmen können.

¹¹⁶ Vgl. LÖFFLER, G. (1999) S. 128; DOHRN, M. (2004) S. 60.

¹¹⁷ Vgl. WENTLAND, N. (1979) S. 38 f.; HEPERS, L. (2005) S. 16.

¹¹⁸ Vgl. BÖCKING, H./WESNER, P. (2004) S. 99.

¹¹⁹ Vgl. SCHREDELESEKER, K. (1984) S. 45.

¹²⁰ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U. (2000) S. 588.

¹²¹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 61.

¹²² Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 61.

¹²³ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 16.

geprägt.¹²⁴ Dieser Investorentyp verkörpert einen durchschnittlich kompetenten Wertpapieranleger, der in der Lage ist, die Informationen des Abschlusses unter Kenntnis des zugrunde gelegten Rechnungslegungssystems zu verstehen.¹²⁵ Des Weiteren liegen bei diesem durchschnittlichen Investor keine besonderen Präferenzen oder Risikoneigungen vor und seine Entscheidungen betreffen Kauf, Halten oder Verkauf von Wertpapieren.¹²⁶ Auf Insiderinformationen kann dieser Investor annahmegemäß nicht zurückgreifen, so dass die vom Unternehmen im Rahmen der allgemeinen Publizität zur Verfügung gestellten Daten seine Entscheidungsbasis bilden.¹²⁷

Durch diese Typisierung werden Investoren ausgeschlossen, die die Rechnungslegungsdaten nicht berücksichtigen oder aufgrund mangelnder „ökonomischer Intelligenz“ nicht verstehen. Bei der im Laufe der weiteren Ausführungen vorgenommenen Beurteilung der Rechnungslegungsregeln der IFRS sollen die Bedürfnisse eines solchen API als Maßstab dienen. Die folgende Abbildung soll die Herleitung des definierten Abschlussadressaten aus der Grundgesamtheit der *stakeholder* illustrieren:

¹²⁴ Vgl. die Regulation S-X der SEC, die sich auf die Wesentlichkeit von Rechnungslegungsdaten bezieht. Vgl. Reg. S-X, Rule 1-02c.

¹²⁵ Vgl. BUSSE VON COLBE, W. (1995) S. 720; DOHRN, M. (2004) S. 62.

¹²⁶ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 183.

¹²⁷ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 17.

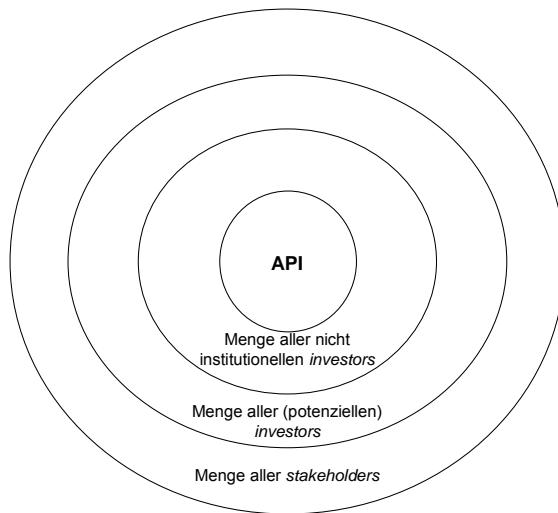


Abbildung 2: Typisierung der Informationsinteressenten¹²⁸

4 Konkretisierung der Informationsbedürfnisse des average prudent investor

4.1 Planungs- und entscheidungsrelevante Informationsziele

Zentrale Fragestellung des eben typisierten Abschlussadressaten ist, ob die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel investiert und somit für späteren Konsum verwendet werden sollen oder zur sofortigen Verfügung stehen.¹²⁹ Im Mittelpunkt der Investitionsentscheidung steht dabei, ob Wertpapiere gekauft, gehalten oder verkauft werden sollen.¹³⁰ Annahmegemäß steht bei an finanziellen Zielen orientierten Investoren der eigene Nutzen im Fokus der Entscheidung.¹³¹ Die Maximierung des persönlichen finanziellen Nutzens des Investors ist von den künftigen Erfolgen bzw. der künftigen Entwicklung des Unternehmens ab-

¹²⁸ In Anlehnung an HEPERS, L. (2005) S. 18.

¹²⁹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 63.

¹³⁰ Vgl. MOXTER, A. (1995) S. 35; LANGE, C. (1989) S. 75f.

¹³¹ Diese Betrachtung ist auf den methodologischen Individualismus als Annahme der Neuen Institutionenökonomie zurückzuführen. Vgl. TERBERGER, E. (1994) S. 83; Abschnitt BI1.1.

hängig.¹³² Bei privaten Eigenkapitalgebern, die als Abschlussadressaten identifiziert wurden, richtet sich das Interesse vorrangig auf die aus einer vorgenommenen Investition fließenden Nettozahlungsströme, die durch künftige Dividenden sowie künftige Aktienkurssteigerungen determiniert werden.¹³³

Die Adressaten verwenden bei dieser Sichtweise der Abschlussinformationen die empfangenen Daten, um die Grundlage für die Prognose künftiger Zahlungsströme zu schaffen.¹³⁴ Diese Prognosen sind naturgemäß mit Unsicherheiten behaftet, da sie Schätzungen der künftigen Zahlungsströme und des daraus resultierenden *shareholder value*¹³⁵ zum Ziel haben und damit auf subjektiven Größen basieren.¹³⁶

Inwieweit die Rechnungslegung planungs- und entscheidungsrelevante Informationen liefern kann, äußert sich im *predictive value* der bereitgestellten Daten. Um für den typisierten Adressaten voraussagetauglich zu sein, müssen die bereitgestellten Informationen Aussagen zu zeitlichem Anfall, Höhe und der Struktur künftiger Zahlungsströme liefern.¹³⁷ Stellt die Rechnungslegung diese zukunftsorientierten Informationen zur Verfügung, so dient sie als direkte Entscheidungshilfe für den typisierten Adressaten.¹³⁸

Im Zusammenhang mit der externen Unternehmensberichterstattung ist festzustellen, dass die voraussichtliche Änderung künftiger Zahlungsströme und die damit verbundene Änderung des *shareholder value* nicht durch einwertige Größen sachgerecht abzubilden sind.¹³⁹ Unmittelbare Prognosen als direkte Entscheidungshilfen dürften sich demnach nicht auf Punktwerte beschränken, sondern vielmehr sollten Bandbreiten bzw. Konfidenzintervalle einwertigen Anga-

¹³² Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 89; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 19.

¹³³ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 21.

¹³⁴ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 37.

¹³⁵ Der *shareholder value* stellt dabei eine Aggregation der Zahlungsstromerwartungen auf eine Kennzahl dar. Der Marktwert des Eigenkapitals des Unternehmens wird bestimmt, indem erwartete Zahlungsströme mit Zinssätzen diskontiert werden, die sowohl den Zeitwert des Geldes als auch die Renditeanforderungen der Anteilseigner berücksichtigen. Vgl. RAPPAPORT, A. (1999) S. 46-48; BUSSE VON COLBE, W. (1997) S. 272.

¹³⁶ Vgl. MOXTER, A. (1998) S. 218; vgl. auch SCHNEIDER, D. (1997) S. 241.

¹³⁷ Vgl. F. 28.

¹³⁸ Vgl. STREIM, H. (2000) S. 115; SCHULTZE, W./FINK, C./STRAUB, B. (2007) S. 564.

¹³⁹ Vgl. MOXTER, A. (1982) S. 131; KAHLE, H. (2002) S. 99.

ben vorgezogen werden.¹⁴⁰ Die Angaben im Abschluss bezüglich der künftigen Entwicklung spiegeln notwendigerweise die Erwartungen der Unternehmensleitung als *agent* an die künftige Unternehmensentwicklung wieder. Aufgrund der unterschiedlichen Zielfunktionen der Beteiligten könnte ein Anreiz zur bewussten Abgabe von Fehlinformationen vorliegen.¹⁴¹ Trotz der hohen Relevanz von zukunftsgerichteten Informationen für die Entscheidungen der Investoren müssen diese also hinterfragt werden und sollten im Abschluss entsprechend kennlich gemacht werden.¹⁴²

Neben der Bereitstellung von zukunftsgerichteten Informationen, kann der Abschluss auch die Aufbereitung und Darstellung vergangener Ereignisse umfassen. Diese vergangenheitsorientierten Informationen können dem Adressaten als indirekte Entscheidungshilfe für seine Prognose der künftigen Entwicklung des Unternehmens dienen.¹⁴³ Den zur Verfügung gestellten Daten kommt damit eine Indikatorfunktion zu, da aus den Ergebnissen der Vergangenheit Rückschlüsse auf die Zukunft gezogen werden sollen.¹⁴⁴ Des Weiteren können sie zur Überprüfung von vorausgegangenen zukunftsorientierten Informationen herangezogen werden.

Dabei kommen verschiedene Größen als Indikator für die künftige Entwicklung in Betracht. Eine solche können vergangene Zahlungsüberschüsse sein, die allerdings im Zeitablauf unregelmäßig anfallen können.¹⁴⁵ Alternativ dazu kann eine periodisierte Gewinngröße als Indikator für künftige Erfolge herangezogen werden.¹⁴⁶ Der Gewinn der vergangenen Periode wird dabei als Indikator für künftige Ausschüttungen und damit Determinante für den *shareholder value* interpretiert. Eine Aussage bezüglich der zeitlichen Struktur und Unsicherheit der künftigen Auszahlungen an die Anteilseigener unterbleibt dabei allerdings.¹⁴⁷ Des Weiteren können auch einzelne Bilanzposten entscheidungsrele-

¹⁴⁰ Vgl. LABHART, P.A. (1999) S. 123.

¹⁴¹ Vgl. MOXTER, A. (2000) S. 2148.

¹⁴² Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 25.

¹⁴³ Vgl. STREIM, H. (2000) S. 115.

¹⁴⁴ Vgl. m. w. N. PLOCK, M. (2004) S. 21.

¹⁴⁵ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 26

¹⁴⁶ Vgl. ENGELS, W. (1976) S. 44-48.

¹⁴⁷ Vgl. MOXTER, A. (1998) S. 219f.

vante Informationen liefern, sofern die Bewertung das Ein- oder Auszahlungspotenzial widerspiegelt, das den jeweiligen Posten innewohnt.¹⁴⁸

Die implizite Annahme eines sachlogischen Zusammenhangs zwischen vergangenen und künftigen Ereignissen erscheint problematisch.¹⁴⁹ Ein solcher Zusammenhang müsste sowohl für aktuelle und künftige Gewinne als auch für künftige Gewinne und künftige Nettoausschüttungen gelten sowie für künftige Nettoausschüttungen und dem *shareholder value*. Letztere Beziehung kann als gegeben angesehen werden, für die ersten beiden Zusammenhänge liefert die betriebswirtschaftliche Forschung jedoch keine eindeutigen Zusammenhänge.¹⁵⁰

Obwohl die Eignung vergangenheitsbezogener Daten zur Prognose künftiger Erfolge begrenzt ist, so liefern diese Daten jedoch zusätzliche Informationen, die in Zusammenhang mit zukunftsgerichteten Informationen die Prognosen der typisierten Anleger unterstützen können.¹⁵¹ Allerdings eröffnet die Ausgestaltung einer auf diesen Annahmen basierenden Rechnungslegung den Erstellern Ermessensspielräume, sowohl bei der Bereitstellung der zukunftsgerichteten Informationen als auch bei der Darstellung vergangenheitsbezogener Daten, da die Periodisierung von Zahlungsüberschüssen Urteile über künftige Entwicklungen erfordert.¹⁵² Unabhängig davon, welche Ausrichtung gewählt wird oder welche Kombination der Verfahren, bleibt Rechnungslegung in aggregierter Form notwendigerweise durch subjektive Einschätzungen geprägt.

Ob die Informationen, die durch Rechnungslegung geliefert werden tatsächlich in die Bildung der Preise von Unternehmensanteilen auf den Kapitalmärkten

¹⁴⁸ Vgl. BIEKER, M. (2005) S. 77.

¹⁴⁹ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 26.

¹⁵⁰ Weder durch empirisch-induktive Ansätze noch durch logisch-deduktive werden überzeugende Argumente geliefert. Vgl. u.a. STREIM, H. (2000) S. 121f; einen Überblick über Wertrelevanzstudien gibt die Arbeit von Lindemann: vgl. LINDEMANN, J. (2006).

¹⁵¹ Vgl. MOXTER, A. (1998) S. 220; HEPERS, L. (2005) S. 89.

¹⁵² Dadurch eröffnen sich für die Unternehmensleitung moralische Gefahren (*moral hazard*): Durch Ausübung der Ermessensspielräume kann zum einen die eigene Leistung geschönt werden oder aber wahrheitsgemäß können zum anderen Signale an die Adressaten und Empfänger über den tatsächlichen Zustand der Unternehmung gesendet werden. Zu diesem Thema existieren aus verschiedenen Motivationen heraus zahlreiche Studien unter dem Stichwort „*earnings management*“. Einen Überblick über verschiedene durchgeführte Studien gibt die Arbeit von Szczesny: vgl. SZCZESNY, A. (2007).

einfließen, ist indes strittig.¹⁵³ Wird eine halbstrenge Informationseffizienz auf den Kapitalmärkten unterstellt, so würden alle öffentlich verfügbaren Informationen umgehend in der Preisbildung von Unternehmensanteilen berücksichtigt.¹⁵⁴ Eine Auswertung von Abschlussinformationen durch einzelne Investoren wäre somit überflüssig.¹⁵⁵ Theoretische und empirische Untersuchungen deuten allerdings darauf hin, dass die Annahme einer halbstrengen Informationseffizienz nicht uneingeschränkt gelten kann.¹⁵⁶

4.2 Rechenschafts- und kontrollrelevante Informationsziele

Aufgrund der eingeschränkten Beobachtbarkeit der Leistungen der *agents* im Rahmen der Unternehmensführung bei Trennung von Eigentum und Leitung, ist der API neben Informationen über die künftige Entwicklung auch an der Rechenschaftslegung über die Verwendung und den Ertrag des überlassenen Kapitals interessiert.¹⁵⁷ Im Zusammenhang mit den Annahmen der *principal-agent Theorie* dient die Rechnungslegung als Instrument der Managerkontrolle und als Teil des Anreizsystems.¹⁵⁸ Diese Funktion der Rechnungslegung wird als *stewardship function* bezeichnet.¹⁵⁹ Neben der Überprüfung von Renditezielen durch den *principal* kann die Rechnungslegung in dieser Funktion auch als Bemessungsgrundlage für eine erfolgsabhängige Vergütung des *agent* dienen und damit *agency*-Konflikte zum Teil entschärfen.¹⁶⁰

Abschlussorientierte Kennzahlen als Basis einer erfolgsabhängigen Vergütung setzen voraus, dass aus dem Abschluss eine Größe ableitbar ist, die Grundlage des Anreizsystems ist. Da der typisierte Adressat an der Wertsteigerung des Unternehmens interessiert ist, muss die Basis der erfolgsabhängigen Vergütung des *agent* ein Maß für die Veränderung des Unternehmenswertes darstellen.¹⁶¹ Dadurch sollen die Interessen der Anteilseigener (*principals*) mit denen der Un-

¹⁵³ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 43.

¹⁵⁴ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 46.

¹⁵⁵ Vgl. LABHART, P.A. (1999) S. 49.

¹⁵⁶ Vgl. m. w. N. HEPERS, L. (2005) S. 51ff; vgl. auch MUJKANOVIC, R. (2002) S. 31ff.

¹⁵⁷ Vgl. KAHLE, H. (2002) S. 97; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 46.

¹⁵⁸ Vgl. BÖCKING, H. (1998) S. 25; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 50.

¹⁵⁹ Vgl. HALLER, A. (1998) S. 573.

¹⁶⁰ Vgl. DRUKARCYK, J. (1993) S. 8f.

¹⁶¹ Vgl. ELSCHEN, R. (1998) S. 559.

ternehmensleitung (*agents*) verknüpft und der sich aufgrund der Annahmen ergebende *residual loss* verringert werden.¹⁶²

Abgesehen von der Grundlage für erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile dient der Abschluss auch der Kontrolle der Leistung der Unternehmensleitung im Allgemeinen.¹⁶³ Die im Abschluss enthaltenen Daten lassen primär Rückschlüsse auf den finanziellen Erfolg der Berichtsperiode zu.¹⁶⁴ Durch einen Vergleich der individuellen Vorgaben der Anteilseigner mit dem tatsächlichen durch die Unternehmensleitung vorgelegten Ergebnis können Aussagen über die Leistung der Unternehmensleitung getroffen¹⁶⁵ und entsprechende Konsequenzen gezogen werden.¹⁶⁶ Inwieweit die Rechnungslegung bei der Bestätigung oder Revidierung von bereits getroffenen Entscheidungen unterstützen kann, äußert sich im sog. *feedback value*.¹⁶⁷

Die Kontrolle des Erfolges auf Grundlage des Abschluss verlangt eine Janusköpfigkeit der Rechnungslegung. Zum einen bezieht sie sich auf die vergangene Periode und dient der Verifizierung der Erwartungen der Adressaten.¹⁶⁸ Zum anderen muss eine gewisse Zukunftsorientierung gewährleistet sein, da die Entscheidungen der Unternehmensleitung während der Berichtsperiode Auswirkungen auf künftige Zahlungsströme und damit den Unternehmenswert als Zielgröße der Adressaten haben.¹⁶⁹

Auch im Rahmen der Verfolgung von rechenschafts- und kontrollrelevanten Informationszielen gilt es, opportunistisches Verhalten des Managements aufgrund des Wunsches, den eigenen Nutzen zu maximieren, zu vermeiden.¹⁷⁰

¹⁶² Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 30.

¹⁶³ Vgl. MOXTER, A. (1982) S. 219; LEFFSON, U. (1987) S. 67f.; STREIM, H. (2000) S. 114.

¹⁶⁴ Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 24; DRUKARCYK, J. (1993) S. 623.

¹⁶⁵ Vgl. DRUKARCYK, J. (1993) S. 623; WÜSTEMANN, J. (2002) S. 59.

¹⁶⁶ Solche Konsequenzen umfassen z.B. eine Auswechselung der Unternehmensleitung aber auch schlicht den Verkauf der bisher gehaltenen Anteile, sollte der Anteilseigner z.B. seine Interessen im Rahmen der Hauptversammlung nicht durchsetzen können.

¹⁶⁷ Vgl. HALLER, A. (1997) S. 266.

¹⁶⁸ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 31.

¹⁶⁹ Vgl. LAUX, H./LIERMANN, F. (1986) S. 13.

¹⁷⁰ Vgl. HOFFMANN, W.D./LÜDENBACH, N. (2002) S. 542.

5 Zwischenfazit

Die bisherigen Ausführungen liefern Erkenntnisse über die grundsätzliche Motivation zur Erstellung von Abschlüssen und liefern Anlass zur weitergehenden Analyse der konkreten Ausgestaltung der Rechnungslegungsvorschriften.

Von den Erkenntnissen der Neuen Institutionenökonomik ausgehend, hier im speziellen der *principal-agent Theorie*, wurde ein Adressat der Rechnungslegung typisiert, an dessen Interessen sich die Ausgestaltung der Rechnungslegungsvorschriften orientieren soll.¹⁷¹ Dieser als API bezeichnete Adressat muss Entscheidungen bezüglich seiner Kapitaldisposition treffen und ist deshalb an Informationen über die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmenswertes interessiert.¹⁷²

Diese Informationen dienen ihm dabei als Grundlage seiner eigenen Prognosen. Sie können direkt auf die Zukunft bezogen sein und damit die Einschätzungen des Managements widerspiegeln oder indirekt auf die Zukunft bezogen sein, indem vergangenheitsorientierte Informationen als Indikator für die Zukunft herangezogen werden. Egal welche Ausgestaltung die Rechnungslegung nimmt, die Aufbereitung der Informationen erfolgt durch die Unternehmensleitung, die aufgrund des unterstellten opportunistischen Verhaltens Grund dazu hat, die Unternehmenslage positiv darzustellen.¹⁷³ Um dieses Verhalten zu verringern sind Regeln zur Objektivierung der Abbildung relevanter Daten notwendig.

Auch im Rahmen des *monitoring*, also der Aufsicht über die Unternehmensleitung durch die Anteilseigener, sind Informationen über die Entwicklung des Unternehmenswertes zur Beurteilung der Leistung des Managements notwendig, da die Steigerung des Unternehmenswertes die Zielfunktion des typisierten Adressaten darstellt. Auch in Zusammenhang mit rechenschafts- und kontrollrelevanten Informationen besteht für die Unternehmensleitung als *agent* ein Anreiz die tatsächlichen Verhältnisse verzerrt widerzuspiegeln.¹⁷⁴ Im Rahmen dieser

¹⁷¹ Vgl. Abschnitt BI3.1

¹⁷² Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 52.

¹⁷³ Vgl. Abschnitt BI4.1.

¹⁷⁴ Vgl. Abschnitt BI4.2.

Funktion sind deshalb auch Regeln zur Objektivierung der Informationsaufbereitung notwendig.

Wird ein API als Adressat der Rechnungslegung unterstellt, so wird deutlich, dass sowohl für planungs- und entscheidungsrelevante als auch rechenschafts- und kontrollrelevante Informationsziele Informationen über die Entwicklung des Unternehmenswertes von essentieller Bedeutung sind.¹⁷⁵ Eine Trennung der beiden Informationsziele erscheint auf dieser Grundlage nicht sachgerecht.¹⁷⁶ Entscheidungsnützliche Informationen sind aufgrund dieser Sichtweise auch immer kontrollrelevante Informationen, die die Leistung der Unternehmensleitung in der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes bestehen muss.¹⁷⁷ Gleichzeitig wird deutlich, dass bei unterstellter Gültigkeit der Annahmen der *principal-agent Theorie* die Notwendigkeit besteht, neben der Dimension der Entscheidungsrelevanz auch die Dimension der Objektivierung von Daten deren Entscheidungsnützlichkeit determiniert.

Diese Zusammenhänge werden im Folgenden näher erläutert.

¹⁷⁵ Vgl. SCHULTZE, W./FINK, C./STRAUB, B. (2007) S. 565.

¹⁷⁶ So auch MUJKANOVIC, R. (2002) S. 54.

¹⁷⁷ So auch STREIM, H. (2000) S. 114-115.

II Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsdaten

Die durch die Adressaten zu treffenden Entscheidungen bestimmen die Informationsinteressen, denen der Abschluss dienen soll.¹⁷⁸ Die durch die Rechnungslegung bereitgestellten Informationen sollen dem typisierten Anleger dazu dienen, interessengerechte Entscheidungen zu treffen.¹⁷⁹ Die Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit (*decision usefulness*) sind dabei, wie in den obigen Ausführungen bereits angedeutet, die Entscheidungsrelevanz (oder Entscheidungserheblichkeit) und die Objektivität (oder Verlässlichkeit) der zur Verfügung gestellten Informationen.¹⁸⁰ Die Kombination aus den Anforderungen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung führt zu entscheidungsnützlichen Informationen.¹⁸¹ Sowohl an Entscheidungsrelevanz als auch an Objektivierung werden konkretisierende Nebenbedingungen geknüpft.¹⁸² Diese Nebenbedingungen werden im Rahmen der Erläuterungen zu den Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit näher erläutert.¹⁸³

Zweck der Ableitung von Grundsätzen für die Entscheidungsnützlichkeit von Abschlussinformationen ist die Analyse der bestehenden Regeln der IFRS zur Immobilienbilanzierung, in der vorliegenden Arbeit im Speziellen der Immobilienbewertung. Die aktuellen Regelungen werden vor dem Hintergrund der In-

¹⁷⁸ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 223; HALLER, A. (1994) S. 147.

¹⁷⁹ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 224.

¹⁸⁰ Vgl. KUHNER, C. (2001) S. 531; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 84-85; m.w.N. BAETGE, J./KÜMMEL, J. (2003) S. 3; HALLER, A. (1997) S. 264.

¹⁸¹ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 57f.; HEPERS, L. (2005) S. 96.

¹⁸² Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 88; HEPERS, L. (2005) S.97

¹⁸³ Neben der im Folgenden vorzunehmenden Konkretisierung der Entscheidungsnützlichkeit kommen auch andere Ansätze in Frage. Unterschiede bei den im Schrifttum verbreiteten Ansätzen bestehen jedoch meist nur in der Bezeichnung der Primärgrundsätze, die im Rahmen dieser Arbeit als „Entscheidungsrelevanz“ und „Objektivierung“ tituliert werden. Daneben bestehen Ansätze, die von drei Primärgrundsätzen ausgehen. Sie werden als Prognoseeignung oder Relevanz, Transparenz der Wertermittlung und Verlässlichkeit bezeichnet. Weitere Unterschiede bestehen in der Zuordnung der konkretisierenden Nebenbedingungen, die jedoch zum Teil nur auf der Trennung der Objektivierung in Transparenz und Verlässlichkeit beruhen. Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 74; ZÜLCH, H. (2003) S. 235; HEPERS, L. (2005) S. 97-98.

formationsbedürfnisse der APIs und der daraus folgenden Grundsätze für entscheidungsnützliche Informationen analysiert.¹⁸⁴

1 Beziehung von Entscheidungsrelevanz, Objektivierung und Entscheidungsnützlichkeit

1.1 Begriff der Entscheidungsrelevanz

Daten der Rechnungslegung haben eine umso größere Entscheidungsrelevanz, je mehr sich der Gegenstand der Abbildung mit dem Zielobjekt der Adressaten deckt.¹⁸⁵ Eine entscheidungsrelevante Information muss ökonomisch brauchbar sein, d.h. eine Entscheidung wird mit der vorliegenden Information besser gefällt als ohne sie.¹⁸⁶

Vor dem Hintergrund der in den vorangegangenen Abschnitten dargestellten Informationszielen des API wird deutlich, dass zur Erfüllung der ökonomischen Brauchbarkeit der Informationen sowohl *predictive value* als auch *feedback value* bei der Vermittlung enthalten sein muss. Entscheidungsrelevante Informationen unterstützen also sowohl die Erwartungsbildung des API als auch die Kontrolle bereits gebildeter Erwartungen und vermindern damit die Unsicherheit der Entscheidungen über die Kapitaldisposition.¹⁸⁷ Durch die gezeigte Vereinbarkeit von *predictive value* und *feedback value*¹⁸⁸ sind Informationen, die Schlüsse über die Entwicklung des Unternehmenswertes zulassen, generell entscheidungsrelevant.

¹⁸⁴ Dies entspricht einer deduktiven Vorgehensweise, da die Anforderungen an die Rechnungslegung aus den Bedürfnissen der Adressaten abgeleitet werden. Neben den deduktiven Ansätzen werden im einschlägigen Schrifttum auch Induktion und Hermeneutik als Vorgehensweisen zur Ableitung von Rechnungslegungsregeln genannt. Eine induktive Vorgehensweise in der vorliegenden Untersuchung scheidet aus verschiedenen Gründen aus. Zum einen aufgrund der hinlänglich bekannten Schwierigkeit, einen ordentlichen und ehrenwerten Kaufmann zu finden, zum anderen, weil aufgrund der getroffenen Annahmen über das opportunistische Verhalten der Unternehmensleitung eine Ableitung von allgemeinen Regeln aus deren Verhalten nicht erfolgen kann. Auch die Hermeneutik erscheint nicht anwendbar, da diese der Auslegung von Rechtsnormen dient. Eine Auslegung der Rechtsnorm kann hier jedoch noch nicht vorgenommen werden, da eben ein Referenzrahmen erst geschaffen werden soll. Zu dieser Vorgehensweise vgl. auch DOHRN, M. (2004) S. 72.

¹⁸⁵ Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 168; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 90.

¹⁸⁶ Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 168; MOXTER, A. (1976) S. 97.

¹⁸⁷ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 99.

¹⁸⁸ Vgl. Abschnitt B15.

An diese allgemeinen Anforderungen an die bereitzustellenden Informationen sind gewisse inhaltliche Anforderungen zu stellen, da aufgrund der Annahmen über die beschränkte Rationalität des API gewisse Einschränkungen bei der Gewährung von Informationen notwendig erscheinen.¹⁸⁹ Diese Einschränkungen werden nunmehr hergeleitet und dienen der Konkretisierung der Entscheidungsnützlichkeit.

1.1.1 Wesentlichkeit der Informationen

Die Nebenbedingung der Wesentlichkeit von Informationen wird im Rahmen dieser Arbeit dem Primärgrundsatz der Entscheidungsrelevanz zugeordnet, da nur wesentliche Informationen die Entscheidungen des API beeinflussen.¹⁹⁰ Diese Nebenbedingung schützt gleichzeitig den API, der aufgrund seiner anahmegemäß begrenzten kognitiven Fähigkeiten ohne die Nebenbedingung der Wesentlichkeit Gefahr läuft, zu viele Informationen vermittelt zu bekommen und damit gleichsam Opfer eines *information overload*¹⁹¹ zu werden droht.¹⁹² Neben dem Schutz vor der Informationsüberflutung liegt der Nebenbedingung der Wesentlichkeit die Überlegung zugrunde, dass durch die Beschaffung und Verarbeitung von Informationen Transaktionskosten entstehen.¹⁹³ Im Rahmen einer Analyse des Verhältnisses von Kosten und Nutzen ist dabei zu entscheiden, ob der Wert einer Information die Kosten der Bereitstellung übersteigt.¹⁹⁴

Ab wann eine Information als wesentlich angesehen werden kann, ist schwerlich quantifizierbar. In Anlehnung an die Definition der Wesentlichkeitsgrenze der IFRS muss eine Information wohl immer dann als wesentlich angesehen werden, wenn sie geeignet ist die ökonomische Entscheidung des Adressaten zu beeinflussen.¹⁹⁵ Bei der Beurteilung der Beeinflussbarkeit ist auch hier vom

¹⁸⁹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 76.

¹⁹⁰ Vgl. HALLER, A. (1997) S. 266.

¹⁹¹ Zur Wirkung des *information overload* vgl. HERBIG, P./KRAMER, H. (1994) S. 45.

¹⁹² Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 56f..

¹⁹³ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 76.

¹⁹⁴ Im Rahmen dieser Abwägung ist die Identifikation von relevanten Kosten und Nutzen unter Umständen schwierig. Zu beachten ist, dass sowohl Kosten- als auch Nutzenbegriff nicht nur unmittelbar zu sehen sind, sondern auch mittelbare Einflüsse zu berücksichtigen sind. Vgl. HALLER, A. (1997) S. 269f.; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 94-95.

¹⁹⁵ Vgl. IAS 1.11. Ähnlich argumentierte schon Leffson bei der Definition des Begriffs in der Bilanzierung nach HGB. Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 436.

API auszugehen, da eine Beurteilung auf globaler Ebene nicht möglich erscheint. Der sich durch die notwendige Einzelfallbeurteilung ergebende Ermessenspielraum für den Abschlussersteller wird dadurch zumindest limitiert.

Die Nebenbedingung der Wesentlichkeit entscheidungsrelevanter Informationen erscheint zuweilen redundant, da Entscheidungsnützliches immer wesentlich ist und Wesentliches stets entscheidungsnützlich.¹⁹⁶ Allerdings soll durch die Nebenbedingungen zum einen der Begriff der Entscheidungsnützlichkeit konkretisiert werden und zum anderen umfasst der Begriff der Wesentlichkeit auch Wirtschaftlichkeitsaspekte, so dass der Begriff auch als Berücksichtigungsschwelle interpretiert werden kann.¹⁹⁷ So sind zunächst in einem ersten Schritt alle wesentlichen, entscheidungsrelevanten Informationen zu identifizieren und im zweiten Schritt unter Abwägung von Kosten und Nutzen zu entscheiden, welche Informationen tatsächlich zu gewähren sind.¹⁹⁸ In diesem Zusammenhang kann von Wesentlichkeit im weiteren und engeren Sinne gesprochen werden.

1.1.2 Vollständigkeit der Informationen

Die dem API zur Verfügung gestellten Informationen müssen vollständig sein, um Entscheidungen treffen zu können. Die Vollständigkeit der Informationen bemisst sich dabei an den Einschränkungen des eben diskutierten Wesentlichkeitsaspekts.¹⁹⁹ Demnach müssen im Abschluss oder in flankierenden Berichtswerken die Informationen enthalten sein, welche die ökonomischen Entscheidungen des API beeinflussen können. Informationen, die als wesentlich im engeren Sinne identifiziert wurden, sind demnach in die Berichterstattung einzubeziehen.²⁰⁰

Einher mit der Vollständigkeit der Informationen geht zum Teil die Forderung nach dem Umfang der Berichterstattungspflicht. Die bereitgestellten Informationen müssen dabei so umfangreich sein, dass eine Prognose auf ihrer Grundla-

¹⁹⁶ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 107.

¹⁹⁷ Vgl. COENENBERG, A.G. (2005) S. 61.

¹⁹⁸ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 77.

¹⁹⁹ Vgl. HALLER, A. (1997) S. 267.

²⁰⁰ Ähnlich DOHRN, M. (2004) S. 77.

ge durch den API erstellt werden kann und somit seine Entscheidungsfindung unterstützt wird.²⁰¹

1.1.3 Vergleichbarkeit der Informationen

Um den adressierten API die Entwicklung, insbesondere aber die Bestätigung oder Revidierung seiner Prognosen zu gestatten, müssen die bereitgestellten Informationen sowohl einen Zeit-, als auch Betriebsvergleich ermöglichen.²⁰² Diese Vergleichbarkeit setzt voraus, dass die Vergleichsobjekte unter den gleichen Bedingungen ermittelt werden.²⁰³

Die Dimension der zeitlichen Vergleichbarkeit wird dabei durch das Prinzip der Stetigkeit konkretisiert.²⁰⁴ Dabei ist die Berichterstattung sowohl in formeller als auch materieller Hinsicht stetig vorzunehmen.²⁰⁵ Durch diese zeitliche Stetigkeit wird der einzelne Abschluss Teil einer zeitlichen Reihe, die die Entwicklung des Unternehmenswertes im Zeitablauf widerspiegeln kann.²⁰⁶

Aus dem Prinzip der Stetigkeit folgt, dass die Bilanzierung von gleichen Sachverhalten im Zeitablauf auch gleich zu erfolgen hat.²⁰⁷ Damit bezieht sich die Stetigkeit auch auf die Bilanzierung von neu erworbenen Vermögenswerten und Schulden.²⁰⁸ Eine Durchbrechung der Stetigkeit, z.B. durch eine andere Ausübung von impliziten oder expliziten Wahlrechten innerhalb konkreter Rechnungsslegungsvorschriften, muss begründet sein und entsprechend dokumentiert werden.²⁰⁹ Ein Abweichen von der Stetigkeit kann dabei regelmäßig nur in Betracht kommen, wenn die Entscheidungsnützlichkeit der präsentierten Daten dadurch verbessert wird.²¹⁰

²⁰¹ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 93; DOHRN, M. (2004) S. 77.

²⁰² Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 186; GABELSBERGER, F.X. (2000) S. 27; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 100.

²⁰³ Vgl. BAETGE, J./COMMANDEUR, D. (1986) S. 326.

²⁰⁴ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 101.

²⁰⁵ Vgl. HALLER, A. (1997) S. 269.

²⁰⁶ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 427.

²⁰⁷ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 433.

²⁰⁸ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 101.

²⁰⁹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 78, PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 110.

²¹⁰ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 69.

Neben der zeitlichen Vergleichbarkeit beinhaltet der Sekundärgrundsatz der Vergleichbarkeit auch eine inhaltliche Vergleichbarkeit im Sinne eines zwischenbetrieblichen Vergleiches.²¹¹ Dieser Vergleich ermöglicht es dem API, zwischen verschiedenen Investitionsobjekten das für ihn vorteilhafteste auszuwählen.²¹² Auch im Zusammenhang mit der zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit wird im Schrifttum auf die Rolle von expliziten und impliziten Wahlrechten eingegangen.²¹³

Im Sinne der Vergleichbarkeit wird zum Teil die weitgehende Eliminierung von Wahlrechten gefordert.²¹⁴ Befürworter der Gewährung von Wahlrechten bei der externen Rechnungslegung begründen dies durch die sich eröffnende Möglichkeit, durch die sachgerechte Ausübung von Wahlrechten unterschiedliche Sachverhalte angemessen darstellen zu können.²¹⁵ Beide Argumentationen haben Stärken und Schwächen. Ein Verzicht auf Wahlrechte scheint aus Gründen einer einfachen Vergleichbarkeit zunächst vorteilhaft. Vergleichbarkeit bedeutet jedoch ohnehin, dass gleiche Sachverhalte auch den gleichen Bilanzierungsregeln folgen müssen. Dies wurde bereits im Rahmen der Stetigkeit erläutert. Die Ausübung von Wahlrechten im zwischenbetrieblichen Vergleich ist im Sinne einer Darstellung von entscheidungsrelevanten Informationen unter Beachtung der Existenz von Transaktionskosten vorteilhaft. Verzichten Rechnungslegungsregeln auf branchenspezifische Regelungen, kann durch die Gewährung von Wahlrechten die Bereitstellung entscheidungsrelevanter Daten erleichtert werden. In diesem Zusammenhang kommt allerdings der Einschätzung der Informationsinteressen des API durch die Unternehmensleitung besondere Bedeutung zu. Vertraut man dieser Einschätzung zu sehr, könnte dies den vollständigen Verzicht auf Bilanzierungsregeln zur Folge haben.²¹⁶ Unter Berücksichtigung der komplexen Annahmen der *principal-agent Theorie* können Wahlrechte unterschiedlich beurteilt werden. Geht man davon aus, dass die Unter-

²¹¹ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 100.

²¹² Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 100; KRÖNERT, B. (2001) S. 116.

²¹³ Vgl. stellvertretend HEPERS, L. (2005) S. 102.

²¹⁴ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 83; BÖRNER, D. (1996) S. 157ff.; KAHLE, H. (2002) S. 105; HEPERS, L. (2005) S. 103.

²¹⁵ Vgl. HARTMANN-WENDELS, T. (1991) S. 330ff.; m. w. N. STANKE, C. (2003) S. 74ff.

²¹⁶ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 116.

nehmensleitung ihren Informationsvorsprung nutzt, um Wahlrechte für eigene Zwecke missbräuchlich zu verwenden (sog. Manipulationsthese), so sind die Wahlrechte zu begrenzen. Allerdings könnte auch das Bestreben der Unternehmensleitung darin bestehen, die Lage der Unternehmung zutreffender darzustellen und Wahlrechte deshalb dahingehend zu nutzen (sog. Signaling-These).²¹⁷ Empirische Untersuchungen konnten bislang keine der Thesen bestätigen.²¹⁸ Wichtig bei der Gewährung von Wahlrechten ist, dass ein deutlicher Hinweis in der externen Berichterstattung erfolgt, wie und warum ein Wahlrecht ausgeübt wurde, um dem API den Vergleich zwischen verschiedenen Investitionsalternativen zu ermöglichen.²¹⁹ Dies geht eng mit der nachfolgenden Forderung nach Verständlichkeit einher.

1.1.4 Verständlichkeit der Informationen

Um entscheidungsrelevant zu sein, müssen die Informationen präzise sowie eindeutig und damit nicht irreführend sein.²²⁰ Da die Unternehmensleitung aufgrund ihres Informationsvorsprungs die Entscheidungen des API manipulieren könnte, muss bei der Entwicklung von Rechnungslegungsstandards darauf geachtet werden, dass solche Manipulationsmöglichkeiten möglichst unterbleiben.²²¹

Gerade beim Kriterium der Verständlichkeit ist die Orientierung am API von essentieller Bedeutung, d.h. bei der Bereitstellung der Daten kann von einem durchschnittlich fachgebildeten Adressaten ausgegangen werden, der eine angemessene Sorgfalt bei der Auswertung der Informationen walten lässt.²²² Daraus folgt auch, dass die Darstellung von komplexen Sachverhalten nicht unterlassen werden darf, sondern diese Komplexitäten durch zusätzliche Informationen so zu erläutern sind, dass sie dem API verständlich werden.²²³

²¹⁷ Vgl. STREIM, H./LEIPPE, B. (2001) S. 405; WAGENHOFER, A./EWERT, R. (2003) S. 248.

²¹⁸ Vgl. STREIM, H./LEIPPE, B. (2001) S. 406.

²¹⁹ Vgl. auch LEFFSON, U. (1987) S. 83.

²²⁰ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 231.

²²¹ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 82.

²²² Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 105; EBENROTH, C.T. (1986) S. 265. Vgl. auch Abschnitt BI3.2.

²²³ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 82;

1.1.5 Zeitnahe Informationsgewährung

Die Entscheidungsrelevanz von Informationen nimmt mit dem Alter der Daten, die der Information zugrunde liegen, in der Regel ab.²²⁴ Andererseits steigen die Aussagekraft und damit die Prognosetauglichkeit mit zunehmender Aktualität der Informationen an.²²⁵ Trotz der geforderten Zeitnähe darf darunter jedoch die inhaltliche Qualität der Informationen nicht leiden,²²⁶ die im Wesentlichen Gegenstand der nunmehr folgenden Ausführungen sein wird.

1.2 Begriff der Objektivität

Neben entscheidungsrelevanten Informationen benötigen Investoren zuverlässige bzw. glaubwürdige Informationen für ihre Prognosen.²²⁷ Diese Verlässlichkeit soll im Rahmen dieser Arbeit durch den Begriff der Objektivität zum Ausdruck kommen. Objektivität bedeutet gemeinhin, dass ein einsichtiges Merkmal des Betrachtungsgegenstandes von rationalen Personen erkannt wird.²²⁸ Im Rahmen der Darstellung von Abschlussdaten kann eine Objektivität im gemeinen Sinne nicht existieren.²²⁹ Die zur Prognosebildung relevanten Größen wie Gewinn oder Reinvermögen sind keine real existenten Größen, sondern werden erst durch die Ermittlung geschaffen.²³⁰ Gerade im Hinblick auf die unterschiedlichen Nutzenfunktionen von Ersteller und Adressat der Abschlüsse ist eine Vertrauensbildung durch glaubwürdige Informationen jedoch essentiell, um dem Anspruch des Abschlusses entscheidungsnützliche Informationen zu liefern, gerecht zu werden.²³¹

In diesem Zusammenhang muss die Glaubwürdigkeit des Abschlusses durch allgemein anerkannte und eindeutige Regeln entwickelt werden. Damit wird deutlich, dass Objektivieren „objektiv machen“ bedeutet, d.h. Sachverhalte

²²⁴ Vgl. PELLENS, B./GASSEN, J. (1998) S. 111.

²²⁵ Vgl. GABELSBERGER, F.X. (2000) S. 27; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 100.

²²⁶ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 111.

²²⁷ Vgl. u.a. LEFFSON, U. (1987) S. 81; DOHRN, M. (2004) S. 79.

²²⁸ Vgl. IJIRI, Y. (1975) S. 36; KUHNER, C. (1994) S. 159; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 66.

²²⁹ Zur damit in Verbindung stehenden Abkehr von der sog. „Bilanzwahrheit“ vgl. ausführlich LEFFSON, U. (1987) S. 193ff.

²³⁰ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 66.

²³¹ Vgl. Abschnitt BI2.

intersubjektiv nachgeprüft werden können.²³² Nicht das Betrachtungsobjekt selbst ist objektiv, sondern die Art und Weise der Ermittlung des Betrachtungsobjekts muss dem Anspruch an Objektivierung genügen.²³³ Die intersubjektive Nachprüfbarkeit kann sich dabei nicht an der Allgemeinheit orientieren, sondern setzt wieder eine Typisierung des Adressaten voraus, wie sie in den vorangegangenen Abschnitten vorgenommen wurde.²³⁴

Objektivierende Rechnungslegungsregeln müssen sicherstellen, dass gleiche Sachverhalte von unterschiedlichen Erstellern möglichst identisch abgebildet werden.²³⁵ Für den API müssen sich durch diese Regeln die Informationen dahingehend nachvollziehen lassen, dass sich die Ermittlung und Präsentation an festgelegten Regeln orientiert.²³⁶

Konkretere Anforderungen an objektivierte Informationen werden durch die folgenden Nebenbedingungen abgeleitet.

1.2.1 Richtigkeit der Informationen

Bei der Bereitstellung von Informationen im Kontext der externen Unternehmensrechnung kann im Allgemeinen nicht zwischen wahren und unwahren Aussagen unterschieden werden, da die ermittelten Größen stets der Interpretation bedürfen. Allerdings kann zwischen richtig und falsch unterschieden werden. Richtig Informationen stehen im Einklang mit den betreffenden Rechnungslegungsregeln, falsche Informationen hingegen nicht.²³⁷ Durch die Anwendung der Rechnungslegungsregeln, über die der API hinlänglich in Kenntnis ist, wird die Information richtig, intersubjektiv nachprüfbar und damit objektiv im hier verstandenen Sinne.²³⁸

²³² Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 16.

²³³ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 196.

²³⁴ Diese Typisierung bedingt einen einheitlichen Wissensstand bei den Empfängern und macht damit eine Objektivierung im hier verstandenen Sinne erst möglich. So auch BAETGE, J. (1970) S. 16.

²³⁵ Vgl. dazu auch Abschnitt BII1.1.3; BAETGE, J. (1970) S. 16f.; LEFFSON, U. (1987) S. 67; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 95.

²³⁶ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 67.

²³⁷ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 196ff.

²³⁸ Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 17.

Die Forderung nach richtigen Informationen bezieht sich ausschließlich darauf, nur regelkonforme Informationen im Abschluss zu verbreiten. Sie schließt nicht aus, dass Informationen auf subjektiven Annahmen beruhen, die eintreten können oder aber auch nicht.²³⁹ Die Glaubwürdigkeit dieser subjektiven Annahmen soll durch den Grundsatz der Willkürfreiheit gesteigert werden.

1.2.2 Willkürfreiheit der Informationen

Im Rahmen des Grundsatzes der Vergleichbarkeit wurden bereits Wahlrechte in der Bilanzierung angesprochen. Solche Wahlrechte eröffnen dem Abschlussersteller Ermessensspielräume bei der Bilanzierung.²⁴⁰ Im Sinne einer richtigen Darstellung der Sachverhalte sind solche Wahlrechte problematisch, da durch bewusste oder unbewusste Lücken der Rechnungslegungsregeln der Referenzmaßstab zur Beurteilung der Richtigkeit der Informationen u.U. fehlt.²⁴¹

Sowohl implizite als auch explizite Wahlrechte bei der Bilanzierung verlangen nach subjektivem Ermessen. Gerade bei der Bewertung von Vermögenswerten und z.T. auch von Schulden ist der Anteil subjektiven Ermessens nicht unbedeutlich.²⁴² Aufgrund der unterschiedlichen Nutzenfunktionen von Ersteller und Adressat stellt diese naturgegebene Subjektivität ein Problem bei der Ermittlung entscheidungsnützlicher Informationen dar.²⁴³

Rechnungslegungsinformationen dürfen nicht mit dem Ziel bereitgestellt werden, bestimmte Handlungen der Investoren auszulösen. Insofern hat die Ermittlung von Jahresabschlussdaten zweckneutral zu erfolgen.²⁴⁴ Im Sinne der Willkürfreiheit wird verlangt, den Abschluss so aufzustellen, dass Aussage und In-

²³⁹ Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 22; LEFFSON, U. (1987) S. 198.

²⁴⁰ Vgl. Abschnitt BII1.1.3.

²⁴¹ Wahlrechte und damit die Interpretation nach eigenen, subjektiven Einschätzungen dürfen deshalb nicht „als ein Recht, willkürlich zu wählen und die Erfolgsrechnung willkürlich zu gestalten, angesehen werden“. LEFFSON, U. (1987) S. 203.

²⁴² Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 202; HEPERS, L. (2005) S. 116. Baetge unterscheidet echte und unechte Glaubwürdigkeitsfälle in Abhängigkeit von der Möglichkeit, das subjektive Ermessen durch statistische Verfahren zu beschränken. Vgl. BAETGE, J. (1970) S. 79. Allerdings sind Wahrscheinlichkeitsfälle im Sinne Baetges in der Bilanzierungspraxis selten anzutreffen. Mit hin dominieren singuläre Wahrscheinlichkeiten, die notgedrungen auf subjektiven Einschätzungen der Bilanzierersteller oder hinzugezogenen Sachverständigen beruhen. Vgl. auch HEPERS, L. (2005) S. 112.

²⁴³ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 55.

²⁴⁴ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 79.

halt, im Sinne der Informationsbedürfnisse des API, nach Ansicht des Erstellers übereinstimmen.²⁴⁵

1.2.3 Intersubjektive Nachprüfbarkeit der Informationen

Die intersubjektive Nachprüfbarkeit stellt die Rahmenbedingung sowohl für die Richtigkeit als auch die Willkürfreiheit von Informationen dar. Durch einsichtige Regeln kann die Richtigkeit der Informationen beurteilt werden und ist für Dritte nachprüfbar. Auch die Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen muss intersubjektiv nachprüfbar sein. Dazu sind gerade bei zukunftsorientierten Informationen die Offenlegung der Annahmen und eine entsprechende Dokumentation erforderlich.²⁴⁶

Die intersubjektive Nachprüfbarkeit ist mit der Verifizierbarkeit der Informationen gleichzusetzen.²⁴⁷ Dieser Anforderung genügen Informationen dann, wenn sachverständige Dritte innerhalb angemessener Zeit²⁴⁸ ohne unverhältnismäßig hohe Kosten die Informationen nachprüfen können und dabei zum gleichen Ergebnis kommen²⁴⁹ oder die abweichenden Ergebnisse innerhalb einer tolerablen Bandbreite liegen.²⁵⁰

Wertansätze sind vor allem dann intersubjektiv nachprüfbar, wenn sie einem aktiven Markt entnommen werden können oder auf konkreten Transaktionen beruhen.²⁵¹ Solche Marktpreise spiegeln die Einschätzungen aller Marktteilnehmer bezüglich der künftigen Zahlungsströme aus dem Bewertungsobjekt wider und sind damit objektiviert.²⁵² Allerdings bedingt diese Konsenslösung, dass unternehmensindividuelle Gegebenheiten bei der Wertermittlung außen vor bleiben, die jedoch für die Investitionsentscheidung von hoher Bedeutung sein können.²⁵³

²⁴⁵ In Anlehnung an LEFFSON, U. (1987) S. 203.

²⁴⁶ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 97.

²⁴⁷ Vgl. PREISSLER, G. (2004) S. 52.

²⁴⁸ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 171.

²⁴⁹ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 228f.

²⁵⁰ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 96; BAETGE, J./KRUSE, A. (2001) S. 204; LEFFSON, U. (1987) S. 206.

²⁵¹ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 54.

²⁵² Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 81; KRÖNERT, B. (2001) S. 54.

²⁵³ Vgl. BALLWIESER, W. (2006) S. 128; BIEKER, M. (2005) S. 20.

Sollen oder können Marktwerte nicht ermittelt werden, so ist auf Bewertungsverfahren zurückzugreifen. Bewertungsverfahren erfordern allerdings Schätzwerte, die aufgrund der geforderten Willkürfreiheit nicht an den Bedürfnissen der Ersteller ausgerichtet sein dürfen, sondern eine realistische Einschätzung der wirtschaftlichen Lage zur Basis haben müssen.²⁵⁴ Um sowohl der intersubjektiven Nachprüfbarkeit als auch dem Grundsatz der Vergleichbarkeit Rechnung zu tragen, müssen bei solchen Schätzungen Bandbreiten angegeben werden, die das Ausmaß der Subjektivität der Schätzung verdeutlichen.²⁵⁵

Ob Annahmen wahr oder falsch waren lässt sich nur *ex post* beurteilen.²⁵⁶ Bei der Vermittlung von Annahmen über künftige Entwicklungen ist nur eine Plausibilisierung möglich. Diese erfordert, um der Forderung nach intersubjektiver Vergleichbarkeit Rechnung zu tragen, eine Offenlegung der getroffenen Annahmen und ggf. eine Sensitivitätsanalyse für Abweichungen von den Ausgangsparametern. Dadurch wird die eingangs besprochene Verifizierbarkeit erleichtert.

2 Informationsvermittlung durch Bilanz oder GuV

Entscheidungsnützliche Informationen können im Rahmen der externen Rechnungslegung in unterschiedlicher Form vermittelt werden. Wie bereits angeführt, können sowohl der in der GuV ermittelte Gewinn als auch die Bilanz an sich zur Bildung und Verifikation von Prognosen des API herangezogen werden. Auf dieser Basis wurden verschiedene Theorien entwickelt, die die Informationsgewährung durch den Abschluss aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten.²⁵⁷ Für die Zwecke der weiteren Untersuchung sollen im Folgenden zwei Ansätze herausgegriffen und erläutert werden: der sog. *revenue/expense approach* und der *asset/liability approach*, die weitgehend den Begriffen der dynamischen Bilanztheorie bzw. der statischen Bilanztheorie aus der deutschsprachigen Literatur entsprechen.

²⁵⁴ Vgl. DOHRN, M. (2004) S. 81.

²⁵⁵ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 96.

²⁵⁶ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 97.

²⁵⁷ Einen umfangreichen Überblick bietet HALLER, A. (1994) S. 106ff.

2.1 Revenue/expense approach

Der sog. *revenue/expense approach* ist Ausdruck einer dynamischen Auffassung der externen Unternehmensrechnung,²⁵⁸ deren zentraler Teil die GuV ist und der die Bestimmung eines periodischen Unternehmenserfolges als wichtigste Aufgabe sieht.²⁵⁹

Die Bilanz spielt im Rahmen des *revenue/expense approach* bei der Vermittlung von Informationen eine untergeordnete Rolle. Sie entspricht einem Abgrenzungskonto, das transitorische und antizipative Posten enthält, die in späteren Perioden in der Gewinnermittlung zu berücksichtigen sind.²⁶⁰ Verzerrungen der Vermögenslage werden bei dieser dynamischen Auffassung bewusst in Kauf genommen,²⁶¹ da die Bilanz als Schritt zwischen zwei Erfolgsrechnungen nur der Abgrenzung dient und die periodengerechte Erfolgsermittlung der Vermögensermittlung übergeordnet wird.²⁶²

Im Rahmen des *revenue/expense approach* werden vor allem Theorien vertreten, die auf der Bewertung von Vermögenswerten zu historischen Kosten basieren,²⁶³ aber auch Konzepte, die eine Bewertung zu Zeitwerten vorsehen.²⁶⁴ Allerdings ist die vorsichtige Bewertung zu historischen Kosten bei Anhängern der dynamischen Bilanztheorie weit mehr verbreitet als die zeitwertorientierte Bilanzierung.²⁶⁵

Im Mittelpunkt der auf historische Kosten zurückgreifenden Bilanztheorien stehen die Objektivität der Rechnungslegung und deshalb das Realisationsprinzip und das Prinzip der sachlichen Abgrenzung,²⁶⁶ das als *matching principle* auch

²⁵⁸ Zur dynamischen Bilanztheorie vgl. MOXTER, A. (1984) S. 29ff.

²⁵⁹ Vgl. HALLER, A. (1994) S. 133; KÜTING, K. (2006) S. 1442.

²⁶⁰ Vgl. PATON, W./LITTLETON, A. (1940) S. 25 und S. 67; SCHMALENBACH, E. (1962) S. 74; MOXTER, A. (1984) S. 33; COENENBERG, A.G. (2005) S. 1166.

²⁶¹ „Wer den Gewinn richtig ermitteln will, muß das Vermögen falsch ermitteln“; MOXTER, A. (1984) S. 6.

²⁶² Vgl. KÜTING, K. (2006) S. 1443.

²⁶³ Vgl. insbesondere die Arbeiten von PATON, W./LITTLETON, A. (1940) und IJIRI, Y. (1967). Auch Schmalenbach sieht die Bewertung zu historischen Kosten vor, vgl. SCHMALENBACH, E. (1962) S. 76ff.

²⁶⁴ Vgl. ROBINSON, L.E. (1991) S. 110.

²⁶⁵ Vgl. SCHMALENBACH, E. (1962) S. 84; BAETGE, J./ZÜLCH, H. (2001) S. 548;

²⁶⁶ Vgl. PATON, W./LITTLETON, A. (1940) S. 49; CHATFIELD, M. (1977) S. 256ff.; MITCHELL, B. (1978) S. 62; HALLER, A. (1994) S. 128.

Eingang in das *framework* der IFRS gefunden hat. Eine auf Zeitwerten basierende, GuV orientierte Rechnungslegung kann das Realisationsprinzip wahren, indem Vermögensänderungen ergebnisneutral abgebildet werden.²⁶⁷

Im Mittelpunkt des *revenue/expense approach* steht, wie gezeigt, die Ermittlung des Periodenerfolges. Dazu werden Erträge über den Stichtag hinaus periodisiert, wobei das *matching principle* der sachgerechten Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen dienen soll.

Einen anderen Ansatz verfolgt der im Folgenden dargestellte *asset/liability approach*.

2.2 Asset/liability approach

Während der *revenue/expense approach* die GuV in den Fokus des Abschlusses rückt, ist der *asset/liability approach* auf die Bilanz als Gegenüberstellung von Vermögenswerten und Schulden fokussiert. Eng verbunden ist dieses Konzept mit der sog. *true income theory*.²⁶⁸ Aus Sicht der deutschsprachigen Literatur ist die statische Bilanztheorie dem *asset/liability approach* am nächsten.²⁶⁹

Der Unternehmenserfolg bemisst sich nach Ansicht der Vertreter des *asset/liability approach* aus der Differenz des Gesamtwerts des Unternehmens am Periodenende und dem Gesamtwert des Unternehmens zu Beginn der Periode. Da sich der Gesamtwert der Unternehmung aber aufgrund von Unsicherheiten und Synergien auf Basis von Einzelwerten nicht bestimmen lässt, werden im Rahmen dieser Theorie Marktpreise als Wertmaßstab zur Bewertung der Vermögenswerte herangezogen, die objektivierbar sind und zumindest die Erwartungen der Marktteilnehmer hinsichtlich der künftigen Nutzenzuflüsse zum Ausdruck bringen.²⁷⁰

In der Bilanz werden somit künftige Nutzenpotenziale angesetzt, die die künftigen *cashflows* widerspiegeln die wiederum hilfsweise durch Marktpreise ange-

²⁶⁷ Vgl. LÜDENBACH, N./FREIBERG, J. (2006) S. 437. Zur Terminologie „erfolgsneutral vs. ergebnisneutral“ vgl. HALLER, A./SCHLOßGANGL, M. (2003) S. 319.

²⁶⁸ Vgl. HALLER, A. (1994) S. 142.

²⁶⁹ Zur statischen Bilanztheorie vgl. MOXTER, A. (1984) S. 5ff. Auch eine Ähnlichkeit zur organischen Tageswertbilanz kann konstatiert werden. Vgl. BAETGE, J./ZÜLCH, H. (2001) S. 548. Zur organischen Tageswertbilanz vgl. SCHMIDT, F. (1951).

²⁷⁰ Vgl. SPROUSE, R.M. (1962) S. 23; HALLER, A. (1994) S. 137.

nähert werden.²⁷¹ Bei den Wertmaßstäben, die zur Ermittlung des Periodenerfolges herangezogen werden sollen, unterscheiden sich die internationalen Vertreter des *asset/liability approach* von der klassischen statischen Bilanztheorie. Während im Rahmen der statischen Bilanztheorie nur das Umlaufvermögen zu Marktwerten angesetzt werden soll und das Anlagevermögen auf Basis der historischen Kosten linear abzuschreiben ist,²⁷² fordern die Vertreter des *asset/liability approach* weitgehend die umfassende Bewertung zu Zeitwerten.²⁷³

Wesentliches Unterscheidungsmerkmal zwischen dem *asset/liability approach* und dem *revenue/expense approach* ist die Interpretation des Realisationsprinzips. Während im Rahmen der dynamischen Betrachtungsweise die Gewinnrealisation erst bei Verkauf der Vermögenswerte erfolgt, wird bei der statischen Betrachtungsweise der Gewinn bereits realisiert, wenn der Preis der Vermögenswerte am Markt steigt.²⁷⁴ Im Rahmen des *asset/liability approach* tritt naturgemäß aufgrund der mit der Ermittlung von Zeitwerten verbundenen Unsicherheiten die Objektivierung als Prinzip in den Hintergrund im Vergleich zur Entscheidungsrelevanz.²⁷⁵

III Konkretisierung des Spannungsfeldes zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung

Wie in den vorangegangenen Abschnitten mehrfach angesprochen, ist der API an der Entwicklung seines Nettoeinkommensstroms interessiert und benötigt Informationen zur Prognose der Renditemöglichkeiten verschiedener Investitionsobjekte. Für diese Prognosen werden in die Zukunft gerichtete Informationen benötigt, die naturgemäß auf subjektiven Einschätzungen beruhen. Zum Teil können diese Einschätzungen aufgrund statistischer Verfahren eingegrenzt werden, in den überwiegenden Fällen jedoch basieren die Einschätzungen auf singulären Wahrscheinlichkeiten, die wiederum subjektiv geschätzt werden müssen.

²⁷¹ Vgl. SPROUSE, R.M. (1962) S. 23; EDWARDS, E./BELL, P. (1961) S. 25.

²⁷² Vgl. SIMON, V. (1899) S. 361; MOXTER, A. (1984) S. 16ff.

²⁷³ Vgl. BIEKER, M. (2005) S. 104ff.

²⁷⁴ Vgl. HALLER, A. (1994) S. 138.

²⁷⁵ Vgl. SPROUSE, R.M. (1962) S. 15 und S. 31.

Willkürfrei und intersubjektiv nachprüfbar sind Informationen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen. Diese vergangenheitsorientierten Informationen sind allerdings für die Kapitalanlageentscheidung des API nur bedingt brauchbar. Die Entscheidungen des API bedingen einen Informationsanspruch über künftige Entwicklungen. Diese künftigen Entwicklungen sind jedoch unsicher und dementsprechend sind sie zu objektivieren.²⁷⁶

Da mittlerweile in der Literatur nicht mehr von einer absoluten Bilanzwahrheit ausgegangen wird,²⁷⁷ sondern sich der Begriff der Objektivität auf eine regelkonforme Abbildung beschränkt, besteht das Spannungsfeld zwischen den Anforderungen an den Abschluss vor allem zwischen der Entscheidungsrelevanz und der intersubjektiven Nachprüfbarkeit von Informationen bzw. der Anforderung an die Willkürfreiheit und damit der Verifizierbarkeit.²⁷⁸

Bei der Objektivierung von Informationen kann es zu objektivierungsbedingten Verzerrungen der Informationen kommen.²⁷⁹ Wird beispielsweise auf Marktwerte zur Ermittlung von Bilanzwerten abgestellt, so liegt diesem Vorgehen eine Konsenslösung zugrunde. Zwar werden die Erwartungen aller Marktteilnehmer im Marktpreis als Mittel widergespiegelt, jedoch ist fraglich, ob ein solcher Marktpreis dem Wert des jeweiligen Objekts für das Unternehmen entspricht.²⁸⁰ So ist der API bei der Bildung seiner Prognosen nicht daran interessiert, welche Zahlungsströme der Markt durchschnittlich aus einem Vermögenswert erwartet, sondern vielmehr, ob das betrachtete Unternehmen mehr oder weniger Nutzen aus dem Vermögenswert generieren kann als andere Marktteilnehmer. Nur so kann eine Präferenzreihenfolge bei Investitionsalternativen getroffen werden.

Auf die Objektivierung von Abschlussinformationen kann dennoch nicht verzichtet werden, da aufgrund der Annahmen im Rahmen der *principal-agent Theorie* die Gefahr besteht, dass die Ersteller aus eigenen Nutzenmaximierungskalkülen heraus die Informationen bewusst verfälschen.²⁸¹ Die Zuverlässigkeit der

²⁷⁶ Vgl. STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 458.

²⁷⁷ Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 193ff.

²⁷⁸ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 76; PREISSLER, G. (2004) S. 53.

²⁷⁹ Vgl. MOXTER, A. (1982) S. 223f.; KUHNER, C. (1994) S. 163; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 75.

²⁸⁰ Vgl. auch TANSKI, J./ZERETZKE, R. (2006) S. 57.

²⁸¹ Vgl. BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1977) S. 203; SWOBODA, P. (1982) S. 711; BEYHS, O. (2002) S. 61.

Daten dient der Vertrauensbildung in das System, ohne die die Entscheidungsnützlichkeit ins Leere läuft.²⁸² Bei der Erstellung von Regeln zur Abbildung von Sachverhalten im Rahmen der externen Rechnungslegung muss also zwischen der Bereitstellung entscheidungsrelevanter Daten und der Vermittlung objektivierter (verifizierbarer) Daten eine Abwägung vorgenommen werden. Auf logisch-deduktivem Weg ist der Konflikt zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung jedoch ebenso wenig zu lösen, wie auf empirisch-induktiven Weg.²⁸³ Werden die Kosten der Informationsgewährung vernachlässigt, wirken zusätzliche Informationen immer dann nutzenerhöhend, wenn sie die bisher verfügbaren Informationen als Teilmenge beinhalten. Dieser Zusammenhang ist im Schrifttum als Feinheitstheorem bekannt.²⁸⁴ Für die Beurteilung über die Vorteilhaftigkeit liefert das Feinheitstheorem allerdings nur eine notwendige, nicht aber eine hinreichende Bedingung, da Kosten notwendigerweise entstehen und eine Ordnung aller Informationssysteme nach dem Feinheitstheorem nicht möglich erscheint.²⁸⁵

Gemäß den getroffenen Annahmen ist der API vor allem an der Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen interessiert. Der Zielkonflikt von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung kann somit durch Bildung einer Zielhierarchie gemindert werden.²⁸⁶ Ist eine Information entscheidungsrelevant, aber nicht hinreichend objektivierbar, so ist i.A. die Entscheidungsnützlichkeit dieser Information nicht gegeben. Allerdings kann im Einzelfall aufgrund der bisherigen Leistungen des Managements auch eine nicht objektivierte Information entscheidungsnützlich sein, sofern das Vertrauen der *principals* in die Unternehmensleitung als *agent* hinreichend groß ist. Dementsprechend kann ein im Abschluss institutionalisierte Kontrollmechanismus zur Abschätzung der Qualität des subjektiven Ermessens der Unternehmensleitung das Vertrauen in die *agents* vergrößern, so dass der Zielkonflikt verkleinert wird.

²⁸² Vgl. HOMMEL, M. (1998) S. 23; BUSSE VON COLBE, W. (1993) S. 20; KRÖNERT, B. (2001) S. 53.

²⁸³ Vgl. BIEKER, M. (2005) S. 65.

²⁸⁴ Vgl. BLACKWELL, D. (1951); BLACKWELL, D./GIRSCHICK, M.A. (1954).

²⁸⁵ Vgl. BIEKER, M. (2005) S. 65.

²⁸⁶ Vgl. KRÖNERT, B. (2001) S. 58.

In den nachfolgenden Abschnitten werden zunächst die Erscheinungsformen von Immobilien im Unternehmen und die momentanen Regeln zur Abbildung immobilienspezifischer Sachverhalte im Abschluss nach IFRS unter besonderer Berücksichtigung der Bewertung dargestellt. Im Rahmen von Zwischenfazits werden die gegebenen Regelungen vor dem Hintergrund des nunmehr geschaffenen Deduktionsrahmens beurteilt.

C Immobilienbegriffe im Unternehmen

In den nachfolgenden Abschnitten wird zunächst der Begriff „Immobilie“ definiert und die speziellen Eigenschaften des Werts Immobilie herausgestellt, die eine besondere Berücksichtigung im Rahmen von Bilanzierungsvorschriften erfordern. Darauf aufbauend werden Unternehmensimmobilien systematisiert, um die gegenwärtige Differenzierung der Immobilienbilanzierung nach IFRS zu erläutern.

I Definitionen des Begriffs Immobilie

Der Begriff „Immobilie“ wird vielfach verwendet ohne einheitlich definiert zu sein.²⁸⁷ Im Allgemeinen lassen sich der physische, der juristische und der ökonomische Immobilienbegriff unterscheiden.²⁸⁸

1 Physischer Immobilienbegriff

Der physische Immobilienbegriff, der einzig auf die materiellen Merkmale der Immobilie abzielt, ist wohl der Immobilienbegriff des allgemeinen Sprachgebrauchs. Die Immobilie ist dreidimensional und trennt durch Wände, Decken, Böden und Dächer innen von außen ab.²⁸⁹ Diese Definition ist plakativ, greift jedoch für eine eingehende Analyse von Immobilien zu kurz, da sie zum einen Grund und Boden nicht mit einbezieht und zum anderen Dimensionen jenseits der Materialität unberücksichtigt lässt.²⁹⁰

2 Juristischer Immobilienbegriff

Ein einheitlicher juristischer Immobilienbegriff existiert im deutschen Recht ebenso wenig wie eine Legaldefinition des Ausdrucks „Immobilie“.²⁹¹ Die zent-

²⁸⁷ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 5.

²⁸⁸ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 7; HENS, M. (1999) S. 73 -74; ZÜLCH, H. (2003) S. 18.

²⁸⁹ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 7; PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 3-4.

²⁹⁰ So auch ZÜLCH, H. (2003) S. 18.

²⁹¹ Im Rechtssystem der Bundesrepublik Deutschland existiert allerdings kein eigenständiges Immobilienrecht. Wie im Laufe der Arbeit noch angesprochen wird, befassen sich unterschiedliche Rechtsbereiche mit Immobilien. Als Beispiele seien neben dem bürgerlichen Recht, das Steuerrecht, das Baurecht und das Kreditrecht genannt. Weiterhin ist natürlich auch das Handelsrecht und die darin kodifizierte Rechnungslegung von Immobilien berührt.

ralen Vorschriften des BGB zum Themenbereich Immobilien regeln das Recht an Grundstücken und den darauf befindlichen Sachen.²⁹²

Ein Gebäude im Sinne des physischen Immobilienbegriffs wird demnach als Bestandteil des darunter liegenden Grund und Bodens definiert. Das Grundstück im juristischen Sinn ist ein vermessener, räumlich abgegrenzter Teil der Erdoberfläche, der im Bestandsverzeichnis des Grundbuchblattes unter einer bestimmten Nummer geführt wird. Mit dem Grundstück ist allerdings nicht nur ein evtl. darauf befindliches Gebäude verbunden, sondern auch weitere Rechte und Pflichten.²⁹³

In den folgenden Abschnitten wird unter dem Begriff der Immobilie die rechtliche Einheit aus Grund und Boden, Gebäuden und den dazugehörenden Rechten und Pflichten verstanden, sofern eine Aufspaltung in die einzelnen Komponenten nicht notwendig erscheint.

3 Ökonomischer Immobilienbegriff

Die Trennung zwischen juristischem und ökonomischem Immobilienbegriff ist nicht trennscharf, wie im Schrifttum zuweilen dargestellt.²⁹⁴ In der Regel werden eine investitionstheoretische und eine produktionstheoretische Sichtweise in Bezug auf Immobilien vertreten. Beiden Sichtweisen ist gemein, dass die Nutzung der Immobilie den wirtschaftlichen Charakter bestimmt und nicht deren physische Produktion.²⁹⁵

²⁹² Als zentrale Vorschriften werden die §§ 93-97 BGB sowie die §§ 873-902 BGB angesehen.

²⁹³ Zu den mit der Immobilie verbundenen Rechten gehören neben dem Eigentumsrecht auch bspw. Miet- oder Pachtrecht, Grundpfandrecht, Jagdrecht usw. Mit diesen Rechten gehen auch die Pflichten aus diesen Rechten einher, wie z.B. aus einem Mietvertrag oder einer Grundschuld, sowie evtl. Wegerechte oder Pflichten aus dem Wasserrecht. Vgl. ausführlich DEBES, H./LINDNER-FIGURA, J. (1999) S. 19ff.

²⁹⁴ Grund für die fehlende Trennschärfe ist, dass das deutsche Handelsrecht und das Steuerrecht zumindest implizit nach der ökonomischen Verwendung der Immobilie differenzieren. Dient die Immobilie dauernd dem Geschäftsbetrieb, ist sie dem Anlagevermögen zuzuordnen und entsprechend zu bilanzieren. Handelt ein originäres Immobilienunternehmen hingegen mit Immobilien, so sind diese als Umlaufvermögen zu bilanzieren. Fasst man die IFRS zutreffenderweise (aufgrund des Endorsements durch die EU) als Normensystem des europäischen Rechts und damit Gegenstand auch der juristischen Forschung auf, so wird die Interdependenz zwischen juristischem und ökonomischem Immobilienbegriff noch deutlicher, wie im weiteren Verlauf der Arbeit ersichtlich wird. Vgl. auch CROMMEN, M. (2001) S. 28f.

²⁹⁵ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 14.

Aus investitionstheoretischer Sicht tritt die Zeit als weitere Dimension zu den physischen Merkmalen der Immobilie. Demnach sind die zentralen Merkmale einer Immobilie die Abgeschlossenheit des Raumes, die Nutzenstiftung dieses Raumes und die zeitliche Dimensionierung der Nutzung.²⁹⁶ Die Abgeschlossenheit des Raumes folgt aus der physischen Definition der Immobilie. Der Nutzen aus der Immobilie ergibt sich aus der Verfügungsmacht des Eigentümers, die aus den rechtlichen Rahmenbedingen folgt. Diese eingeräumte Verfügungsmacht ermöglicht dem Eigentümer der Immobilie, diese an einen Dritten zur Nutzung zu überlassen oder selbst zu nutzen.²⁹⁷

Der in dieser Arbeit verwendete investitionstheoretische Begriff geht über den häufig im Schrifttum verwendetem hinaus. Während der Begriff Immobilieninvestition synonym zu einer langfristigen Kapitalanlage²⁹⁸ verwendet wird,²⁹⁹ sollen mit Veräußerungsabsicht selbst erstellte sowie in Spekulationsabsicht erworbene Immobilien auch unter dem investitionstheoretischen Begriff subsumiert werden.³⁰⁰ Dies steht in Einklang mit der weiten Auslegung des Begriffs Investition, wonach die Transformation von Kapital in Vermögen, also von finanziellen Mitteln in nicht-finanzielle Mittel, als solche bezeichnet wird.³⁰¹

Die Überlassung an einen Dritten kann dabei als Veräußerung der Immobilie oder vorübergehende Nutzungsüberlassung ausgestaltet werden. Handelt ein Unternehmen mit Immobilien, so können diese vorher selbst erstellt oder in Spekulationsabsicht erworben worden sein. In beiden Fällen werden flüssige Mittel „in Beton gegossen“,³⁰² um angelegt zu werden. Das erwartete Entgelt wird bei dieser Form der Immobilieninvestition nicht über die Lebensdauer der Immobilie abgegeben, sondern durch Preisschwankungen auf dem Markt determiniert.

²⁹⁶ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 11.

²⁹⁷ Vgl. CROMMEN, M. (2001) S. 39f.

²⁹⁸ Zu verschiedenen Interpretationen des Begriffs „Kapitalanlage“ vgl. beispielhaft ZLICH, B. (1975) S. 12ff. sowie WALBRÖHL, V. (2001) S. 13.

²⁹⁹ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 11; ZÜLCH, H. (2003) S. 19;

³⁰⁰ Vgl. auch SCHÄFERS, W. (1996) S. 14. Schäfers spricht allgemein von einer entgeltlichen Überlassung an Dritte. Somit wird auch ein kurzfristiges Engagement oder die spekulative Erwerbsabsicht als Investition verstanden.

³⁰¹ Vgl. SCHNEIDER, D. (1992) S. 8 und S. 10; PREISER, E. (1953) S. 36f.

³⁰² BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 11

Wird die Immobilie zur Nutzung einem Dritten überlassen und verbleibt jedoch im juristischen Eigentum des ursprünglichen Halters, so wird der Eigentümer dafür durch ein vereinbartes Entgelt (wie z.B. Miet- oder Pachtzins) entlohnt. Dieser Nutzenzufluss ist in der Regel monetär und am Ende des Investitionszyklus verfügt der Eigentümer wie am Anfang über Geldmittel.³⁰³ Die Immobilie selbst erzeugt aus sich heraus somit keinen ökonomischen Wert, sondern vielmehr ein Nutzungspotenzial, dass durch die Verwendung der Immobilie in Nutzen transformiert wird.³⁰⁴

Die Möglichkeit die Immobilie selbst zu nutzen eröffnet die Überleitung auf die produktionstheoretische Komponente des Immobilienbegriffs. Immobilien sind nach dieser Sichtweise Betriebsmittel, die der betrieblichen Leistungserstellung dauerhaft dienen, ohne als Potenzialfaktoren unmittelbar verbraucht zu werden.³⁰⁵ Durch die Kombination von Immobilien mit anderen Produktionsfaktoren wird die betriebliche Leistungserstellung erst ermöglicht. Daraus folgt, dass auch aus produktionstheoretischer Sicht das der Immobilie innewohnende Nutzungspotenzial vielmehr sukzessive zur Erreichung des Unternehmenszwecks abgegeben wird.³⁰⁶

Die Definition des Begriffs Immobilie im Forschungsfeld Immobilienökonomie stellt eine Kombination der drei Begriffstypen dar:

„Immobilien sind Wirtschaftsgüter, die aus unbebauten Grundstücken oder bebauten Grundstücken mit dazugehörigen Gebäuden und Außenanlagen bestehen. Sie werden von Menschen im Rahmen physisch-technischer, rechtlicher, wirtschaftlicher und zeitlicher Grenzen für Produktions-, Handels-, Dienstleistungs- und Konsumzwecke genutzt.“³⁰⁷

³⁰³ Vgl. PYHRR, P.D.u. A. (1989) S. 4: „*Real estate is space and money over time*“. Geldeinheiten werden nach dieser Betrachtungsweise in Raum-Zeit-Einheiten getauscht, die über den Investitionszyklus in Geld-Zeit-Einheiten transformiert werden. Bei der Veräußerung der Immobilie erfolgt die Transformation dementsprechend nicht in Geld-Zeit-Einheiten sondern unmittelbar in Geldeinheiten, da die Zeit-Komponente dabei entfällt.

³⁰⁴ Vgl. HENS, M. (1999) S. 75; BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 11.

³⁰⁵ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 14.

³⁰⁶ BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 12; ZÜLCH, H. (2003) S. 19; HENS, M. (1999) S. 76.

³⁰⁷ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 16. Der Begriff „Wirtschaftgut“ ist vermutlich nicht in seiner steuerlichen Bedeutung zu sehen.

Im Folgenden soll der investitionstheoretische Immobilienbegriff Grundlage der Betrachtung sein.³⁰⁸ Die Informationsvermittlung der externen Rechnungslegung beschränkt sich weitgehend auf ökonomische Sachverhalte. Die angeführte Definition der Teildisziplin „Immobilienökonomie“ stellt ebenso die ökonomische Verwendung der Immobilie in den Vordergrund, indem sie die verschiedenen Nutzungszwecke hervorhebt. Die produktions theoretische Sichtweise greift für Zwecke der externen Unternehmensrechnung zu kurz, da dabei Immobilien, die für Kapitalanlagezwecke gehalten werden, vernachlässigt würden. Aufgrund der weiten Interpretation des Investitionsbegriffs umfasst dieser alle möglichen Nutzungszwecke von Immobilien im Unternehmen. Die Differenzierung nach der ökonomischen Verwendung von Immobilien stellt auch die Grundlage für deren Abbildung im externen Rechnungswesen nach IFRS dar.³⁰⁹

II Charakteristika des Gutes Immobilie und Auswirkungen auf Immobilienmärkte

Die Notwendigkeit, besondere Rechnungslegungsvorschriften für Immobilienvermögen zu schaffen ergibt sich zum Teil aus den besonderen Eigenschaften von Immobilien. Immobilien unterscheiden sich von anderen Vermögenswerten vor allem aufgrund der Komponenten, die auch dem ökonomischen Immobilienbegriff zugrunde liegen: Raum, Zeit und Nutzen.³¹⁰

1 Räumlich bedingte Charakteristika

Augenscheinlichste Besonderheit des Gutes Immobilie ist die fehlende Mobilität aufgrund der Beziehung zum volkswirtschaftlichen Produktionsfaktor „Grund und Boden“.³¹¹ Diese trivial anmutende Erkenntnis bedingt verschiedene Einschränkungen für Immobilienmärkte, die für andere Güter in dieser Form nicht

³⁰⁸ Immobilien, die Anleger im Privatbesitz halten, sind nicht Gegenstand der nachfolgenden Betrachtungen. Im Folgenden werden die Begriffe „Immobilie“, „Unternehmensimmobilie“ sowie „Gewerbeimmobilie“ weitgehend synonym verwendet. Ausnahmen werden, soweit erforderlich, kenntlich gemacht. Zum Begriff „Unternehmensimmobilie“ vgl. CROMMEN, M. (2001) S. 30; zum Begriff „Gewerbeimmobilie“ vgl. BONE-WINKEL, S./GERSTNER, N. (2006) S. 32.

³⁰⁹ Vgl. Abschnitt DI.

³¹⁰ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 17; ZÜLCH, H. (2003) S. 20.

³¹¹ Vgl. GERHARD, J. (2003) S. 9; BONE-WINKEL, S. (1994) S. 27.

zu beobachten sind.³¹² Zudem werden „Immobilien“ zum Teil doch mobil. Werden Gebäude an andere Standorte gebracht, so entsteht eine neue Immobilie am neuen Standort.³¹³ Dies röhrt aus dem juristischen Teil des Immobilienbegriffs, da die Kombination von Grundstück und baulicher Anlage die Gesamtimmobilie bildet. Der Standort der Immobilie ist aufgrund der zumindest erschweren räumlichen Flexibilität auch maßgeblicher wertbeeinflussender Faktor der Immobilie.

Die Bindung an einen Standort bedingt zum Teil auch die Heterogenität des Immobilienmarktes.³¹⁴ Jeder Standort und damit auch jede Immobilie ist einzigartig.³¹⁵ Die Heterogenität der Immobilien aufgrund des Standortes führt dazu, dass der Immobilienmarkt in räumliche Teilmärkte zu gliedern ist.³¹⁶ Neben dem Standort als räumlichen Faktor, verstärkt die unterschiedliche bauliche Ausgestaltung der Immobilien die zu beobachtende Heterogenität des Immobilienmarktes und führt zu sachlichen Teilmärkten.³¹⁷ Diese Faktoren führen in der Regel zu Schwierigkeiten bei Bewertungsverfahren, bei denen auf Vergleichswerte zurückzugreifen ist.³¹⁸

2 Zeitlich bedingte Charakteristika

Die zeitliche Komponente von Immobilien lässt sich in die Zeiträume vor und während der Nutzung aufspalten. Vor der Fertigstellung einer Immobilie geht dem Immobilieninvestment in der Regel eine Planungs- und Produktionsphase³¹⁹ voraus, die einen Zeitraum von zwei bis fünf Jahren einnehmen kann. Neben der tatsächlichen Bauzeit sind dieser Phase auch der Erwerb des Grund und Bodens, das Genehmigungsverfahren und die Vermietungs- bzw. Vermark-

³¹² Vgl. GERHARD, J. (2003) S. 12.

³¹³ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 17-18.

³¹⁴ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 20; HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 19.

³¹⁵ Vgl. SCHIERENBECK, H. (2005) S. 347.

³¹⁶ Vgl. HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 23; SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 516.

³¹⁷ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 22; CROMMEN, M. (2001) S97-98.

³¹⁸ Vgl. FRANCKE, H. (2005) S. 293; m.w.N. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 25. Vgl. auch Abschnitt EI13.

³¹⁹ Zur Projektentwicklung von Immobilien vgl. PITSCHE, C. (2004) S. 39-44 sowie BONE-WINKEL, S./GERSTNER, N. (2006) S. 21-39.

tungsdauer zuzurechnen.³²⁰ Diese lange Zeitspanne bedingt zyklische Schwankungen des Immobilienmarktes, da die Angebotselastizität kurz- und mittelfristig gering ist.³²¹

Auch die Lebenszeit während der Nutzung ist bei Immobilien in der Regel länger als bei anderen Gütern.³²² Die Nutzungsdauer von Grund und Boden ist zeitlich unbegrenzt. Bei der Nutzungsdauer der baulichen Anlagen ist zwischen technischer und ökonomischer Nutzungsdauer zu differenzieren.³²³ Die ökonomische Nutzungsdauer ist dabei regelmäßig deutlich kürzer als die technische. Die ökonomische Nutzungsdauer endet, wenn die Verzinsung einer Nachfolgeinvestition die Reinerträge der bestehenden Immobilie übersteigen würde.³²⁴ Aufgrund von technischem Fortschritt und veränderten Wohn- und Arbeitsbedürfnissen der Immobiliennutzer werden innerhalb des Lebenszyklus einer Immobilie in Abständen Modernisierungsarbeiten erforderlich.³²⁵ Unter Umständen übersteigen die Sanierungskosten die Kosten einer Neuerstellung. Sofern keine rechtlichen Einschränkungen vorliegen oder aufgrund der Eigenart der Immobilie trotzdem eine adäquate Verzinsung des Kapitalwertes zu erwarten ist, endet die ökonomische Lebensdauer der Immobilie an diesem Zeitpunkt.³²⁶ Aufgrund des technischen Fortschritts verkürzt sich die ökonomische Lebensdauer im Vergleich zur Vergangenheit tendenziell.³²⁷

Trotz der langen Lebensdauer werden Immobilien im Vergleich zu anderen Investitionsgütern seltener veräußert.³²⁸ Die lange Lebensdauer von Immobilien in Kombination mit der geringen Transaktionshäufigkeit von Immobilien bedingen Schwierigkeiten bei der Schätzung von Ertragsprognosen und damit bei der Bewertung von Immobilien.³²⁹

³²⁰ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 19; ZÜLCH, H. (2003) S. 21.

³²¹ Vgl. KOFNER, S. (2004) S. 24; HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 21.

³²² Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 25; BONE-WINKEL, S. (1994) S. 30.

³²³ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 22; BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 21

³²⁴ Vgl. PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 576.

³²⁵ Vgl. PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 47 und S. 50.

³²⁶ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 30; BONE-WINKEL, S. (1994) S. 31.

³²⁷ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 21.

³²⁸ Vgl. HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 23; NITSCH, H. (2005) S. 65.

³²⁹ Vgl. FRANCKE, H. (2005) S. 287; HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 23.

3 Nutzenspezifische Charakteristika

3.1 Rollen und Funktionen der Immobilie

Immobilien können in Unternehmen verschiedene Rollen und Funktionen zugewiesen werden.³³⁰ Im Allgemeinen können Immobilien in Unternehmen drei ökonomische Rollen übernehmen: als Produktionsfaktor, als Produkt und als Objekt der betrieblichen Tätigkeit.³³¹ Die Heterogenität von Immobilien ist somit nicht nur auf deren Immobilität zurückzuführen, auch die unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten fördern dieses Charakteristikum.³³²

Produktionsfaktoren im volkswirtschaftlichen Sinne sind Güter, die der Herstellung anderer Güter dienen. Innerhalb der Produktionsfaktoren werden dispositivo Faktoren, Elementarfaktoren und Zusatzfaktoren unterschieden.³³³ Immobilien gehören systematisch zu den Betriebsmitteln und damit zu den Elementarfaktoren. Die Elementarfaktoren bilden die technische Grundlage für die betriebliche Leistungserstellung. Die einzelnen Elementarfaktoren werden durch die Entscheidungsträger, dem dispositiven Faktor, miteinander kombiniert. Da die Immobilie im Regelfall nicht im Verlauf der Produktion untergeht, sondern den Leistungsprozess lediglich unterstützt, stellt sie einen sog. Potenzialfaktor dar, der einen mittelbaren Beitrag zur betrieblichen Leistungserstellung liefert.³³⁴

Immobilien als Potenzialfaktoren übernehmen in der Unternehmung diverse Funktionen. Eine der wichtigsten Funktionen ist dabei die Schutz- bzw. Hüllfunktion. Durch die physischen Eigenschaften der Immobilie wird gewährleistet, dass die übrigen Produktionsfaktoren und der stattfindende Produktionsprozess vor unerwünschten äußeren Einflüssen geschützt werden.³³⁵

Andererseits dient die Immobilie auch dem Schutz der Außenwelt vor den Emissionen des Produktionsprozesses. Weitere Funktionen, die der Immobilie

³³⁰ Vgl. HENS, M. (1999) S. 75; SCHÄFERS, W. (1996) S. 17.

³³¹ Vgl. CROMMEN, M. (2001) S. 33-35; HENS, M. (1999) S. 75.

³³² So kann eine Halle zum Beispiel als Produktionsstandort, als Lager, als Vermietungsobjekt, als Freizeitanlage oder als Notunterkunft verwendet werden.

³³³ Vgl. zur Terminologie und Aufteilung der Produktionsfaktoren SCHÄFERS, W. (1996) S. 15.

³³⁴ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 15ff.

³³⁵ Vgl. BRITTINGER, T. (1992) S. 34.

als Potenzialfaktor im Rahmen des Produktionsprozesses zukommen, sind die Tragfunktion, die Ordnungsfunktion und die Ver- bzw. Entsorgungsfunktion.³³⁶

Die Tragfunktion der Immobilie bezeichnet dabei die Fähigkeit der Immobilie, die physischen Lasten, die durch die am Produktionsprozess beteiligten Faktoren verursacht werden, in den Boden ableiten zu können. Aufgrund der räumlichen Begrenzung erfüllen Immobilien im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung eine Ordnungsfunktion, da der begrenzte Raum nach einer geordneten Verteilung der am Produktionsprozess beteiligten Faktoren verlangt. Die Ver- bzw. Entsorgungsfunktion wird durch die Bereitstellung und Entsorgung von Energie, Wasser, Abfallprodukten usw. erfüllt, die durch die Installationen im Gebäude erfolgt.³³⁷

Die Immobilie als Produktionsfaktor unterstützt, wie dargelegt, die betriebliche Leistungserstellung. Ist eine Immobilie Ergebnis des Produktionsprozesses, tritt sie hingegen als Produkt auf. In diesem Falle stellt sie eine Primärinvestition des Unternehmens dar, die darauf gerichtet ist, künftige Erträge unmittelbar aus der Immobilie zu generieren.³³⁸ Diese Erträge können, wie im Folgenden dargelegt wird, aus dem Verkauf oder der zeitweiligen Überlassung oder aus Wertsteigerungen erzielt werden. Auch Kombinationen sind möglich.

Schließlich können Immobilien Grundlage bzw. Objekt betrieblicher Tätigkeit sein. Unternehmen bieten in diesem Falle immobilienspezifische Werk- oder Dienstleistungen an. Exemplarisch seien Bauunternehmen, Architekten, Reinigungsunternehmen, Makler und Bausparkassen genannt.³³⁹

3.2 Nutzen und Zahlungsmittelflüsse

Nutzenspezifische Charakteristika von Immobilien lassen sich auch durch die mit den Nutzenveränderungen verbundenen Zahlungsmittelzuflüsse und -abflüsse ausdrücken.³⁴⁰ Die Abbildung der Nutzenveränderungen ist ein zentra-

³³⁶ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 18.

³³⁷ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 19

³³⁸ Vgl. HENS, M. (1999) S. 19.

³³⁹ Vgl. HENS, M. (1999) S. 77.

³⁴⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 22.

ler Gegenstand der weiteren Betrachtungen innerhalb dieser Arbeit, weshalb sie im Folgenden erläutert werden.

Zahlungsmittelabflüsse entstehen sowohl beim Erwerb als auch bei der folgenden Nutzung einer Immobilie.³⁴¹ Der Erwerb von Immobilieneigentum erfordert einen hohen Kapitaleinsatz, der, sofern die Immobilie nicht zu Handelszwecken erworben oder erstellt wurde, auch sehr langfristig aufrechterhalten werden muss.³⁴² Die Höhe des erforderlichen Kapitals bedingt, dass Transaktionen auf den Immobilienmärkten weniger häufig sind als auf anderen Märkten, da sich die Zahl der möglichen Investoren verringert.³⁴³

Die mit einem Erwerb bzw. der Erstellung anfallenden Transaktionskosten sind eine wesentliche Komponente beim Erwerb von Immobilien. Es fallen aufgrund der rechtlichen Vorschriften beim Immobilienerwerb direkte Zahlungen wie Grunderwerbsteuer, Grundbuch- und Notargebühren an.³⁴⁴ Aufgrund der Besonderheiten des Immobilienmarktes, die eine geringe Marktransparenz bedingen, sind regelmäßig auch indirekte Zahlungen zu leisten.³⁴⁵ Neben internen Informations- und Suchkosten sind darunter auch Maklerprovisionen und Kosten für Gutachter zu verstehen.³⁴⁶

Während der Nutzung der Immobilie fallen Zahlungen für die laufende Bewirtschaftung (Energiekosten, Reinigungskosten, Versicherung usw.³⁴⁷) und Instandhaltungsmaßnahmen sowie ggf. Modernisierungsmaßnahmen an.³⁴⁸ Ebenso sind Zahlungen an das Personal für Bestandsimmobilien erforderlich, da der Großteil von Immobilieninvestments besondere Aufmerksamkeit durch das Management erfordert, um deren Wert aufrechtzuerhalten.³⁴⁹ Neben diesen Zahlungen fallen meist weitere Kosten an, die den Investor wirtschaftlich belas-

³⁴¹ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 65.

³⁴² Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 20; PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 13.

³⁴³ Vgl. HOESLI, M./MACGREGOR, B.D. (2000) S. 21; ZÜLCH, H. (2003) S. 23.

³⁴⁴ Vgl. BECK, M. (2004a) S. 504; BONE-WINKEL, S. (1994) S.30

³⁴⁵ Vgl. PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 13.

³⁴⁶ Vgl. BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K./FOCKE, C. (2005) S. 21.

³⁴⁷ Für einen detaillierten Überblick über anfallende periodische Betriebs- und Nutzungskosten vgl. HENS, M. (1999) S. 114-115.

³⁴⁸ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 22.

³⁴⁹ Vgl. PYHRR, P.D.U. A. (1989) S. 13

ten, selbst wenn die Immobilie nicht unmittelbar genutzt wird. Dazu zählen u.a. Fremdkapitalkosten, Abschreibungen, Steuern und Versicherungsbeiträge.³⁵⁰

Den Nutzenabflüssen stehen die Nutzenzuflüsse gegenüber. Nutzenzuflüsse können bei Immobilien im Bestand des Unternehmens direkter oder indirekter Natur sein. Direkte Nutzenzuflüsse entstehen bei Vermietung oder Verpachtung der Immobilie durch Zahlungsmittelzuflüsse. Innerhalb eines funktionsfähigen Immobilienmarktes können z.B. durch Anlageimmobilien langfristige Miet- bzw. Pachteinnahmen erzielt werden.³⁵¹

Wird die Immobilie selbst als Potenzialfaktor genutzt oder mit Weiterveräußerungsabsicht oder als Kapitalanlage gehalten, so entsteht dem Eigener potenziell ebenso ein Vermögensvorteil, da die Immobilie entweder im Rahmen der Herstellung von zur Weiterveräußerung bestimmten Gegenständen verwendet wird oder durch mögliche Wertsteigerungseffekte³⁵² künftige Zahlungsmittelzuflüsse verursachen kann. Bei der Beurteilung der Nutzenzuflüsse ist demnach auch auf die möglichen künftigen Eigenschaften der Immobilien abzustellen.³⁵³

Die Nutzenzuflüsse unterliegen den allgemeinen Risiken eines Investments aber auch speziellen Risiken, die durch die räumlichen und zeitlichen Charakteristika von Immobilien determiniert werden. Dazu gehören markt- und finanzwirtschaftliche Risiken, Managementrisiken, aber auch Umweltrisiken und außerordentliche Risiken.³⁵⁴

III Typologische Aspekte von Immobilien

Die Entstehung von Teilmärkten innerhalb des Immobilienmarktes ist zum einen durch die Immobilität und zum anderen durch die Heterogenität dieser Vermögenswerte bedingt. Immobilien können nach verschiedenen Kriterien kategori-

³⁵⁰ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 66. U. U. sind diese Kosten an den jeweiligen Nutzer der Immobilie abwälzbar, sofern die Immobilie nicht eigengenutzt wird.

³⁵¹ Vgl. PYHRR, P.D.u. A. (1989) S. 12; mit ausführlichen Literaturhinweisen vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 25.

³⁵² Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 26. Die Wertbeständigkeit bzw. Wertsteigerungsfähigkeit von Immobilien trägt zu ihrer herausragenden Bedeutung bei Kreditsicherungen bei; vgl. CROMMEN, M. (2001) S. 110 und DRUKARCYK, J./DUTTLE, J./RIEGER, R. (1985) S. 57. Dementsprechend setzt sich die Gesamtrendite von Immobilieninvestments aus der Mietrendite und der Wertänderungsrendite zusammen, vgl. REHKUGLER, H./JANDURA, I./MORAWSKI, J. (2005) S. 17

³⁵³ Vgl. hierzu auch Kapitel DI1.

³⁵⁴ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 27-29.

siert werden, um Teilmärkte, die ihre Ursache in der Heterogenität der Nutzung haben, zu identifizieren. Im Schrifttum finden sich verschiedene Ansätze einer Untergliederung von Teilmärkten nach typologischen Aspekten. Eine Nutzungs-spezifische Systematisierung erscheint vor dem Hintergrund der externen Unternehmensrechnung notwendig, um entscheidungsrelevante Informationen zur Verfügung stellen zu können.

1 Bauwirtschaftliche Typisierung

Dopfer untergliedert die Bauwirtschaft dreistufig: Wohnungsbau, Wirtschaftsbau und öffentlicher Verkehrsbau. Diese Grobgliederung wird weiter unterteilt. Wohnungsbau umfasst demnach Eigenheim und Mehrfamilienhäuser sowie Geschosswohnungsbau. Die Rubrik Wirtschaftsbau beinhaltet Büro- und Verwaltungsgebäude, Handels- und Lagergebäude, Fabrik- und Werkstattgebäude, Bahn und Post sowie den Tiefbau. Schließlich werden Verwaltung, Sport, Kultur und Bauten öffentlicher Unternehmen, Straßenbau und Versorgungstiefbau dem Bereich des öffentlichen Verkehrsbau zugeordnet.³⁵⁵

Diese Untergliederung erscheint nicht zweckmäßig für die Anwendung in Bezug auf die externe Rechnungslegung, da zum einen bestimmte Immobiliengattungen fehlen und zum anderen die jeweilige Verwendung der Immobilie im Unternehmen nicht zum Ausdruck kommt. So kann ein Bürogebäude sowohl eigen-genutzt werden aber auch an Dritte vermietet werden. Die jeweilige Verwen-dung sollte den Jahresabschlussadressaten ersichtlich sein.

2 Typisierung nach Branche

Einen weiteren Versuch der Systematisierung unternimmt *Bone-Winkel*.³⁵⁶ Da-bi werden nur gewerblich genutzte Immobilien in Abhängigkeit der Branche der Eigentümerunternehmung berücksichtigt. *Bone-Winkel* identifiziert vier Nut-zergruppen,³⁵⁷ die Immobilien bzw. den durch sie geschaffenen Raum für ihre betriebliche Tätigkeit benötigen: produzierende Unternehmen, Dienstleistungs-unternehmen, Handelsunternehmen und Non-Profit Organisationen. Jede die-

³⁵⁵ Vgl. DOPFER, T. (2000) S. 6f.

³⁵⁶ Vgl. BONE-WINKEL, S. (1994) S. 32ff.

³⁵⁷ Vgl. BONE-WINKEL, S. (1994) S. 33.

ser Gruppen hält dabei Immobilientypen mit unterschiedlichen Nutzungseigenschaften. Aufgrund von Diversifikation im Angebotsspektrum der betreffenden Unternehmen ist diese Unterteilung u. U. nicht trennscharf, da eine Mischnutzung von Immobilien möglich ist. Eine Segmentierung von Immobilien nach Branchenverwendung erscheint für die Zwecke der externen Rechnungslegung auch deshalb nicht geeignet, da die Vorschriften zur Unternehmensberichterstattung möglichst branchenübergreifend gelten sollten.

3 Typisierung für Zwecke der externen Unternehmensrechnung

Um eine zweckadäquate Typisierung von Unternehmensimmobilien für Zwecke der externen Unternehmensrechnung abzuleiten, ist zunächst auf den Primärzweck der zu veröffentlichten Daten abzustellen. Wie in Kapitel B erläutert, sind die Adressaten einer externen informationsorientierten Unternehmensrechnung vor allem an Informationen hinsichtlich Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheit künftiger Zahlungsströme interessiert.³⁵⁸ Über die Höhe künftiger Zahlungsströme kann durch die Typisierung von Immobilien alleine noch keine Aussage abgeleitet werden. Dies ist erst durch entsprechende Bewertungsvorschriften möglich. Demnach sind Zeitpunkt und Unsicherheit der Zahlungsströme bei der Typisierung zu berücksichtigen.³⁵⁹ Eine Typologisierung kann hierbei jedoch nur qualitative Informationen liefern, quantitative Informationen sind durch Bewertungsvorschriften bzw. durch Anhangangaben zu leisten.

Ein erster Gliederungsansatz für die Unterteilung des Immobilienbestandes besteht in der beabsichtigten Dauer des Immobilienengagements. Ist die Veräußerung oder sonstige Verwertung innerhalb eines Geschäftszyklus bzw. innerhalb des nächsten Geschäftsjahres angestrebt, sind die Immobilien als kurzfristiges Engagement zu klassifizieren. Andere Immobilien sind dementsprechend als langfristiges Engagement zu bezeichnen. Durch diese Unterscheidung kann der API auf die Dauer des Investments und so auf die damit verbundene Unsicherheit schließen.

³⁵⁸ Vgl. Abschnitt BI4.

³⁵⁹ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 248.

Neben der Unterscheidung nach der Fristigkeit des Engagements ist die Nutzung im Unternehmen zu berücksichtigen. Dabei sollte unterschieden werden, ob langfristig gehaltene Immobilien der originären betrieblichen Leistungserstellung dienen oder als Kapitalanlage gehalten werden. Bei der Beurteilung, ob eine Immobilie der betrieblichen Leistungserstellung dient, ist der Geschäftszweck des Unternehmens zu berücksichtigen. So kann eine vermietete Immobilie als Kapitalanlage gehalten sein sowie dem originären Geschäftszweck dienen, sofern die Vermietung von Immobilien der originäre Geschäftszweck ist.

Dient die Immobilie der originären betrieblichen Leistungserstellung, sind zwei Fälle zu unterscheiden. Eine Immobilie, die lediglich den Raum für die betriebliche Leistungserstellung zur Verfügung stellt, ist mittelbar am Leistungserstellungsprozess beteiligt und als Sekundärinvestition zu klassifizieren. Beispiele für solche Sekundärinvestitionsimmobilien sind Produktionshallen, Verwaltungsgebäude, Lagergebäude aber auch soziale Einrichtungen wie Kantinen oder Betriebssportanlagen.

Immobilien, die im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung unmittelbar Zahlungsmittelzuflüsse generieren, sind als Primärinvestitionsimmobilien zu klassifizieren. Die Abgrenzung zu Sekundärinvestitionen kann dabei schwierig sein, wenn die Immobilie gleichzeitig als Objekt der betrieblichen Leistungserstellung dient. Dies ist etwa bei einem Hotelbetrieb der Fall, da der Gast zum einen für die Nutzung des zur Verfügung gestellten Raumes für eine bestimmte Zeit ein Entgelt entrichtet, allerdings auch zusätzlich Dienstleistungen wie Reinigungsservice, Zimmerservice usw. entgegennimmt. Die Abgrenzung muss sich dabei an der primären Einkommensquelle orientieren, d.h. an dem höheren Wertschöpfungsbeitrag. So wird der Betreiber eines Motels mit geringer Serviceintensität die Immobilie als Primärinvestition klassifizieren, da der Servicebereich nur einen kleinen Teil der betrieblichen Leistungserstellung umfasst. In einem Hotelbetrieb der Luxusklasse, bei dem Serviceleistungen im Vordergrund stehen, wird die Immobilie als Objekt der betrieblichen Leistungserstellung zu

klassifizieren sein und somit als Sekundärinvestition.³⁶⁰ Bei der Beurteilung, ob die Immobilie als Primär- oder Sekundärinvestition zu klassifizieren ist, können regelmäßig Daten der Kosten- und Leistungsrechnung herangezogen werden. Dies entspricht einem *management approach*, da interne Steuerungsgrößen die externe Rechnungslegung beeinflussen.³⁶¹

Werden Immobilien nicht im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung verwandt, jedoch mit der Absicht eines langfristigen Engagements gehalten, so sind sie als Kapitalanlageobjekte zu klassifizieren. Auch hier ist wiederum im Sinne der Informationsfunktion des Jahresabschlusses zu differenzieren, ob die Kapitalanlage Geschäftszweck der bilanzierenden Unternehmung ist. Ist die Kapitalanlage primärer Geschäftszweck, so sind die Immobilien vergleichbar mit Immobilien, die im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung unmittelbare *cashflow*-Beiträge liefern. Ist die Kapitalanlage nicht vorrangiger Unternehmenszweck, so ist die Immobilie als Kapitalanlage im engeren Sinne auszuweisen.

Werden Immobilien im Unternehmen nur kurzfristig³⁶² gehalten, sind diese entweder zu Handelszwecken erworben bzw. erstellt oder nach erfolgter Eigennutzung zur betrieblichen Leistungserstellung oder als Kapitalanlage nunmehr zur Veräußerung bestimmt. Eine Trennung dieser Kategorien ist aus Sicht des Informationsinteresses notwendig, da die Prognosefähigkeit des Jahresabschlusses tendenziell erhöht werden kann, wenn der Adressat in die Lage versetzt wird, die Auswirkung der Veräußerung von ursprünglich langfristig gehaltenen Immobilien zu beurteilen.

Aufgrund des in der Regel langfristigen Planungs- und Produktionsprozesses ist für die Typisierung zum Zweck der externen Unternehmensrechnung neben der Art der Verwendung auch eine Unterscheidung hinsichtlich fertiger und unfertiger Immobilien notwendig. Dabei soll die oben dargestellte Typisierung beibehalten werden und um die Dimensionen fertige Immobilien und unfertige Immo-

³⁶⁰ Ähnliches gilt für Pflegeeinrichtungen in Form von Krankenhäusern oder Altenheimen. Bei Immobilieninvestitionen in der Form des „Betreuten Wohnens“ ist auf den Umfang der angebotenen Leistungen und deren Wertschöpfungsbeitrag abzustellen. Vgl. auch Busz, P. (2003) S. 15.

³⁶¹ Vgl. WEIßENBERGER, B. E./MAIER, M. (2006) S. 2077.

³⁶² Vgl. zur begrifflichen Problematik Abschnitt DI2.1.1.

bilien erweitert werden. Die Zuteilung zu den Kategorien erfolgt dabei anhand der geplanten Verwendung der entstehenden fertigen Immobilie.

Weitere Untergliederung sind zwar denkbar, erscheinen jedoch vor den Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen nicht geboten, da im Rahmen der Systematisierung von Immobilien nur Teilauspekte der Informationsgewährung abgedeckt werden. Informationen z.B. über Ort oder bauliche Struktur sollten vor dem Hintergrund der Verständlichkeit und Übersichtlichkeit nicht im Rahmen des Ausweises, sondern im Rahmen der Bewertung in die Bilanzierung einfließen.³⁶³

IV Abgrenzung originärer und derivativer Immobilienunternehmen

Für die Typisierung von Immobilien für Zwecke der externen Unternehmensrechnung ist die Verwendung der Immobilie im Unternehmen entscheidend. Aber auch bei der Ausgestaltung von Rechnungslegungsvorschriften erscheint fraglich, ob branchenspezifische Regelungen die Nützlichkeit der bereitgestellten Informationen erhöhen. Im folgenden Abschnitt soll deshalb eine Unterscheidung von (originären und derivativen) Immobilienunternehmen³⁶⁴ hergeleitet werden.

Bone-Winkel betont, dass eine allgemeingültige Definition des Begriffs „Immobilienunternehmen“ nicht möglich sei. Er definiert deshalb originäre Immobilienunternehmen als Unternehmen „... *deren wesentlicher Geschäftsgegenstand die Vermittlung, die Projektentwicklung, die Verwaltung, die Finanzierung, der Erwerb und Verkauf von Immobilien oder die Erbringung immobilienbezogener Dienstleistungen umfasst*“.³⁶⁵

Diese Definition von originären Immobilienunternehmen ist sehr weit gefasst. Sie unterscheidet primär zwischen Unternehmen, die immobilienspezifische

³⁶³ Vgl. Abschnitt BII.

³⁶⁴ Im Schrifttum wird die Unterscheidung zwischen „*property companies*“ und „*non-property companies*“ getroffen. Vgl. z. B. HENS, M. (1999) S. 78ff. Diese Begriffswahl soll im Rahmen dieser Arbeit nicht aufgegriffen werden, da nahezu jedes Unternehmen Immobilien in irgendeiner Art in Anspruch nimmt und somit „*property company*“, also Immobilienunternehmen, ist.

³⁶⁵ BONE-WINKEL, S. (1994) S. 25 -26.

Dienstleistungen für Dritte anbieten und Unternehmen, die Immobilien lediglich als Produktionsfaktor nutzen.³⁶⁶ Im Sinne dieser Abgrenzung gehört das Immobiliengeschäft bei derivativen Immobilienunternehmen nicht zum originären Geschäftszweck. Die dichotome Abgrenzung ist idealtypisch zu verstehen, da auch derivative Immobilienunternehmen im Rahmen der Diversifikation immobilienbezogene Dienstleistungen in ihr Produktportfolio aufnehmen.³⁶⁷ Des Weiteren werden innerhalb von Konzernen Immobiliendienstleistungen häufig durch Zweckgesellschaften angeboten, so dass der Gesamtkonzern u. U. als derivatives Immobilienunternehmen erscheint, einzelne Tochterunternehmen jedoch als originäres Immobilienunternehmen einzustufen sind.

Hens verfeinert die Abgrenzung *Bone-Winkels* und unterscheidet zwischen *non-property companies* im engeren und im weiteren Sinne.³⁶⁸ Nach seiner Definition sind *property companies* Unternehmen, die Dritten Immobilien auf einem Markt als Produkt zur Verfügung stellen und die Immobilien demnach primär als Produkt betrachten. Unternehmen, bei denen die Immobilie als Objekt der Geschäftstätigkeit dient, werden als *property related companies* bezeichnet und Unternehmen, die Immobilien überwiegend als Produktionsfaktor nutzen, gelten als *non-property companies* im engeren Sinne.³⁶⁹ Hens erkennt, dass die Abgrenzung nicht überschneidungsfrei ist, verweist allerdings darauf, dass die vordergründige Rolle von Immobilien im Unternehmen für die Abgrenzung ausschlaggebend sein soll.³⁷⁰

Die Rolle von Immobilien im Unternehmen als Abgrenzungsmerkmal von originären und derivativen Immobilienunternehmen erscheint prima vista einleuchtend. Allerdings sollte auch der Anteil des Immobiliengeschäfts am Gesamtvolume der Geschäftstätigkeit bei der Klassifizierung Berücksichtigung finden. Bei stark diversifizierten Unternehmen könnte ansonsten eine nicht sachgerechte Zuordnung erfolgen. Nimmt das Immobiliengeschäft nur einen kleinen Teil des Gesamtvolumens der betrieblichen Tätigkeit ein, so wäre das Unternehmen

³⁶⁶ Vgl. HENS, M. (1999) S. 78.

³⁶⁷ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 17.

³⁶⁸ Vgl. HENS, M. (1999) S. 80.

³⁶⁹ Vgl. HENS, M. (1999) S. 81; CROMMEN, M. (2001) S. 36.

³⁷⁰ Vgl. HENS, M. (1999) S. 81.

trotzdem als originäres Immobilienunternehmen zu klassifizieren, sofern die anderen Geschäftsfelder nicht in großem Umfang auf Immobilien zurückgreifen.³⁷¹

Für eine dichotome Klassifikation müsste sowohl die Nutzung der Unternehmensimmobilien als auch die Bedeutung der jeweiligen Nutzung für das betreffende Unternehmen betrachtet werden. Welcher Maßstab bei der Beurteilung der Bedeutung des originären Immobilienbereichs anzulegen ist, wurde bisher nicht erörtert. Eine Orientierung an den im Rahmen der Segmentberichterstattung identifizierten Tätigkeitsbereichen wäre denkbar.³⁷² Die auftretenden Probleme bei der Abgrenzung von Segmenten würden dann auf die Abgrenzung von originären und derivativen Immobilienunternehmen abstrahlen.

Erfolgt eine Segmentbildung, bleibt fraglich, welche Kennzahl zur Beurteilung der Bedeutung des Segments herangezogen werden soll. Mögliche Größen wären z.B. der Segmentertrag, das Segmentergebnis oder das Segmentvermögen. Schließlich wäre für eine Differenzierung von Unternehmen in originäre und derivative Immobilienunternehmen festzulegen, ob ein originäres Immobilienunternehmen bereits vorliegt, wenn das größte Segment der Immobilienwirtschaft zuzurechnen ist oder ob das Segment den überwiegenden Anteil der Geschäftstätigkeit bestimmt.

Aufgrund der Probleme, die sich bei der Abgrenzung ergeben,³⁷³ ist eine Differenzierung in originäre und derivative Immobilienunternehmen zumindest für die Zwecke der externen Unternehmensrechnung abzulehnen. Die Nutzung der individuellen Immobilie sollte die Bilanzierung determinieren und nicht die Einordnung des Unternehmens in ein extern vorgegebenes Schema.

³⁷¹ Als Beispiel kann eine Geschäftsbank dienen, die ein Verwaltungsgebäude hält und diverse Immobilien zu Kapitalanlagezwecken. Beträgt der Erlös aus Immobilien auch nur einen kleinen Bruchteil des Gesamterlöses der betrachteten Geschäftsbank, so würde diese als originäres Immobilienunternehmen gelten und unterliege dementsprechend eventuellen Sondervorschriften.

³⁷² Ausführlich zur Segmentbildung vgl. HALLER, A. (2002) Sp. 2191-2194.

³⁷³ Vgl. REHKUGLER, H. (2003) S. 5ff.

V Zwischenfazit

Immobilien erfüllen im Unternehmen verschiedene Funktionen und treten in unterschiedlichsten Rollen auf. Bestimmte Charakteristika von Immobilien bedingen Besonderheiten, die bei anderen Vermögenswerten in dieser Form nicht anzufinden sind. Im Sinne der Entscheidungsnützlichkeit der Rechnungslegung gilt es, diesen Besonderheiten bei der Informationsvermittlung gerecht zu werden. Dies kann durch eine zweckadäquate Typisierung bereits z.T. im Rahmen des Ausweises geschehen. Die vorgeschlagene Typisierung berücksichtigt dabei die Rolle der Immobilie im Unternehmen sowie den Fertigstellungszustand. Diese Eigenschaften von Immobilien sind entscheidungsrelevant und auch mit einfachen Mitteln objektivierbar. Eine weitere Typisierung erscheint vor dem Hintergrund der Entscheidungsnützlichkeit zu diesem Zeitpunkt nicht erforderlich, da weitere Informationen im Rahmen der Bewertung berücksichtigt werden können.

Eine branchenspezifische Unterteilung in originäre und derivate Immobilienunternehmen unterbleibt im Rahmen dieser Arbeit, da die Abgrenzung, wie dargestellt, nicht hinreichend objektivierbar erscheint. Durch Gewährung von Wahlrechten hat die Unternehmensleitung jedoch die Möglichkeit, sich selbst im Rahmen von *signaling* als originäres Immobilienunternehmen zu klassifizieren, sofern die Adressaten dies wünschen. Bereits in den gegenwärtigen IFRS sind solche Wahlrechte enthalten, wie im weiteren Verlauf der Arbeit gezeigt wird.

Im Folgenden werden die gegenwärtigen Regelungen zum Ansatz und Ausweis von Immobilien dargestellt und im Anschluss daran vor dem Hintergrund der bisherigen Erkenntnisse kritisch gewürdigt.

D Konzeption der Immobilienbilanzierung nach IFRS

I Nutzenspezifische Differenzierung für die Bilanzierung von Immobilien nach IFRS

Die IFRS verfolgen grundsätzlich eine nutzenspezifische Differenzierung der Immobilien für die externe Unternehmensrechnung. Bevor die einzelnen Aspekte dieser Unterscheidung erläutert werden, wird im Folgenden die allgemeine Bilanzierungsfähigkeit von Immobilien untersucht.

1 Grundsätzlicher Ansatz von Immobilien nach IFRS

1.1 Vermögenswerte im Sinne des Rahmenkonzepts der IFRS

Nach dem *framework* der IFRS ist ein Vermögenswert (*asset*) definiert „als eine Ressource, die auf Grund von Ereignissen der Vergangenheit in der Verfügungsmacht des Unternehmens steht und von der erwartet wird, dass dem Unternehmen aus ihr künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt.“³⁷⁴ Primär stellt diese Definition auf den künftigen ökonomischen Nutzen ab.³⁷⁵ Dieser ökonomische Nutzen kann aus einem, dem Vermögenswert innewohnenden Potenzial bestehen, einen Beitrag zu direkten oder indirekten Zuflüssen von Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten im Unternehmen zu leisten. Ökonomischer Nutzen spiegelt sich auch in der Möglichkeit wider, den künftigen Abfluss von Mitteln zu vermindern.³⁷⁶

Der Definition eines Vermögenswertes folgend muss der Zufluss künftigen ökonomischen Nutzens auf vergangene Ereignisse rückführbar sein. Ereignisse im Sinne des *framework* sind Anschaffungs- oder Herstellungsvorgänge sowie öffentliche Zuwendungen.³⁷⁷ Explizit verweist das *framework* darauf, dass künfti-

³⁷⁴ F. 49(a).

³⁷⁵ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 110; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 104.

³⁷⁶ Vgl. F. 53 und für konkrete Beispiel F. 55.

³⁷⁷ Vgl. F. 58. Hier wird als Beispiel für eine öffentliche Zuwendung explizit die Übereignung von Grundstücken oder Bauten durch den Staat an ein Unternehmen im Rahmen von Förderprogrammen genannt.

ge Ereignisse, die zu einem erwarteten Nutzenzufluss führen, in der aktuellen Rechnungsperiode keinen Vermögenswert begründen.³⁷⁸

Als weitere Voraussetzung für das Vorliegen eines Vermögenswertes fordert das *framework*, dass das Unternehmen die Kontrolle über die betrachtete Ressource ausübt. Im *framework* selbst unterbleibt eine Konkretisierung des Begriffes „Kontrolle“. Allerdings wird auf die wirtschaftliche Zuordnung der Ressource zum Unternehmen verwiesen.³⁷⁹ Nach den Regelungen zu immateriellen Vermögenswerten liegt die Kontrolle über eine Ressource dann vor, wenn das Unternehmen in der Lage ist, den künftigen Nutzenzufluss zu kontrollieren und andere davon auszuschließen.³⁸⁰

Wird eine Ressource aufgrund der oben genannten Definition als *asset* im Sinne des *framework* identifiziert, darf diese nur dann in der Bilanz angesetzt werden, wenn weitere Ansatzkriterien erfüllt sind. So muss der Zufluss des erwarteten ökonomischen Nutzens wahrscheinlich und die zuverlässige Bewertung des *asset* gewährleistet sein.³⁸¹

Eine Konkretisierung der notwendigen Wahrscheinlichkeit des Nutzenzuflusses unterbleibt im *framework*. Im Schrifttum wird überwiegend die Meinung vertreten, dass vom Erfordernis einer überwiegenden Wahrscheinlichkeit auszugehen sei.³⁸² Ist ein Nutzenzufluss dagegen überwiegend unwahrscheinlich, so ist der Geschäftsvorfall als Aufwand in der GuV der Periode zu erfassen.³⁸³

Für die zuverlässige Bewertung eines *asset* nennt das *framework* vier unterschiedliche Bewertungsmaßstäbe.³⁸⁴ Neben den historischen Anschaffungs-

³⁷⁸ Vgl. F. 58; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 103.

³⁷⁹ Vgl. F. 57. Dabei tritt die wirtschaftliche Betrachtungsweise, die den IFRS zugrunde liegt in den Vordergrund, da die rechtlichen Verhältnisse nicht als Zuordnungskriterium definiert werden. Vgl. hierzu F. 35. Die Kontrolle muss also nicht über die Ressource selbst ausgeübt werden, sondern vielmehr über den künftigen Nutzen, der aus ihr erwächst.

³⁸⁰ Vgl. IAS 38.13. Diese Regelung ist damit wiederum Ausfluss der dargelegten wirtschaftlichen Betrachtungsweise.

³⁸¹ vgl. F. 83 bzw. F. 89.

³⁸² Begründet wird dies mit dem in IAS 8.11 beschriebenen Vorgehen, auf ähnliche Standards zurückzugreifen. IAS 37.23 beschreibt, wann ein Abfluss von Ressourcen als wahrscheinlich angesehen wird, nämlich dann, wenn der Eintritt eines Ereignisses wahrscheinlicher ist als dessen Ausbleiben. Vgl. BALLWIESER, W. (2006) S. 50; COENENBERG, A.G. (2005) S. 79; PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 114; KPMG (2004a) S. 20.

³⁸³ Vgl. F. 90.

³⁸⁴ Vgl. F. 100.

oder Herstellungskosten sind dies der Tageswert, der Veräußerungswert bzw. Erfüllungsbetrag und der Barwert. Unter zuverlässiger Bewertung ist in diesem Sinne nicht zu verstehen, dass Posten, die nur durch eine zuverlässige Schätzung bewertet werden können, von der Bilanzierung ausgeschlossen werden.³⁸⁵ Auch eine selbständige Bewertbarkeit, wie etwa im deutschen Bilanzrecht gefordert, wird durch die IFRS nicht vorausgesetzt. Vielmehr ist eine Bewertung im Rahmen einer zuverlässigen Bewertung einer Sachgesamtheit unter Umständen ausreichend.³⁸⁶ Jedoch ist eine Allokation des Gesamtbetrages auf die einzelnen Vermögenswerte vorzunehmen.³⁸⁷ Eine Bewertung gilt dann als zuverlässig im Sinne der IFRS, wenn sie frei von wesentlichen Fehlern und verzerrenden Einflüssen ist.³⁸⁸

Die *asset* Definition des *framework* stellt aufgrund der Regelungshierarchie der IFRS weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für den tatsächlichen Ansatz in der Bilanz dar.³⁸⁹ Für die Beurteilung ob ein ansatzfähiges *asset* vorliegt ist immer die Regelung des einschlägigen Standards zu beachten. Die für die Immobilienbewertung maßgeblichen Standards werden in den nachfolgenden Ausführungen diskutiert.

1.2 Immobilien im Kontext der Vermögenswertdefinition des *framework*

Immobilien bergen, dem investitionstheoretischen Immobilienbegriff folgend, ein Nutzungspotenzial in sich, das im Zeitablauf der Immobiliennutzung abgegeben wird.³⁹⁰ Die Existenz von Nutzenpotenzialen von Immobilien kann daher als gegeben angenommen werden. Dieses Nutzenpotenzial der Immobilie entsteht mit deren Erstellung, einem notwendigerweise vergangenem Ereignis. Damit sind wesentliche Teile der *asset* Definition des *framework* für Immobilien erfüllt.

³⁸⁵ Vgl. F. 86; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 105.

³⁸⁶ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 105.

³⁸⁷ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 113.

³⁸⁸ Vgl. F 31; BOHL, W./MANGLIERS, O. (2006a) Rz. 46.

³⁸⁹ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 110.

³⁹⁰ Vgl. Abschnitt CI3.

Im Einzelfall ist zu prüfen, ob die Kontrolle über die Immobilie im Sinne des *framework* ausgeübt wird. Bei eigengenutzten Immobilien, die im Eigentum der bilanzierenden Unternehmung stehen, kann der Nachweis durch die jeweiligen Eigentumsurkunden geführt werden. In diesem Falle fließt der Nutzen durch die Eigennutzung dem Unternehmen zu und die Risiken aus der Investition verbleiben beim Eigentümer.³⁹¹

Zweifel an der ausgeübten Kontrolle bestehen, wenn Nutzer und Eigentümer nicht identisch sind. In diesem Falle ist dem Grundsatz „*substance over form*“ entsprechend auf die wirtschaftlichen Verhältnisse der Nutzungsüberlassung abzustellen.³⁹² Eine entsprechende Definition bleibt das *framework* indes wie bereits erläutert schuldig. Da das Kriterium der Kontrolle allerdings keine Qualifikation für ein *asset* im engeren Sinne darstellt, sondern vielmehr die Zuordnung eines bestehenden *asset* regelt,³⁹³ sind Immobilien in der Regel grundsätzlich als *assets* zu bezeichnen.³⁹⁴ Eine detaillierte Betrachtung des Problemfeldes ist für Pacht- und Leasingverhältnisse sowie bei sicherungsübereigneten Immobilien von Nöten und bei unter Eigentumsvorbehalt übereigneten Immobilien.³⁹⁵

Ebenso ist für die Beurteilung der weiteren Bedingungen, die zum Ansatz eines *asset* führen, auf die jeweiligen Einzelregelungen der jeweiligen Standards zurückzugreifen. Eine generelle Aussage, ob der Nutzenzufluss aus einer Immobilie wahrscheinlich ist, ist per se nicht möglich. Eine verlässliche Bewertung im Sinne des *framework* wird für Immobilien in der Regel möglich sein. Allerdings ist das anzuwendende Bewertungsverfahren abhängig von den jeweiligen Einzelregelungen der IFRS, womit eine generalisierende Aussage für und wider dem Ansatz von Immobilien in der Rechnungslegung nach IFRS auf Basis des *framework* alleine nicht möglich ist.

³⁹¹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 49.

³⁹² Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 109.

³⁹³ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 104.

³⁹⁴ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 49.

³⁹⁵ Vgl. BALLWIESER, W. (2006) S. 49. Die entsprechenden Erläuterungen werden im Rahmen dieser Arbeit bei den jeweiligen Einzelregelungen erbracht.

2 Einzelregelungen für Ansatz und Ausweis der Immobilien nach IFRS

Ebenso wie im deutschen Zivilrecht existiert auch nach IFRS keine eindeutige Definition des Begriffs der Immobilie.³⁹⁶ Innerhalb des Regelungskontextes der IFRS ist die Bilanzierung von Immobilien nicht in einem speziellen Immobilienstandard geregelt, sondern, abhängig von der jeweiligen Nutzungsform der Immobilie im Unternehmen, in unterschiedlichen Standards.³⁹⁷

Der Klassifizierung der Unternehmensimmobilien kommt für die Bilanzierung eine entscheidende Bedeutung zu, da sich die Konzeption der relevanten Standards hinsichtlich Bewertung und Erfolgserfassung z.T. erheblich voneinander unterscheiden.³⁹⁸

Die folgenden Standards der IFRS haben Bezug zu Immobilien: IAS 2 (Vorräte), IAS 11 (Fertigungsaufträge), IAS 16 (Sachanlagen), IAS 17 (Leasingverhältnisse), IAS 40 (Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) und IFRS 5 (Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche). Daneben ist u.U. IAS 36 (Wertminderung von Vermögensgegenständen) für bestimmte Bewertungsfragen relevant. Entsprechend den Vorschriften zur Gliederung einer Bilanz nach IFRS werden die Unternehmensimmobilien in *current* und *non-current assets* aufgeteilt.³⁹⁹ Folgende Übersicht zeigt die Zusammenhänge graphisch auf:

³⁹⁶ Vgl. SCHIERENBECK, H. (2005) S. 335. IAS 40.5 enthält zwar den Hinweis, dass unter Immobilien Grundstücke, Gebäude und Teile von Gebäuden zu verstehen sind, jedoch bleibt diese Definition u.a. schuldig, was unter einem Gebäude zu verstehen ist.

³⁹⁷ Vgl. SCHULTE, K./PITSCHKE, C./RAETHEL, J. (2005) S. 1027; SCHIERENBECK, H. (2005) S. 335; BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2005) S. 5.

³⁹⁸ Vgl. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2005) S. 21.

³⁹⁹ Vgl. IAS 1.51; alternativ zur Gliederung nach der Fristigkeit ist auch eine liquiditätsorientierte Gliederung zulässig, sofern sich daraus relevantere Informationen ableiten lassen. Vgl. IAS 1.54 zu Ausnahmetatbeständen und ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 162.

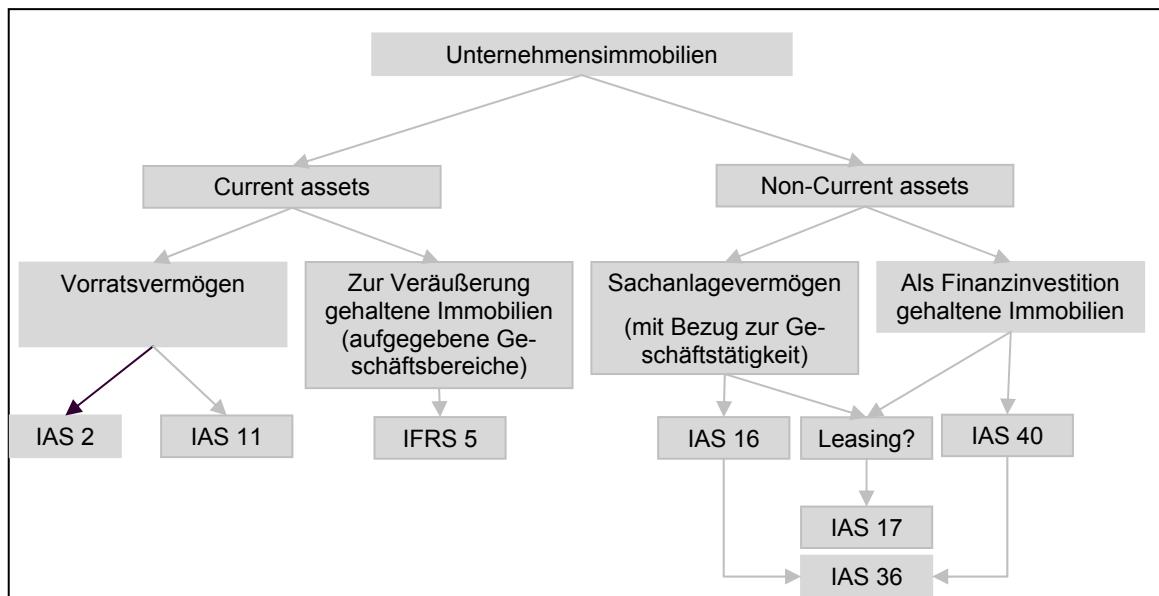


Abbildung 3: IFRS mit Bezug zu Immobilien

Die konkreten Ansatzvorschriften der relevanten Standards werden in den nächsten Abschnitten erläutert sowie Abgrenzungsprobleme aufgezeigt.⁴⁰⁰

2.1 Sachanlagevermögen nach IAS 16

2.1.1 Definition von Sachanlagen nach und Anwendungsbereich von IAS 16

Sachanlagen werden in der Terminologie des IAS 16 als materielle Vermögenswerte bezeichnet, die erwartungsgemäß länger als eine Periode für Verwaltungszwecke oder zur Erbringung von Dienstleistungen bzw. zur Herstellung oder Lieferung von Gütern verwendet werden. Ebenso fallen grundsätzlich zur Vermietung an Dritte bestimmte Vermögenswerte unter diese Kategorie.⁴⁰¹

⁴⁰⁰ Neben den genannten Standards können Immobilien auch in den Anwendungsbereich von IAS 41 und IFRS 3 fallen. Diese werden im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht näher betrachtet, da die Bewertung von Immobilien im Vordergrund stehen soll und die genannten Standards entweder Sondervorschriften hinsichtlich bestimmter Branchen oder Ereignisse beinhalten, die für die gewollte Analyse nicht von Bedeutung sind.

⁴⁰¹ Vgl. IAS 16.6. Anzumerken ist, dass dem deutschen Begriff „Sachanlagen“ kein äquivalenter englischer Begriff innerhalb der Originaltexte der IFRS zuzuordnen ist. Titel des IAS 16 ist „*Property, plant and equipment*“. Die Übersetzung mit dem deutschen Begriff „Sachanlagen“ ist dahingehend kritisch zu beurteilen, da unter diesem Begriff nach deutschem Rechtsverständnis auch die in IAS 17 und IAS 40 geregelten Inhalte zu subsumieren sind. Vgl. auch TANSKI, J.S. (2005) S. 3 sowie BALLWIESER, W. (2006) S. 53. Ebenso ist anzumerken, dass die englische Originalfassung nicht von „*assets*“, also „Vermögenswerten“ spricht, sondern von „*items*“ im Sinne von „Sachverhalten“ oder Geschäftsvorfällen“. Dies sorgt in der Anwendung der Ansatzkriterien für Verwirrung.

Während der Definitionsbestandteil der Materialität weitgehend selbstevident ist, unterbleibt eine Konkretisierung des Zeitraumes „länger als eine Periode“.

Unter dem Zeitraum „länger als eine Periode“ könnte sowohl über den Berichtszeitraum hinaus verstanden werden⁴⁰² als auch die Dauer einer Berichtsperiode von zwölf Monaten⁴⁰³ oder aber auch ein Geschäftszyklus.⁴⁰⁴ Gegen die Verwendung des Geschäftszyklus als Abgrenzungskriterium spricht die begriffliche Verwendung in IAS 1.59, da hier nicht von einer Periode, sondern von einem Zeitraum (*time between*) gesprochen wird. Geht man von der Dauer von einer Berichtsperiode von zwölf Monaten als Abgrenzungskriterium aus, so ergibt sich eine Regelungslücke innerhalb der IFRS, sofern die anderen Definitionsmerkmale für Sachanlagen des IAS 16.6 erfüllt sind.⁴⁰⁵ Somit wäre durch Rekursion über IAS 8.11 wieder auf IAS 16 zurückzugreifen. Sachgerechter erscheint es deshalb, den unbestimmten Begriff „länger als eine Periode“ als „über die Berichtsperiode hinaus“ zu interpretieren.⁴⁰⁶

IAS 16 ist nicht anzuwenden, wenn ein anderer Standard im Regelungskontext der IFRS eine anderweitige Bilanzierung des betreffenden Vermögenswertes fordert.⁴⁰⁷ IAS 16.3 nennt als explizite Ausnahmen Vermögenswerte, die nach IFRS 5 oder IAS 41 zu bilanzieren sind, sowie Abbau- und Schürfrechte von

⁴⁰² So z. B. BALLWIESER, W. (2006) S. 53, SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 132.

⁴⁰³ Dafür z. B. TANSKI, J.S. (2005) S. 4 und HAYN, S. (1994) S. 750.

⁴⁰⁴ Zur Definition vgl. IAS 1.59.

⁴⁰⁵ Eine Anwendung von IFRS 5 kommt nicht in Betracht, da dieser nur auf langfristige Vermögenswerte anzuwenden ist (vgl. IFRS 5.2). Eine Klassifikation der angesprochenen Vermögenswerte mit weniger als 12 Monaten (Rest-)Nutzungsdauer unter die Betriebsstoffe erscheint zwar theoretisch denkbar (vgl. Definitionen in IAS 2.6; WENZ, E. (1999) S. 198; SCHERRER, G. (1999) S. 252). Allerdings steht bei Betriebsstoffen der Verbrauchscharakter im Vordergrund, während bei den angesprochenen Vermögenswerten wohl der Gebrauchscharakter überwiegen wird. Gerade im Hinblick auf Immobilien dürfte dies in den angesprochenen Fällen regelmäßig der Fall sein. Weitere Standards enthalten keine einschlägigen Regelungen (ähnlich TANSKI, J.S. (2005) S. 4; vgl. auch EPSTEIN, B.J./MIRZA A. A. (2006) S. 210). Vgl. ergänzend auch IAS 16.8. Darin wird die Abgrenzungsproblematik aufgegriffen, jedoch nicht geklärt. Ersatzteile und Wartungsgeräte sind demnach grundsätzlich als Vorräte zu bilanzieren, es sei denn, es handelt sich um bedeutende Teile, die länger als eine Periode genutzt werden.

⁴⁰⁶ Dies führt dazu, dass u. U. auch Sachanlagen i.S.d. IAS 16 unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen werden können. Vgl. IAS 1.57; BALLWIESER, W. (2005) Rz. 10. Ein durch diese Betrachtung aufgeworfenes Problem stellt die Bilanzierung bedeutender Ersatzteile dar. Die Abgrenzung erfolgt nur noch über das Kriterium der Bedeutung, da „über die Berichtsperiode hinaus“ als Verwendungszeitraum auf alle in der Bilanz angesetzten Vermögenswerte zutrifft, auch auf Vorräte.

⁴⁰⁷ Vgl. IAS 16.2.

Bodenschätze (Öl, Erdgas usw.).⁴⁰⁸ Werden Vermögenswerte gehalten, um die Aktivitäten auszuüben oder Vermögenswerte zu nutzen, die mit den eben genannten in Verbindung stehen, so ist für deren Bilanzierung gleichwohl IAS 16 anzuwenden.⁴⁰⁹ Nicht explizit durch den IAS 16 ausgeschlossen ist die Anwendung dieses Standards auf Sachanlagen, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden. Die Erstbewertung solcher Sachanlagen hat jedoch nach IFRS 3 zu erfolgen.⁴¹⁰

IAS 16.37 führt als Beispiele für Sachanlagen u.a. unbebaute Grundstücke sowie Grundstücke und Gebäude an. In den Anwendungsbereich des IAS 16 fallen allerdings regelmäßig nur eigengenutzte Immobilien des Sachanlagevermögens, da für an Dritte vermietete oder spekulativ gehaltene Immobilien IAS 40 Anwendung findet.⁴¹¹

Unternehmensimmobilien die dem Anwendungsbereich des IAS 16 unterliegen, stellen also regelmäßig eigengenutzte Sekundärinvestitionen in Immobilien dar.⁴¹² Beispiele sind Produktionshallen, Verwaltungsgebäude, Lagergebäude, aber auch soziale Einrichtungen wie Kantine oder Betriebssportanlagen.⁴¹³

2.1.2 Ansatz von Sachanlagen nach IAS 16

IAS 16.7 nennt zwei Kriterien für den Ansatz von Anschaffungs- und Herstellungskosten als Vermögenswert. Zum einen muss es wahrscheinlich sein, dass der mit der betrachteten Sachanlage verbundene Nutzen dem bilanzierenden

⁴⁰⁸ Abbau- und Schürfrechte fallen ohnehin aufgrund der fehlenden Körperlichkeit nicht unter den Anwendungsbereich des IAS 16, insofern ist ihre Nennung als Ausnahme in diesem Kontext redundant. Für die Bilanzierung von mineralischen Ressourcen ist der am 01. Januar 2006 in Kraft getretene IFRS 6 anzuwenden. Vgl. auch SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 132.

⁴⁰⁹ Vgl. IAS 16.3 und BALLWIESER, W. (2005) Rz. 2.

⁴¹⁰ Vgl. IFRS 3. 24 und SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 133. Da das Hauptaugenmerk dieser Arbeit auf der Folgebewertung von Immobilien im Kontext der IFRS liegt, werden die Regelungen des IFRS 3 im Folgenden nicht weiter behandelt.

⁴¹¹ Vgl. Abschnitt DI2.3; HOFFMANN, W.-D. (2006b) Rz. 1.

⁴¹² Vgl. Abschnitt CIII3.

⁴¹³ Vgl. Abschnitt CIII3; auf bilanzierungstechnische Problem bei vorhandener Mischnutzung wird im Verlauf der Arbeit noch näher eingegangen.

Unternehmen zufließt und zum anderen muss die Bewertung der Anschaffungs- und Herstellungskosten zuverlässig möglich sein.⁴¹⁴

Die Voraussetzung der Wahrscheinlichkeit des Zuflusses ökonomischen Nutzens wird in IAS 16 ebenso wenig definiert wie im *framework*.⁴¹⁵ Um die Wahrscheinlichkeit des Zuflusses beurteilen zu können, muss der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums⁴¹⁶ durch eine Gesamtbetrachtung des Geschäftsvorfalls erfolgen.⁴¹⁷ Dabei sind einzelfallbezogen die unternehmensspezifischen Gegebenheiten und vorhandene Unsicherheiten zu berücksichtigen, die z.B. aus der Ausgestaltung von Verträgen hinsichtlich des Übergangs von Chancen und Risiken herrühren.⁴¹⁸ Die Vorgabe eines konkreten Schwellenwertes für den Wahrscheinlichkeitsgrad ist vom IASB in Bezug auf den Ansatz von Vermögenswerten offensichtlich nicht gewollt.⁴¹⁹ Im Schrifttum wird zum Teil eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mind. 70 Prozent gefordert.⁴²⁰ Eine Begründung dieses hohen Schwellenwertes indes geht aus dem Regelwerk der IFRS nicht hervor. Die Interpretation von „*probable*“ als „*more likely than not*“, also einer Wahrscheinlichkeit von über 50 Prozent, wird im Schrifttum auch für zulässig

⁴¹⁴ Dabei ist auffällig, dass die Ansatzkriterien des IAS 16 offensichtlich keine Konkretisierung der Vermögenswertdefinition des *framework* sind, sondern vielmehr eine selbständige Vermögenswertdefinition darstellen. Der Wortlaut „*the cost of an item of property, plant and equipment shall be recognised as an asset...*“ macht deutlich, dass die Vermögenswerteigenschaft durch Erfüllung der in IAS 16.7 gemachten Kriterien gegeben ist und nicht durch die Erfüllung der im *framework* definierten abstrakten Bilanzierungsfähigkeit. In der Tat sind die Kriterien der abstrakten und konkreten Bilanzierungsfähigkeit des *framework* durch die Definition des IAS 16.7 vollständig abgedeckt: Anschaffungs- oder Herstellungskosten bedingen ein Ereignis der Vergangenheit. Der wirtschaftliche Nutzen fließt dem Unternehmen zu, wenn es die Kontrolle darüber ausübt. Die zuverlässige Bewertbarkeit und die Wahrscheinlichkeit des Nutzenzuflusses werden ausdrücklich genannt. Somit ist eine Rekursion auf die Vermögenswertdefinition des *framework* nicht notwendig. (a.A. TANSKI, J.S. (2005) S. 3; BIEG, G.U. A. (2006) S. 135.)

⁴¹⁵ Vgl. BALLWIESER, W. (2005) Rz. 14. Durch die Neufassung des IAS 16 im Rahmen des *improvement project* im Jahr 2004 wurden die Inhalte de IAS 16.9 (1998) gestrichen, die besagten, dass der Zufluss des künftigen ökonomischen Nutzens mit hinreichender Sicherheit zu erfolgen hat und das bilanzierende Unternehmen die Risiken des Vermögenswertes trägt. Zur Problematik der Deutung des Begriffs „*probability*“ und der unterschiedlichen Wahrnehmung in verschiedenen Kulturreihen vgl. DOUPNIK, D.S./RICHTER, M. (2004) S. 15.

⁴¹⁶ Auch hier kommt der Grundsatz „*substance over form*“ des *framework* zum Ausdruck; vgl F. 57.

⁴¹⁷ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 133; BIEG, G.U. A. (2006) S. 135; BALLWIESER, W. (2005) Rz. 14.

⁴¹⁸ Vgl. PREISSLER, G. (2004) S. 198; SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 133

⁴¹⁹ So auch in Zusammenhang mit den Aktivierungskriterien des *framework* PREISSLER, G. (2004) S. 198.

⁴²⁰ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 296.

erachtet.⁴²¹ Da die Ermittlung solcher Wahrscheinlichkeiten in der Regel auf singulären Wahrscheinlichkeitsrechnungen beruht, wird stets eine subjektive Komponente erhalten bleiben und die Beurteilung im Ermessen des Bilanzierenden und der testierenden Wirtschaftsprüfer liegen.⁴²²

Ein weiterer Bestandteil der Vermögenswertdefinition des IAS 16 ist der künftig zufließende ökonomische Nutzen selbst. Der ökonomische Nutzen wird durch die Fähigkeit verkörpert, auf direktem oder indirektem Weg zu künftigen Zahlungsmittelzufluss bzw. einem Zufluss von Zahlungsmitteläquivalenten zu führen.⁴²³ Wie mannigfaltig der Zufluss ökonomischen Nutzens nach IFRS zu interpretieren ist, wird am Beispiel des IAS 16.11 deutlich: Gegenstände, die nicht direkt den wirtschaftlichen Nutzen einer bereits vorhandenen Sachanlage steigern, jedoch notwendig sind, um den künftigen ökonomischen Nutzen aus anderen Sachanlagen, mit denen Verbundbeziehungen bestehen, zu gewinnen oder zu mehren, sind zu aktivieren. Der Standard nennt dabei als Beispiele Gegenstände, die aus Gründen der Sicherheit oder des Umweltschutzes beschafft wurden.⁴²⁴ Unklar bleibt indes, ab wann die Steigerung des Nutzenzuflusses durch Verbundeffekte hinreichend ist, um zu einer separaten Aktivierung als Sachanlage zu führen. Während im Falle von Immobilien in der Regel die Effekte groß genug sein dürften, ergeben sich in anderen Fällen Abgrenzungsprobleme, die Ermessensspielräume eröffnen.⁴²⁵

Eine weitere Frage, die sich im Zusammenhang mit dem Zufluss ökonomischen Nutzens stellt, ist, ab welcher Höhe an künftigen Zuflüssen tatsächlich von Nutzen gesprochen werden kann.⁴²⁶ Eine Interpretation von Zufluss künftigen ökonomischen Nutzens im Sinne eines positiven Nettokapitalwertes als Ergebnis einer Investitionsrechnung erscheint nicht sachgerecht. Durch die Interpretation

⁴²¹ Die Fußnote zu IAS 37.23 macht zwar deutlich, dass die Übertragung dieser Interpretation aus IAS 37 auf andere Sachverhalte nicht immer sachgerecht ist, jedoch wird in Anhang A zu IFRS 3 der Begriff „probable“ ohne Einschränkung mit „more likely than not“ belegt.

⁴²² Vgl. LEFFSON, U. (1987) S. 472; m.w.N. PREISLER, G. (2004) S. 169ff.

⁴²³ Vgl. Abschnitt DI1.1

⁴²⁴ Vgl. IAS 16.11.

⁴²⁵ Vgl. PREISLER, G. (2004) S. 194 sowie IAS 16.8 und 16.9.

⁴²⁶ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 134. Durch IAS 16.11 wird die Einschränkung gegeben, dass der Buchwert solcher ergänzenden Sachanlagen durch den *recoverable amount* der produktiven Sachanlagen gedeckt sein muss. Vgl. auch SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 136.

von künftigem ökonomischem Nutzen als Zahlungsmittelzufluss durch das IASB wird deutlich, dass eine Bruttobetrachtung vorzunehmen ist. Dementsprechend führt auch eine Fehlinvestition mit negativem Nettokapitalwert nach dieser Auslegung zu künftigem ökonomischen Nutzen.⁴²⁷ Da im Bereich der Sachanlagen selbst Fehlinvestitionen ohne Zahlungsmittelzufluss während der beabsichtigten betrieblichen Nutzung i.d.R. wieder veräußert werden können und damit zumindest bei Veräußerung Zahlungsmittel zufließen, wird im Anwendungsbereich des IAS 16 regelmäßig die Vermögenswertdefinition erfüllt sein, sofern ein Veräußerungserlös überwiegend wahrscheinlich ist.

Die zuverlässige Ermittlung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten als zweites Ansatzkriterium wird regelmäßig ebenso zu erfüllen sein, da aus einem Kaufvertrag die Anschaffungskosten hervorgehen und sich bei Selbsterstellung die Herstellungskosten durch die Dokumentation der Transaktionen zum Erwerb der Produktionsfaktoren ableiten lassen.⁴²⁸

2.1.3 Abgrenzungskriterien für Sachanlagen nach IAS 16

Sind die Ansatzkriterien des IAS 16 erfüllt, so sind die Vermögenswerte grundsätzlich zunächst einzeln zu bilanzieren.⁴²⁹ Eine Zusammenfassung von einzelnen Vermögenswerten ist in Ausnahmefällen jedoch zulässig.⁴³⁰ Für eine Gruppenbilanzierung kommen demnach einzeln unbedeutende Vermögenswerte in Frage, deren Nutzungsdauern identisch sind.⁴³¹ Bei der Beurteilung der Bedeutung des einzelnen Vermögenswertes sind dabei wieder die individuellen Unternehmensgegebenheiten zu berücksichtigen.⁴³²

⁴²⁷ Die Korrektur findet im Rahmen eines *impairment test* nach IAS 36 im Rahmen der Folgebewertung statt.

⁴²⁸ Vgl. BALLWIESER, W. (2005) Rz. 14; SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 134; IAS 16.10. Allerdings ergeben sich gerade im Bereich des Immobilienwerbs bzw. der Immobilienerstellung regelmäßig Probleme bei der Ermittlung der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, da Erwerb und Bau zwar einheitliche, aber komplexe Vorgänge darstellen. Vgl. NÄGER, L. (1991) S. 193. Vgl. zu Sonderfällen auch Abschnitt DIII1.1.

⁴²⁹ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 296.

⁴³⁰ Vgl. IAS 16.9.

⁴³¹ Vgl. IAS 16.9 i. V. m. IAS 16.45; SCHEINPFLUG, P. (2006) S. 134; diese Zusammenfassung ist mit der Vereinfachungsregel nach § 240 Abs. 4 HGB vergleichbar, wie Scheinpflug treffend ausführt. Die Regelung nach IAS 16.9 ist allerdings weiter gefasst, da die betrachteten Vermögenswerte nicht notwendigerweise gleichartig sein müssen. A. A. BECK, M. (2004b) S. 591.

⁴³² Vgl. mit Beispielen TANSKI, J.S. (2005) S. 9.

Obwohl die Aufteilung von Sachanlagen im Rahmen des sog. Komponentenansatzes nach IAS 16.45 lediglich Auswirkungen auf die Abschreibungen und damit auf die Folgebewertung hat,⁴³³ werden die Aufteilungsvorschriften bereits hier bei den Abgrenzungskriterien beschrieben, da in praxi die Aufteilung bereits zum Ansatzzeitpunkt notwendig sein wird, um eine automatisierte Berechnung der Abschreibungsverläufe zu ermöglichen.⁴³⁴ Ein separater Ausweis in der Bilanz erscheint daher nicht geboten, vielmehr ist eine interne Dokumentation ausreichend.⁴³⁵

Um die Aufteilung vornehmen zu können, sind zunächst die signifikanten Komponenten zu bestimmen.⁴³⁶ Die Bestimmung der signifikanten Komponenten nach der durch den Standard gebotenen Vorgehensweise erweist sich jedoch als unmöglich, da ein Zirkelschluss vorliegt: Die Anschaffungskosten (*cost*)⁴³⁷ der Sachanlage sind den signifikanten Komponenten zuzuordnen;⁴³⁸ eine Komponente ist jedoch dann signifikant, wenn die (zugeordneten) Anschaffungskosten einen beträchtlichen Teil der gesamten Anschaffungskosten betragen.⁴³⁹ Um die Vorschrift anwendbar zu machen, ist eine Interpretation dahingehend nötig, ob die Wiederbeschaffungskosten der zu separierenden Komponenten im Verhältnis zu den Anschaffungskosten der Sachanlage signifikant sind.⁴⁴⁰ Diese Auffassung wird auch durch das in IAS 16.44 genannte Beispiel bestärkt. Weitere Voraussetzung für eine verpflichtende Separierung ist eine fehlende Abschreibungsidentität. Dies ist der Fall, wenn die Abschreibungsmethode und bzw. oder die Nutzungsdauer der signifikanten Komponenten von der Sachan-

⁴³³ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 56.

⁴³⁴ Vgl. HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004a) S. 376; EPSTEIN, B.J./MIRZA A. A. (2006) S. 218.

⁴³⁵ Vgl. auch ANDREJEWSKI, K.C./BÖCKEM H. (2005) S. 77.

⁴³⁶ Vgl. IAS 16.43 und IAS 16.44.

⁴³⁷ Bemerkenswert: Die deutsche Übersetzung des Begriffes „*cost*“ erfolgt nicht durch den Begriff „Anschaffungs- Herstellungskosten“ (wie z. B. in IAS 16.6), sondern durch das Wort „Anschaffungswert“. Wäre von einem Wert („*value*“) auch in der englischen Version die Rede, würde der hier beschriebene Zirkelschluss vermieden. Problematisch an der deutschen Übersetzung ist allerdings, dass es einen „Anschaffungswert“ nicht geben kann. Entweder liegt ein durch Markttransaktion objektivierter Wert in Form eines „Anschaffungspreises“ vor, oder es handelt sich um einen subjektiv ermittelten Grenzpreis, der den Wert darstellt.

⁴³⁸ Vgl. IAS 16.44.

⁴³⁹ Vgl. IAS 16.43.

⁴⁴⁰ Vgl. auch TANSKI, J.S. (2005) S. 57.

lage abweicht.⁴⁴¹ Weisen unterschiedliche signifikante Komponenten identische Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden auf, so können diese zusammengefasst werden.⁴⁴²

Neben der begrifflichen Verwirrung, die das IASB bei der Bestimmung der zu separierenden Komponenten stiftet, wurde zudem versäumt, den Begriff „*significant*“ im Regelwerk der IFRS zu definieren.⁴⁴³ Die Beurteilung, ob ein Bestandteil wesentlich ist, verbleibt damit weitestgehend im Ermessen der Ersteller. Feste Grenzen, wie etwa 10 Prozent des Gesamtwertes des *asset* erscheinen unzweckmäßig.⁴⁴⁴ Vielmehr sollten, dem Grundsatz der Wesentlichkeit entsprechend, die Signifikanzniveaus mit Blick auf die Informationsfunktion des Abschlusses nicht auf Basis von Einzelvermögenswerten, sondern auf Gesamtvermögensebene gebildet werden.⁴⁴⁵

Die Allokation der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten auf die signifikanten Komponenten wird im Rahmen der Erläuterungen zur planmäßigen Abschreibung ebenso näher beschrieben wie die Identifikation von Komponenten im Rahmen der Bilanzierung von Immobilien.

2.2 Sachanlagevermögen nach IAS 17

Da dem Ansatz von *assets* in der Bilanz nach IFRS die Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums zugrunde liegt, erscheint es notwendig, die Ansatzkriterien von Leasinggegenständen an dieser Stelle zu erläutern, obwohl vereinzelt auf Bewertungsvorschriften Bezug genommen werden muss, die in dieser Arbeit erst an späterer Stelle erläutert werden. Zudem wird im Anschluss an diesen Abschnitt der Regelungsinhalt des IAS 40 erläutert, der partiell *lex specialis* zu IAS 17 darstellt.

⁴⁴¹ Vgl. IAS 16.13; IAS 16.45; HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004a) S. 375; TANSKI, J.S. (2005) S. 59.

⁴⁴² Vgl. IAS 16.45.

⁴⁴³ Vgl. HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004a) S. 376.

⁴⁴⁴ So auch TANSKI, J.S. (2005) S. 59.

⁴⁴⁵ Im Ergebnis gleich ANDREJEWSKI, K.C./BÖCKEM H. (2005) S. 77.

2.2.1 Definition von Leasingverhältnissen nach und Anwendungsbereich von IAS 17

Erneut dem Grundsatz „*substance over form*“ folgend, ist der Leasingbegriff des IAS 17 sehr weit gefasst und stellt nicht auf formaljuristische Eigenschaften, sondern auf den wirtschaftlichen Gehalt der jeweiligen vertraglichen Vereinbarung ab.⁴⁴⁶

Ein Leasingverhältnis im Sinne des IAS 17 liegt bei einer Vereinbarung vor, bei der der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen Zahlungen das Recht auf Nutzung eines Vermögenswertes für einen bestimmten Zeitraum überlässt.⁴⁴⁷ Aufgrund der Weite des Begriffs fallen auch Miet- und Pachtverträge, Ratenkaufverträge und Erbbaurechte in den Anwendungsbereich des IAS 17.⁴⁴⁸

Kernbestandteil der Leasingdefinition des IAS 17 ist die Überlassung eines Nutzungsrechtes.⁴⁴⁹ Dabei können direkte und indirekte Nutzungsrechte unterschieden werden. Die Identifikation direkter Nutzungsrechte bereitet regelmäßig keine Probleme, da vertraglich explizit eine gesicherte Rechtsposition vom Leasinggeber an den Leasingnehmer als Nutzungsberechtigten übertragen wird.⁴⁵⁰

Indirekte Nutzungsrechte zu identifizieren gestaltet sich in praxi deutlich schwieriger. Bei einschlägigen Vertragsgestaltungen wird, statt der Übertragung einer gesicherten Rechtsposition an einem Vermögenswert, ein Vertrag über die Abnahme von Outputs aus dem betreffenden Vermögenswert geschlossen.⁴⁵¹ Das IFRIC erließ mit IFRIC 4 deshalb eine Interpretationshilfe, die die Identifikation von „eingebetteten“ Leasingverträgen ermöglichen soll.⁴⁵²

⁴⁴⁶ Vgl. IAS 17.10; ENGEL-CIRIC, D.F.J. (2006) Rz. 3; EPSTEIN, B.J./MIRZA A. A. (2006) S. 477; VATER, H. (2002) S. 2094.

⁴⁴⁷ Vgl. IAS 17.4.

⁴⁴⁸ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006a) S. 1477; STROMBERG, F. (2006) S. 11.

⁴⁴⁹ Vgl. ESSER, M. (2005) S. 429.

⁴⁵⁰ Vgl. ESSER, M. (2005) S. 429; VATER, H. (2002) S. 2094.

⁴⁵¹ Vgl. mit Beispielen ESSER, M. (2005) S. 430.

⁴⁵² Vgl. IFRIC 4.1; auf die Inhalte soll hier nicht näher eingegangen werden; zur Anwendung vgl. ESSER, M. (2005) S. 430ff.

2.2.2 Klassifikation von Leasingverhältnissen nach IAS 17

Es werden zwei Arten von Leasingverhältnissen i.S.d. IAS 17 differenziert. Gehen durch das Leasingverhältnis im Wesentlichen die mit dem Eigentum am Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer über, so wird das Leasingverhältnis als Finanzierungsleasing (*finance lease*) bezeichnet.⁴⁵³ Im Rahmen einer Negativabgrenzung werden Leasingverhältnisse, die nicht als Finanzierungsleasing klassifiziert werden, als Operating-Leasingverhältnis (*operating lease*) eingestuft.⁴⁵⁴

Der Übergang von Chancen und Risiken aus dem betrachteten Vermögenswert ist zu Beginn des Leasingverhältnisses zu prüfen, eine nachträgliche Veränderung der Klassifikation ist nur möglich, sofern die Vertragsparteien eine Änderung der Leasingvereinbarung beschließen, die zu einer anderen Einschätzung anhand der Kriterien des IAS 17 führt.⁴⁵⁵

IAS 17.7 nennt exemplarisch einige Risiken und Chancen, die im Rahmen des Übergangs des wirtschaftlichen Eigentums übertragen werden können. So sind Verlustmöglichkeiten aufgrund mangelnder Kapazitätsauslastung oder technischer Überholung sowie Renditeabweichungen aufgrund geänderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen als mögliche Risiken aufgeführt. Als Chancen werden der gewinnbringende Einsatz des Vermögenswertes im Geschäftsbetrieb genannt, sowie die Möglichkeit eines Gewinns durch Wertzuwachs oder Realisation eines Restbuchwertes.⁴⁵⁶

IAS 17.10 enthält eine nicht abschließende Auflistung von Beispielen, wann eine Vereinbarung als Finanzierungsleasing zu klassifizieren sein könnte:

- am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses geht das (rechtliche) Eigentum an dem Vermögenswert auf den Leasingnehmer über;
- der Leasingnehmer besitzt die Option, den Vermögenswert zu einem Preis zu erwerben, der erwartungsgemäß deutlich niedriger ist als der zum möglichen Optionsausübungszeitpunkt beizulegende Zeitwert des

⁴⁵³ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006a) S. 1471.

⁴⁵⁴ Vgl. IAS 17.4; DOLL, R. (2006) S. 559.

⁴⁵⁵ Vgl. IAS 17.13.

⁴⁵⁶ Vgl. IAS 17.7; ESSER, M. (2005) S. 431.

Vermögenswertes, so dass zu Beginn des Leasingverhältnisses hinreichend sicher ist, dass die Option tatsächlich ausgeübt wird;

- die Laufzeit des Leasingvertrags umfasst den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Vermögenswertes (unabhängig von einer späteren Übertragung des Eigentums an dem Vermögenswert);
- der Barwert der vom Leasingnehmer zu leistenden Mindestleasingzahlungen (*minimum lease payments*) zu Beginn des Leasingverhältnisses entspricht im Wesentlichen mindestens dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes; oder
- es handelt sich um ein sog. Spezialleasing, d. h. die Leasinggegenstände lassen sich aufgrund ihrer spezifischen Beschaffenheit nur durch den Leasingnehmer nutzen.⁴⁵⁷

Die Formulierung der Beispiele wurde weder präzise noch abschließend gewählt.⁴⁵⁸ Dies schafft einerseits die Möglichkeit einer zutreffenden wirtschaftlichen Gesamtbetrachtung, eröffnet aber andererseits bilanzpolitische Spielräume.⁴⁵⁹

2.2.2.1 Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit

Der vertraglich vereinbarte Übergang des Eigentums am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages auf den Leasingnehmer ist in der Regel eindeutig zu prüfen. Eine entsprechende Vereinbarung kann entweder im jeweiligen Vertrag oder in einer Nebenabrede enthalten sein und führt damit in jedem Fall zu einem Finanzierungsleasing.⁴⁶⁰ Der entsprechende Vertrag ist damit mit einem Raten- oder Mietkauf wirtschaftlich gleichzusetzen. Der Leasingnehmer nimmt dabei eine eigen tümerähnliche Stellung ein und trägt bereits zu Beginn des Leasingverhältnisses alle Chancen und Risiken und kann in der Regel den juristischen

⁴⁵⁷ Vgl. IAS 17.10.

⁴⁵⁸ Vgl. VATER, H. (2002) S. 2095; FÜLBIER, R. U./PFERDEHIRT, H. (2005) S. 276; DOLL, R. (2006) S. 562.

⁴⁵⁹ Eine Überarbeitung des IAS 17 in gegenwärtiger Form ist durch das IASB geplant; vgl. FÜLBIER, R. U./PFERDEHIRT, H. (2005) S. 276.

⁴⁶⁰ So auch VATER, H. (2002) S. 2095; BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 342.

Eigentümer (Leasinggeber) von der Einwirkung auf den Leasinggegenstand dauerhaft ausschließen.⁴⁶¹

2.2.2.2 Günstige Kaufoption

Die Beurteilung, ob eine Leasingvereinbarung eine vorteilhafte Kaufoption enthält, ist dagegen nicht ohne Annahmen zu bewältigen. Eine vorteilhafte Kaufoption liegt dann vor, wenn der zum Ausübungszeitpunkt zu zahlende Preis deutlich unter dem beizulegenden Zeitwert zu diesem Zeitpunkt liegt.⁴⁶² Da die Klassifikation zu Beginn des Leasingverhältnisses vorzunehmen ist, gleicht die Beurteilung, ob eine günstige Kaufoption vorliegt oder nicht, einem Akt der Prophetie: Der in der Zukunft liegende beizulegende Zeitwert ist zu bestimmen unter Berücksichtigung der wesentlichen wertbestimmenden Faktoren, wie z.B. allgemeine Konjunkturlage und technischer Fortschritt.⁴⁶³

Eine weitere unpräzise Formulierung im Zusammenhang mit dem Kriterium der vorteilhaften Kaufoption ist die Abhängigkeit der Klassifikation von der Wahrscheinlichkeit der künftigen Ausübung der eingeräumten Kaufoption. Ein konkreter Grenzwert, ab wann eine Kaufoption so günstig ist, dass eine Ausübung wahrscheinlich ist, wird durch IAS 17 nicht bereitgestellt.⁴⁶⁴ In der Literatur wird vereinzelt eine Unterschreitung des Zeitwertes um zehn Prozent mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit verbunden.⁴⁶⁵

⁴⁶¹ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 22.

⁴⁶² Vgl. DOLL, R. (2006) S. 564.

⁴⁶³ Vgl. VATER, H. (2002) S. 2095. Eine näherungsweise Schätzung durch einen Abschreibungsplan, wie etwa nach den sog. Leasingerlassen des BMF, trägt der tatsächlichen Entwicklung nur bedingt Rechnung und ist allenfalls aus Praktikabilitätsgründen zu befürworten. Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 937.

⁴⁶⁴ Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 937.

⁴⁶⁵ Vgl. DOLL, R. (2006) S. 564; aufgrund des Bemühens des IASB, konkrete qualitative Vorgaben zu vermeiden, erscheint eine solche Grenze im Schrifttum zu postulieren allerdings wenig zweckmäßig. Der bilanzpolitische Entscheidungsspielraum soll beim Bilanzierenden bleiben und im Rahmen des „*professional judgement*“ zu einer treffenden Bilanzierung führen. Vgl. auch ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 337, die ebenfalls einen definierten Grenzpreis fordern. Die Formulierung eines Grenzpreises oder eines Abweichungsintervalls stellt allerdings nur eine Scheinobjektivierung dar, da das eigentliche faktische Wahlrecht in der Bestimmung des künftigen beizulegenden Zeitwertes des Vermögenswertes liegt.

2.2.2.3 Mietzeit- oder Laufzeittest

Das dritte angeführte Beispiel für einen *finance lease* wird in der deutschsprachigen Literatur meist unter dem Stichwort „Mietzeittest“ behandelt.⁴⁶⁶ Auch diesem Kriterium mangelt es an Präzision hinsichtlich konkreter Abgrenzungsmaßstäbe. Die Laufzeit des Leasingverhältnisses (*lease term*) umfasst laut IAS 17.4 nicht nur die unkündbare Grundmietzeit, sondern auch weitere Verlängerungszeiträume, sofern eine Verlängerungsoption vereinbart ist, die der Leasingnehmer voraussichtlich ausüben wird.⁴⁶⁷ Damit besteht auch bei diesem Kriterium die Unschärfe, die schon bei der Beurteilung einer günstigen Kaufoption angesprochen wurde, da bei der Beurteilung der Wahrscheinlichkeit der Ausübung der Option die subjektive Einschätzung der Bilanzierenden entscheidend ist.⁴⁶⁸

Die wirtschaftliche Nutzungsdauer (*useful life*) im Sinne des IAS 17 umfasst den Zeitraum, in dem der betrachtete Vermögenswert voraussichtlich von einem oder mehreren Nutzern wirtschaftlich eingesetzt werden kann.⁴⁶⁹ Auch die Schätzung dieses Zeitraums eröffnet dem Bilanzierenden Ermessensspielräume.⁴⁷⁰

Schließlich ist bei der Durchführung des Mietzeittests fraglich, wie der überwiegende Teil der Nutzungsdauer zu bestimmen ist.⁴⁷¹ Da auch hier keine quantitativen Angaben erfolgen, werden in der Literatur Vorschläge von 50 Prozent

⁴⁶⁶ Vgl. DOLL, R. (2006) S. 562; ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 937; VATER, H. (2002) S. 2095; BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 342.

⁴⁶⁷ Zur unkündbaren Grundmietzeit vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 33.

⁴⁶⁸ Vgl. VATER, H. (2002) S. 2095.

⁴⁶⁹ Vgl. IAS 17.4; zur Abschätzung der Nutzungsdauer kann sowohl eine zeitliche Komponente oder eine outputorientierte Komponente herangezogen werden.

⁴⁷⁰ Vgl. BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 343; VATER, H. (2002) S. 13. Eine Orientierung an den Abschreibungstabellen der deutschen Finanzverwaltung ist regelmäßig nicht zweckmäßig; vgl. DOLL, R. (2006) S. 562.

⁴⁷¹ Vgl. FUCHS, M. (1996) S.1834; VATER, H. (2002) S. 2095; BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 343.

plus x bis mindestens 90 Prozent vertreten.⁴⁷² Vor dem Hintergrund der zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit von Abschlüssen sind solche Bandbreiten nicht wünschenswert. Eine ausführliche Erläuterung der getroffenen Annahmen sollte deshalb in den *notes* erfolgen, solange keine offizielle Stellungnahme von Seiten des IASB vorliegt.

2.2.2.4 Barwerttest

Den wohl größten Ermessensspielraum bietet jedoch das vierte Kriterium, das in der Literatur unter dem Begriff „Barwerttest“ behandelt wird.⁴⁷³ Entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen (*substantially all*) dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes, so liegt ein Finanzierungsleasing vor.⁴⁷⁴ Ökonomischer Hintergrund des Barwerttests ist der Übergang des Investitionsrisikos vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer.⁴⁷⁵ Eine Konkretisierung, welchen Anteil der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Verhältnis zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes haben sollte, unterbleibt wiederum. Die Bandbreite der in der Literatur vorgeschlagenen Prozentsätze ist jedoch deutlich geringer als beim Laufzeittest.⁴⁷⁶

Die Mindestleasingzahlungen umfassen für den Leasingnehmer alle von ihm oder einer mit ihm verbundenen Partei garantierten Beträge.⁴⁷⁷ Dabei sind auch Beträge zu berücksichtigen, die der Leasingnehmer nur unter Umständen zu entrichten hat, mit Ausnahme von bedingten Mietzahlungen und Aufwendun-

⁴⁷² Vgl. VATER, H. (2002) S. 2095. Ein Rückgriff auf die steuerlichen Leasingerlasse, die analog 90 Prozent der Nutzungsdauer als wesentlichen Teil definieren, wie vereinzelt in der Literatur gefordert (vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938), erscheint vor dem Hintergrund internationaler Vergleichbarkeit nicht zweckmäßig. Ein Rückgriff auf die Regelungen der US-GAAP, die einen Grenzwert von 75 Prozent vorschreiben, erscheint unter Berücksichtigung der generellen wirtschaftlichen Betrachtungsweise mit dem Normensystem der IFRS in Einklang zu stehen. Vgl. IAS 8.12; DOLL, R. (2006) S. 563; STROMBERG, F. (2006) S. 64.

⁴⁷³ Vgl. DOLL, R. (2006) S. 562, BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 343; VATER, H. (2002) S. 2096.

⁴⁷⁴ Vgl. IAS 17.10.

⁴⁷⁵ Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938; VATER, H. (2002) S. 2096.

⁴⁷⁶ Eine Orientierung an den US-GAAP käme zum Schluss, dass eine 90 Prozent Grenze anzunehmen ist (vgl. KÜMPPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 61). Es werden aber auch Grenzen von 95 Prozent und sogar 99 Prozent gefordert (vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938).

⁴⁷⁷ Vgl. IAS 17.4. Zur Kritik an der konzeptionellen Grundlage des Barwerttests vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 939.

gen, die zunächst zu leisten sind, jedoch wieder erstattet werden.⁴⁷⁸ Demnach sind Sonderzahlungen, Vertragsstrafen und garantierter Restwerte bei der Be- messung der Mindestleasingzahlungen zu berücksichtigen.⁴⁷⁹ Ebenso einzube- ziehen ist die, im Rahmen einer Kaufoption, die der Leasingnehmer ausüben kann, zu leistende Zahlung, sofern die Ausübung dieser Option hinreichend si- cher ist.⁴⁸⁰ Damit ergibt sich eine gewisse Redundanz zur Klassifikation als Fi- nanzierungsleasing im Rahmen der Beurteilung der günstigen Kaufoption, da ein Finanzierungsleasing bereits dann vorliegt, wenn von der Ausübung der Kaufoption ausgegangen werden kann. Da die Bewertungsvorschriften des IAS 17 ebenfalls auf die Mindestleasingzahlungen rekurrieren, ist diese Redundanz wohl billigend in Kauf genommen worden.

Sieht der Leasingvertrag grundsätzlich eine Kaufoption vor und zugleich eine Kompensationszahlung im Falle der Nichtausübung der Kaufoption durch den Leasinggeber, so ist statt dem vereinbarten Basispreis die Höhe der Kompen- sationszahlung im Rahmen der Mindestleasingzahlungen zu berücksichtigen.⁴⁸¹

Bei der Berechnung des Barwertes der Mindestleasingzahlungen ist grundsätz- lich der Zinssatz heranzuziehen, der dem Leasingverhältnis zugrunde liegt.⁴⁸² Dieser ist in IAS 17.4 als interner Zinsfuß des Leasingverhältnisses definiert, also als der Zinssatz, bei dem der Barwert der Mindestleasingzahlungen und eines nicht garantierten Restwertes des Leasinggegenstandes zugunsten des

⁴⁷⁸ Vgl. IAS 17.4; die Höhe der Mindestleasingzahlungen ist für Leasinggeber und Leasingneh- mer unterschiedlich definiert. Im Rahmen dieser Arbeit wird allerdings nur die Bilanzierung beim Leasingnehmer erläutert, so dass auf die Ausführungen für die Regelungen beim Lea- singgeber verzichtet wird. Die Abbildung beim Leasingnehmer erfolgt nahezu spiegelbildlich. Konzeptionell ergeben sich für die Bewertung keine Unterschiede. Zum Begriff der bedingten Mietzahlungen vgl. KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 43-46. Kritisch zur Nichteinbeziehung bedingter Zahlungen: ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 939.

⁴⁷⁹ Vgl. ENGEL-CIRIC, D.F.J. (2006) Rz. 33; VATER, H. (2002) S. 2096.

⁴⁸⁰ Vgl. IAS 17.4; VATER, H. (2002) S. 2096; ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938. Die bereits beschriebenen Probleme bei der Ermittlung des Wertes der Kaufoption werden somit in den Barwerttest gleichsam „importiert“. An dieser Stelle sei darauf hingewie- sen, dass nicht der „Optionspreis“ Bestandteil der Leasingraten ist, sondern der in der Option vereinbarte Basispreis.

⁴⁸¹ KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 47.

⁴⁸² Vgl. IAS 17.36 und IAS 17.4. Dieser Zinssatz wird zwar bei den Vorschriften zur Klassifikati- on nicht explizit erwähnt, jedoch ist davon auszugehen, dass der für die Bewertung maßgeb- liche Zinssatz auch bei der Klassifikation heranzuziehen ist. Vgl. KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 52.

Leasinggebers dem beizulegenden Zeitwert und den anfänglichen direkten Kosten des Leasinggebers entsprechen.⁴⁸³

Für den Leasingnehmer sind die erforderlichen Größen zur Bestimmung des internen Zinsfußes oftmals nicht oder nur schwer ermittelbar, da eine detaillierte Aufstellung der Kalkulationsunterlagen vom Leasinggeber in der Regel nicht offen gelegt wird.⁴⁸⁴ IAS 17.20 eröffnet deshalb die Möglichkeit, den sog. Grenzfremdkapitalzinssatz bei der Beurteilung des Leasingverhältnisses heranzuziehen, sofern der interne Zinsfuß nicht in praktikabler Weise ermittelt werden kann.

Zur Ermittlung des Grenzfremdkapitalzinssatzes soll zunächst auf den internen Zinsfuß eines vergleichbaren Leasingvertrages zurückgegriffen werden.⁴⁸⁵ Ist auch ein solcher Zinssatz nicht ermittelbar, weil z.B. kein vergleichbares Leasingverhältnis vorliegt, so ist der Zinssatz zu wählen, der risiko- und laufzeitäquivalent zum Leasinggeschäft ist.⁴⁸⁶ Diese alternative Vorgehensweise dürfte in ihrer praktischen Anwendung häufig auf Probleme stoßen, da eine fiktive Kreditanfrage bei einem Kreditinstitut erfolgen müsste.⁴⁸⁷

2.2.2.5 Spezialleasing

Wird ein Leasinggegenstand auf die speziellen Bedürfnisse des Leasingnehmers maßgeschneidert, so dass der Leasinggegenstand ohne wesentliche Veränderungen nur vom Leasingnehmer genutzt werden kann, so handelt es sich bei dem zugrunde liegenden Leasingverhältnis um ein Spezialleasing im Sinne des IAS 17.10(e). Die Einordnung des Spezialleasing als Finanzierungsleasing beruht auf der Annahme, dass während der Laufzeit der Kapitaleinsatz des Leasinggebers sowohl erstattet als auch entsprechend vergütet wird, da auf-

⁴⁸³ Vgl. auch VATER, H. (2002) S. 2096; BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 343.

⁴⁸⁴ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 54; ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938.

⁴⁸⁵ Vgl. IAS 17.4.

⁴⁸⁶ Vgl. IAS 17.4; ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 938.

⁴⁸⁷ Eine Orientierung an den durchschnittlichen Zinssätzen für langfristige Verbindlichkeiten (vgl. z. B. VATER, H. (2002) S. 2096) sieht IAS 17 nicht vor. Eine solche Vorgehensweise mag aus Praktikabilitätsgründen sinnvoll erscheinen, ist jedoch nicht mit dem Standard vereinbar.

grund der mangelnden Drittverwendungsfähigkeit keine weiteren Chancen zu erwarten sind.⁴⁸⁸

Die Zuordnung von Chancen und Risiken zum Leasingnehmer, die beim Spezialleasing angenommen wird, wird jedoch durch die bereits genannten Kriterien des IAS 17.10 geprüft. Demnach kommt dem aufgeführten Beispiel des Spezialleasings i.S.d. IAS 17.10(e) lediglich ergänzende Bedeutung zu.⁴⁸⁹

2.2.3 Weitere Indikatoren für Finanzierungsleasingverhältnisse

Neben den genannten Beispielen werden in IAS 17.11 noch „Indikatoren“ angeführt,⁴⁹⁰ die nach Ansicht des IASB zu einer Klassifizierung als Finanzierungsleasing führen können:

- der Leasingnehmer übernimmt die Verluste, die dem Leasinggeber bei Auflösung des Leasingvertrags durch den Leasingnehmer entstehen;
- der Leasingnehmer erhält Gewinne oder Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Restzeitwertes; und
- der Leasingnehmer hat das Recht, das Leasingverhältnis für eine zweite Leasingperiode mit Leasingraten fortzuführen, die weit niedriger als marktübliche Raten sind.

Inhaltlich geben diese Indikatoren wenig zusätzliche Hilfestellung bei der Klassifikation von Leasingverhältnissen, wie im Folgenden deutlich wird, da zum Teil nur die genannten Beispiele konkretisiert werden bzw. anhand des Grundsatzes der Zuordnung nach dem wirtschaftlichen Eigentum die Klassifikation erfolgen könnte.⁴⁹¹

2.2.3.1 Vereinbarung zum Verlustausgleich bei vorzeitiger Kündigung

Der in IAS 17.11(a) angeführte Indikator für das Vorliegen eines Finanzierungsleasing ist eine Konkretisierung der Bestimmung der Mindestleasingzahlungen

⁴⁸⁸ Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 939.

⁴⁸⁹ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 65.

⁴⁹⁰ Zur Begriffswahl „Beispiele“ und „Indikatoren“ vgl. VATER, H. (2002) S. 2095.

⁴⁹¹ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 65.

im Rahmen des Barwerttests.⁴⁹² Anwendbar ist diese Regelung auch nicht auf eine außerordentliche Kündigung während der sog. Grundmietzeit, sondern lediglich auf Vertragsvereinbarungen, die vorsehen, dass im Falle einer automatischen Verlängerung des Leasingverhältnisses eine ordentliche Kündigung das Leasingverhältnis beendet.⁴⁹³ Ist die Zahlung des Verlustausgleichs bei einer ordentlichen Kündigung so hoch, dass mit einer Verlängerung gerechnet werden kann, so liegt gewissermaßen eine erzwungene Vertragsverlängerung vor.⁴⁹⁴ Durch den zu zahlenden Verlustausgleich trägt der Leasingnehmer somit das Investitionsrisiko.⁴⁹⁵ Ist die Verlustausgleichszahlung der Höhe nach nicht geeignet, die Vertragsverlängerung als hinreichend sicher anzunehmen, so beschränkt sich die annehmende Laufzeit des Leasingvertrages auf die Grundmietzeit. Dementsprechend wären die weiteren Voraussetzungen für das Vorliegen eines Finanzierungsleasing zu prüfen, da der Verlustausgleich in diesem Falle allein zu keiner entsprechenden Klassifikation führen würde.⁴⁹⁶

2.2.3.2 Gewinne oder Verluste bei Restwertschwankungen

Der zweite Indikator, angeführt in IAS 17.11(b), stellt auf die Zuordnung von Gewinnen oder Verlusten ab, die aufgrund von Schwankungen des beizulegenden Restwerts des Leasingobjekts entstehen. Mögliche Vertragsgestaltungen, die zu einer Übernahme von Gewinnen oder Verlusten führen können, sind z.B. Restwertgarantien, Kaufoptionen, Andienungsrechte, Mieterdarlehen oder Mehrerlösbeteiligungen.⁴⁹⁷ Daneben können sog. First-Loss-Garantien vereinbart werden oder die Rückerstattung von Leasingzahlungen im Falle eines realisierten Verkaufsgewinnes.⁴⁹⁸

⁴⁹² Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 939.

⁴⁹³ Vgl. VOGEL, M. (2005) S. 175.

⁴⁹⁴ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 66. Damit wäre das an sich kündbare Leasingverhältnis einem unkündbaren gleichzusetzen; vgl. BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006) S. 343.

⁴⁹⁵ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 66.

⁴⁹⁶ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 66. Fallgestaltungen, die eine Klassifikation als Finanzierungsleasing aufgrund dieses Indikators erfordern, sind allerdings in der Leasingpraxis eher selten anzutreffen; vgl. VOGEL, M. (2005) S. 175.

⁴⁹⁷ Vgl. VOGEL, M. (2005) S. 175.

⁴⁹⁸ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 68.

Die Formulierung „Gewinne oder Verluste“ kann in diesem Zusammenhang jedoch missverständlich interpretiert werden. Die Grundlage für die Klassifizierung besagt, dass ein Leasinggegenstand nach IAS 17 demjenigen bilanziell zuzurechnen ist, der die Chancen und Risiken aus dem Leasinggegenstand trägt.⁴⁹⁹ Demnach kann das in IAS 17.11(b) formulierte „oder“ nur als ein „und“ verstanden werden, da zur Übernahme von Chancen und Risiken sowohl die Partizipation an Gewinnen als auch Verlusten gehört.⁵⁰⁰ Dieser Auffassung folgend, entfaltet dieser Indikator nur deklaratorische Wirkung, da durch die Übernahme der Restwertschwankungen die Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übergehen und eindeutig ein Finanzierungsleasing vorliegt.⁵⁰¹ Die zusätzliche Aufnahme dieses Indikators kann auch nur begrenzt dazu dienen, die konzeptionellen Schwächen des Barwerttests zu umgehen, da ein für Finanzierungsleasing sprechender Barwerttest in der Regel auch zu einer Bilanzierung beim Leasingnehmer führen wird, auch wenn keine Gewinne oder Verluste aus Restwertschwankungen übernommen wurden.⁵⁰²

2.2.3.3 Günstige Verlängerungsoption

Hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, im Anschluss an die Grundmietzeit das Leasingverhältnis zu Leasingraten fortzuführen, die wesentlich niedriger sind als die marktübliche Miete, so liegt ein Indikator für ein Finanzierungsleasing vor.⁵⁰³ Dieser Indikator stellt eine Redundanz zum Laufzeittest dar, da im Falle einer günstigen Verlängerungsoption, die voraussichtlich ausgeübt wird, der *lease term* i.S.d. IAS 17.4 auch den Verlängerungszeitraum umfasst. Eine zusätzliche Beurteilungshilfe stellt dieser Indikator somit nicht dar.⁵⁰⁴

⁴⁹⁹ Vgl. IAS 17.7.

⁵⁰⁰ Im Ergebnis gleich BIEG, H./HOSSFELD, C./KUßMAUL, H.W.G. (2006)S. 345; ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 940; a. A. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 68; VOGEL, M. (2005) S. 176.

⁵⁰¹ Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 940.

⁵⁰² A. A. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 72.

⁵⁰³ Vgl. IAS 17.11(c).

⁵⁰⁴ Vgl. ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001) S. 940.

2.2.4 Sonderregelungen zum Immobilienleasing nach IFRS

Grundsätzlich werden Leasingverhältnisse über Grundstücke und Gebäude nach den selben Kriterien klassifiziert wie Leasingverhältnisse über andere Vermögenswerte.⁵⁰⁵ Allerdings sind aufgrund der unbegrenzten Nutzungsdauer von Grundstücken bestimmte Besonderheiten zu beachten, um den Übergang von Chancen und Risiken sachgerecht beurteilen zu können.⁵⁰⁶

Unbebaute Grundstücke bergen grundsätzlich das Potenzial in sich, über einen unbegrenzten Zeitraum ökonomischen Nutzen zu stiften.⁵⁰⁷ Da die Laufzeit von Leasingverträgen allerdings einen endlichen Zeitraum umfasst, verbleibt der überwiegende Teil des Nutzenpotenzials beim Leasinggeber.⁵⁰⁸ Dies führt entsprechend der Grundregel des IAS 17 dazu, dass Leasingverträge über unbebaute Grundstücke in der Regel nicht als Finanzierungsleasing zu klassifizieren sind und damit in Einklang mit IAS 17.8 als Operating-Leasing gelten.⁵⁰⁹

Aufgrund der Grundregel des IAS 17.8 ist der Übergang der mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Risiken und Chancen ausschlaggebendes Kriterium für die Klassifikation von Leasingverhältnissen. Dies führt im Fall unbebauter Grundstücke dazu, dass selbst dann ein *operating lease* vorliegt, wenn der Barwerttest im Sinne des IAS 17.11(d) auf ein vorliegendes Finanzierungsleasing hindeutet.⁵¹⁰

Liegt hingegen ein vertraglich vereinbarter Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages vor⁵¹¹ oder eine günstige Kaufoption, die hinreichend sicher ausgeübt wird,⁵¹² so ist zu prüfen, ob die Kriterien für den Übergang des wirtschaftlichen Eigentums i.S.d. IAS 17 erfüllt sind und somit doch ein Finanzierungsleasing vorliegt.⁵¹³

⁵⁰⁵ Vgl. IAS 17.14.

⁵⁰⁶ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 81.

⁵⁰⁷ Vgl. auch Abschnitt CII3.2

⁵⁰⁸ Vgl. IAS 17.14.

⁵⁰⁹ Vgl. IAS 17.14.

⁵¹⁰ So auch KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 81.

⁵¹¹ Vgl. IAS 17.11(a).

⁵¹² Vgl. IAS 17.11(b).

⁵¹³ Vgl. auch KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 82.

Bei gemischten Leasingverträgen über Grundstücke und Gebäude ist grundsätzlich eine Aufspaltung des Leasingvertrages in die Komponenten Grundstück und Gebäude sowie eine getrennte Beurteilung notwendig.⁵¹⁴ Allerdings ist diese Aufteilung nur dann notwendig, sofern das Leasingverhältnis keinen vertraglich vereinbarten Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit vorsieht oder eine günstige Kaufoption enthält, die hinreichend sicher ausgeübt wird.⁵¹⁵ In diesen beiden Fällen wird der gesamte Leasingvertrag als Finanzierungsleasing behandelt.⁵¹⁶

Die Aufteilung des Leasingvertrages in fiktive Teilverträge über Grundstück und Gebäude ist notwendig, wenn der Übergang des rechtlichen Eigentums auf den Leasingnehmer am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages nicht hinreichend sicher prognostiziert werden kann.⁵¹⁷ Dabei wird die Grundstückskomponente in der Regel als Operating-Leasing klassifiziert, während für die Gebäudekomponente die Klassifikation nach den allgemeinen Regeln stattfindet.⁵¹⁸

Die Aufteilung der zu leistenden Mindestleasingzahlungen bei einer notwendigen Aufspaltung eines gemischten Leasingvertrages erfolgt dabei im Verhältnis der beizulegenden Zeitwerte der Leistungen für Mietrechte an Grundstück und Gebäude.⁵¹⁹ Das IASB begründet diese ungewöhnliche Allokation der Mindestleasingzahlungen mit der unbegrenzten Nutzungsdauer von Grundstücken. Der Leasinggeber fordert nach Ansicht des IASB für ein Grundstück nur den geplanten „*return on initial investment*“, wohingegen die Leasingzahlungen für das Gebäude auch den Wertverzehr während des Leasingzeitraumes enthalten.⁵²⁰

⁵¹⁴ Vgl. IAS 17.15.

⁵¹⁵ Auch hier tritt der Zuordnung anhand des wirtschaftlichen Eigentums deutlich zu Tage.

⁵¹⁶ Vgl. KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 83.

⁵¹⁷ Vgl. IAS 17.15; KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 83; BEINE, F./NARDMANN, H. (2005) S. 694; DOLL, R. (2006) S. 566.

⁵¹⁸ Vgl. IAS 17.15; KÜMPFL, T./BECKER, M. (2006b) S. 83.

⁵¹⁹ Vgl. IAS 17.16.

⁵²⁰ Vgl. IAS 17 BC10. Hierbei sollte allerdings überdacht werden, ob die unbegrenzte Nutzungsdauer des Grundstücks sich nicht bereits im Grundstückspreis widerspiegelt, so dass die Berücksichtigung dieses Umstandes auch bei einer Allokation auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der Leasingvertragskomponenten ausreichend wäre.

Diese Allokationsregel stellt den Leasingnehmer bei der Beschaffung der relevanten Informationen vor große Herausforderungen.⁵²¹ Aufgrund der mehrfach angesprochenen Heterogenität des Immobilienmarktes ist ein Drittvergleich mit Leasingverträgen, die nur ein Grundstück zum Gegenstand haben, in der Regel schwer zu führen. Alternativ werden im Schrifttum die Verwendung eines ortsangemessenen Erbauzinses (in Anlehnung an die US-GAAP) oder des Grenzkapitalzinssatzes des Leasinggebers zur Berechnung der Mindestleasingzahlungen des Grundstücks vorgeschlagen.⁵²² Ob bei Anwendung dieser Verfahren jedoch noch von einer verlässlichen Aufteilung der Mindestleasingzahlung gesprochen werden kann, wie in IAS 17.16 gefordert, scheint fraglich.

Ist eine verlässliche Aufteilung der Mindestleasingzahlungen nicht möglich, so ist das gesamte Leasingverhältnis als Finanzierungsleasing zu behandeln, außer, beide Komponenten stellen zweifelsfrei ein Operating-Leasing dar.⁵²³ Dabei richtet sich die Bilanzierung des Leasingverhältnisses nach der Klassifizierung des Gebäudes, da der Teilvertrag über das Grundstück aufgrund des fehlenden Eigentumsübergangs als Operating-Leasing zu klassifizieren ist.⁵²⁴

Eine Aufspaltung des Leasingvertrages kann auch dann unterbleiben, wenn der für den Grundstücksbestandteil gem. IAS 17.20 anzusetzende Anteil im Verhältnis zu dem für den Gebäudeanteil anzusetzenden Wert unwesentlich ist.⁵²⁵ Neben der erneut fehlenden Definition für die Wesentlichkeit von Beträgen in diesem Zusammenhang erschwert diese Regelung die Anwendung, da vor der Beurteilung der Leasingvertrag in die Komponenten aufzuteilen ist und eine Zugangsbewertung beider Komponenten zu erfolgen hat. Eine tatsächliche Vereinfachungsregel liegt mit dieser Vorschrift zumindest beim Ansatz nicht vor.

⁵²¹ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 86.

⁵²² Vgl. ADLER, H./DÜRING, W./SCHMALTZ, K. (2003) Rz. 112; KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 86-87.

⁵²³ Vgl. IAS17.16; IAS 17 BC8.

⁵²⁴ Vgl. KÜMPEL, T./BECKER, M. (2006b) S. 88.

⁵²⁵ Vgl. IAS 17.17.

Des Weiteren ist eine Aufspaltung dann nicht erforderlich, wenn die betrachtete Immobilie als Finanzinvestition gehalten werden soll und gem. IAS 40 nach dem *fair value model* bilanziert wird.⁵²⁶

2.3 Als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien nach IAS 40

2.3.1 Definition von als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien nach und Anwendungsbereich von IAS 40

Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien (*investment properties*) werden im Regelungskontext der IFRS Immobilien bezeichnet, die gehalten werden, um Mieteinnahmen oder Wertsteigerungen oder beides zu erzielen.⁵²⁷ IAS 40.5 enthält neben dieser Definition auch noch eine Negativabgrenzung und stellt klar, dass Immobilien, die zur Herstellung oder Lieferung von Gütern bzw. Erbringung von Dienstleistungen oder Verwaltungszwecke⁵²⁸ gehalten werden ebenso keine *investment properties* darstellen wie Immobilien, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verkauft werden.⁵²⁹

Sowohl für die Positiv- als auch für die Negativabgrenzung liefert IAS 40 Beispiele, welche Arten von Immobilien unter die jeweilige Definition fallen. So gelten gem. IAS 40.8 insbesondere folgende Immobilien als *investment property*.⁵³⁰

- Grundstücke, die langfristig für Wertzuwächse gehalten werden, anstatt für einen kurzfristigen Verkauf im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.
- Grundstücke, die für eine gegenwärtig unbestimmte künftige Nutzung gehalten werden.
- Ein Gebäude im Besitz des Unternehmens (oder im Rahmen eines Finanzierungsleasings vom Unternehmen gehalten), das im Rahmen eines oder mehrerer *operating leases* vermietet wird.

⁵²⁶ Vgl. IAS 17.18.

⁵²⁷ Vgl. IAS 40.5.

⁵²⁸ Solche Immobilien fallen in den Anwendungsbereich des IAS 16; vgl. Abschnitt DI2.1.

⁵²⁹ Diese Immobilien werden nach den Vorschriften des IAS 2 bilanziert.

⁵³⁰ Vgl. IAS 40.8; BECK, M. (2004a) S. 498-499.

- Ein leer stehendes Gebäude, das vom Leasingnehmer zum Zwecke der Vermietung im Rahmen eines oder mehrerer *operating leases* gehalten wird.

Der letzte Punkt dieser beispielhaften Aufstellung weist auf eine Besonderheit des IAS 40 hin: Eine im Rahmen eines *operating lease* gehaltene Immobilie darf unter bestimmten Voraussetzungen⁵³¹ angesetzt werden. Begründet wird diese Vorgehensweise damit, dass in einigen Ländern⁵³² Immobilienleasing aufgrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen ausschließlich im Rahmen eines *operating lease* gehalten werden können, wobei ein solches Leasingverhältnis einem Kauf sehr ähnlich sei.⁵³³ Diese Regelung ermöglicht aber auch den Ansatz von Immobilien aufgrund zeitlich befristeter Nutzungsüberlassungen an Grundstücken wie z.B. Erbbaurechten, deren rechtliches Eigentum stets beim Leasinggeber verbleibt.⁵³⁴

Nicht anzuwenden ist IAS 40 auf die Bilanzierung biologischer Vermögenswerte im Zusammenhang mit landwirtschaftlicher Tätigkeit und auf die Bilanzierung von Abbau- und Schürfrechten sowie Bodenschätzten.⁵³⁵

Die Definition von *investment properties* nach IAS 40 stellt auf die Nutzungsabsicht bzw. tatsächliche Nutzung der Immobilie im Unternehmen ab.⁵³⁶ Die angeführten Beispiele verdeutlichen, dass *investment property* Spekulations- bzw. Renditeobjekte darstellen, die jederzeit veräußert werden könnten, ohne den betrieblichen Leistungserstellungsprozess zu beeinträchtigen.⁵³⁷ Die Abgrenzung zu Immobilien, die nicht in den Regelungsinhalt von IAS 40 fallen, wird im Anschluss an die Ausführungen zum grundsätzlichen Ansatz erläutert.⁵³⁸

⁵³¹ Voraussetzung für den Ansatz ist die Folgebewertung der *investment property* zum *fair value*. Konzeptionell ist diese Verquickung von Ansatz und Bewertung erneut fragwürdig und wohl eher pragmatischer Natur.

⁵³² Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 48.

⁵³³ Vgl. IAS 40 BC4.

⁵³⁴ Vgl. BAUMUNK, H. (2005) S. 72. Zur Bilanzierung von Erbbaurechten im Allgemeinen vgl. Abschnitt DI2.7.

⁵³⁵ Vgl. IAS 40.4.

⁵³⁶ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 46; BÖCKEM, H./SCHUHRBOHM, A. (2003) S. 336; DOHRN, M. (2004) S. 168.

⁵³⁷ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 51.

⁵³⁸ Vgl. Abschnitt DI2.3.3

2.3.2 Ansatz von *investment property* nach IAS 40

Die Kriterien für den Ansatz von *investment properties* in der Bilanz sind den Ansatzkriterien des IAS 16 nahezu identisch. So nennt auch IAS 40.16 zwei Kriterien für den Ansatz von *investment properties*: Der Zufluss des ökonomischen Nutzens an das bilanzierende Unternehmen muss wahrscheinlich sein und die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten müssen verlässlich ermittelt werden können.⁵³⁹

Eine Konkretisierung der Höhe der Wahrscheinlichkeit sucht der Anwender in IAS 40 ebenso vergeblich wie in IAS 16. So werden auch im Schrifttum zu IAS 40 Werte von 50 Prozent bis 80 Prozent gefordert.⁵⁴⁰ Aufgrund der Subjektivität der Ermittlung von singulären Wahrscheinlichkeiten, wird auch beim Ansatz von Immobilien nach IAS 40 eine ermessensbehaftete Beurteilung des Bilanzierenden in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsprüfer im Zweifel über den Ansatz entscheiden müssen.⁵⁴¹

Enger als nach IAS 16 ist die Natur des ökonomischen Nutzens, der mit dem *investment property* verbunden ist. Aufgrund der Eigenart von *investment properties* kann dieser nur aus Miet- oder Pachterträgen bzw. einer Wertsteigerung der Immobilie resultieren.⁵⁴²

2.3.3 Abgrenzung von *investment properties* zu anderen Immobilien

IAS 40.9 liefert Beispiele für Immobilien, die die Definition⁵⁴³ von *investment properties* nicht erfüllen:

- Immobilien, die zum Verkauf im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit oder des Erstellung- oder Entwicklungsprozesses für einen sol-

⁵³⁹ Auch bei den Ansatzkriterien des IAS 40 ist keine Rekursion zur Definition von Vermögenswerten im *framework* notwendig. Vielmehr deckt IAS 40.16 sowohl die abstrakte als auch die konkrete Bilanzierungsfähigkeit ab.

⁵⁴⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 85.

⁵⁴¹ Vgl. Abschnitt DI2.1.2.

⁵⁴² Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 84.

⁵⁴³ Vgl. Abschnitt DI2.3.1.

chen Verkauf bestimmt sind, z.B. Immobilien, die ausschließlich zum Zwecke der Weiterveräußerung in naher Zukunft erworben wurden.⁵⁴⁴

- Für Dritte erstellte oder entwickelte Immobilien.⁵⁴⁵
- Vom Eigentümer selbst genutzte Immobilien einschließlich solcher, die erst künftig vom Eigentümer selbst genutzt werden, von Arbeitnehmern des Eigentümers genutzte Immobilien einschließlich eigengenutzter Immobilien, die zur Weiterveräußerung bestimmt sind.⁵⁴⁶
- Immobilien, die für die künftige Nutzung als Finanzinvestition erstellt oder entwickelt werden, bis zum Abschluss der Herstellung.⁵⁴⁷
- Immobilien, die im Rahmen eines Finanzierungsleasings an Dritte überlassen wurden.

Wie die Beispiele verdeutlichen, werden Immobilien immer dann nicht als *investment properties* klassifiziert, wenn diese entweder selbst genutzt werden, zur Veräußerung an Dritte im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erworben wurden oder sich in ihrer Herstellungsphase befinden.⁵⁴⁸ Erschwert wird die Klassifizierung, wenn die Immobilie nicht einheitlich genutzt wird oder Nutzern der Immobilie neben der Vermietung weitere Dienstleistungen angeboten werden.⁵⁴⁹ Im Folgenden werden die Abgrenzungskriterien für in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase befindliche und gemischt genutzte Immobilien näher erläutert, sowie die Klassifikation von Immobilien auf deren Grundlage neben der Vermietung weitere Leistungen für das Unternehmen erbracht werden.

⁵⁴⁴ Vgl. Abschnitt DI2.4.

⁵⁴⁵ Vgl. Abschnitt DI2.4.

⁵⁴⁶ Vgl. Abschnitt DI2.1.

⁵⁴⁷ Vgl. Abschnitt DI2.3.3.1

⁵⁴⁸ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 61.

⁵⁴⁹ Vgl. ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 8.

2.3.3.1 Immobilien in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase

In IAS 40 werden die Begriffe Herstellung und Entwicklung (*construction* und *development*) genannt, ohne definiert zu werden.⁵⁵⁰ Im einschlägigen Schrifttum zur Immobilienprojektentwicklung ist der Begriff „Entwicklung“ nicht einheitlich belegt.⁵⁵¹ Eine Differenzierung der Entwicklungs- und Herstellungsphase⁵⁵² ist allerdings für Zwecke der externen Rechnungslegung nach IFRS auch nicht erforderlich, da erst nach Abschluss der Herstellungsphase bilanzielle Folgen auftreten.⁵⁵³ Zu welchem Zeitpunkt die Herstellungsphase abgeschlossen ist, ist u.U. nicht eindeutig feststellbar. Hier vertraut das IASB auf die Beurteilung durch das Management, das entscheidet, ab wann der Herstellungsprozess abgeschlossen ist und der Beginn der betrieblichen Nutzung erfolgt.⁵⁵⁴

Die Bilanzierung der Immobilie in der Herstellungsphase ist von der späteren beabsichtigten Nutzung abhängig. Dabei sind drei Nutzungsalternativen nach der Herstellungsphase denkbar: Die Veräußerung der Immobilie, die Eigennutzung der Immobilie sowie die Nutzung der Immobilie als Finanzanlage. Die fol-

⁵⁵⁰ Vgl. IAS 40.9; ZÜLCH, H. (2003) S. 63. Die Verwendung der Definition von „*development*“ aus IAS 38.8 erscheint im Zusammenhang mit Immobilien nicht sachgerecht. Vgl. Fn. 554.

⁵⁵¹ Vgl. SCHÄFERS, W. (1996) S. 151.

⁵⁵² Vgl. z. B. ZÜLCH, H. (2003) S. 63. Der Begriff Projektentwicklung wird im Weiteren und im engeren Sinne verwendet. Der Wortlaut des IAS 40.9 ist auf die Projektentwicklung im engeren Sinne zu beziehen, die im Wesentlichen vom Projektanstoß bis zum Planungsauftrag reicht. Projektentwicklung im weiteren Sinne hingegen umfasst den gesamten Lebenszyklus der Immobilie und damit die Projektentwicklung i. e. S., das Projektmanagement und das *Facility Management*. Vgl. DIEDERICHS, C.J. (2005) S. 5-6; ALDA, W./HIRSCHNER, J. (2005) S. 5-6. Zum Lebenszyklus von Immobilien vgl. exemplarisch PELZETER, A. (2006) S. 38ff.

⁵⁵³ Aufgrund erneuter begrifflicher Ungenauigkeiten könnte sich doch die Frage nach einer Differenzierung von Entwicklung und Herstellung stellen. Der Wortlaut von IAS 40.9 d) „...IAS 16 applies to such property until construction or development is complete...“ würde ein Wahlrecht eröffnen, dass die Bilanzierung von unfertigen Immobilien nach IAS 40 entweder nach der Entwicklungsphase oder nach der Herstellungsphase ermöglichte. Folgt man den Ausführungen allerdings weiter, ist festzustellen, dass die Begriffe „*construction*“ und „*development*“ in IAS 40 offensichtlich synonym verwendet werden, da IAS 40.22 von einem Zeitpunkt für den Beginn der Bilanzierung nach IAS 40 spricht: „...Until that date, an entity applies IAS 16...“. Könnte sich das IASB dazu entschließen, den Begriff „*development*“ in diesem Zusammenhang zu streichen und stattdessen nur auf den Abschluss der Herstellungsphase Bezug nehmen, wären die Ausführungen weit eindeutiger. Im Folgenden wird deshalb in diesem Zusammenhang der Begriff „Herstellungsphase“ verwendet.

⁵⁵⁴ Vgl. IAS 40.56 i. V. m. IAS 16.55. Vgl. auch S. 2077ff. zu weiteren Anwendungsfeldern des auch hier deutlichen *management approach*.

gende Abbildung verdeutlicht die sich ergebenden Auswirkungen der beabsichtigten späteren Verwendung auf die anzuwendenden Standards:

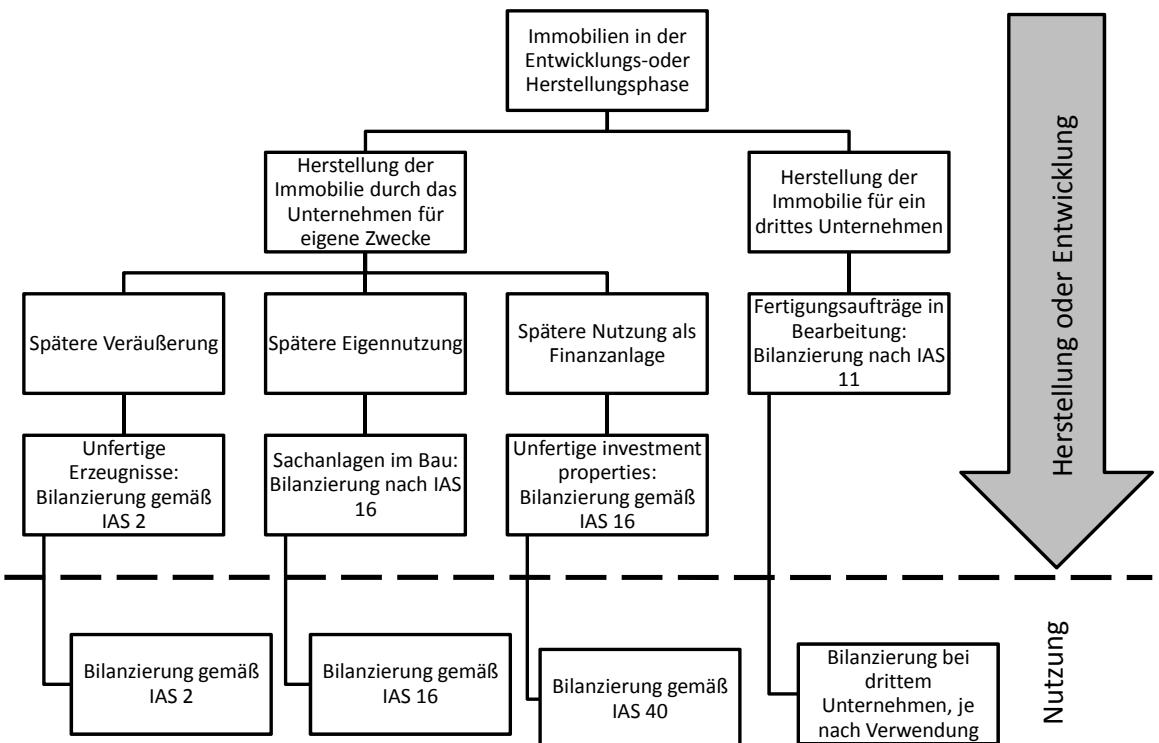


Abbildung 4: Behandlung von Immobilien in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase⁵⁵⁵

2.3.3.2 Gemischt genutzte Immobilien

Immobilien, die gemischt genutzt werden, sind grundsätzlich entsprechend ihrer unterschiedlichen Nutzung aufzuteilen.⁵⁵⁶ Allerdings kann diese Aufteilung für bilanzielle Zwecke nur erfolgen, sofern die einzelnen Teilbereiche der Immobilien gesondert verkauft oder im Rahmen eines Finanzierungsleasing vermietet werden könnten.⁵⁵⁷ Hintergrund dieser geforderten Einzelveräußerbarkeit ist wohl die Annahme, dass Wertsteigerungen der im Bestand gehaltenen Immobi-

⁵⁵⁵ In Anlehnung an ZÜLCH, H. (2003) S. 67.

⁵⁵⁶ Vgl. BECK, M. (2004a) S. 498; BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 40; EPSTEIN, B.J./MIRZA A. A. (2006) S. 352.

⁵⁵⁷ Vgl. IAS 40.10.

lien nur dann realisierbar sind, sofern der betreffende Teil veräußert werden kann, ohne die betriebliche Tätigkeit durch den Verkauf der gesamten Immobilie einzuschränken und die Realisierbarkeit Voraussetzung für den Charakter der Immobilie als Finanzanlage ist.⁵⁵⁸ Ob die Einzelveräußerbarkeit dabei zum Zeitpunkt der Bilanzierung bereits gegeben ist (z.B. durch entsprechenden Eintrag ins Grundbuch) oder nur theoretisch möglich ist, weil etwa formaljuristische Voraussetzungen wie eine Flurteilung noch nicht vorliegen, kann dabei aufgrund des Grundsatzes „*substance over form*“ für die Bilanzierung nicht von Belang sein.⁵⁵⁹

Ist eine Parzellierung der Immobilie und damit ein Verkauf nicht möglich, so kann die betroffene Immobilie nur dann als *investment property* klassifiziert werden, wenn der eigengenutzte Anteil unbedeutend ist.⁵⁶⁰ Auch in diesem Zusammenhang sucht der Anwender vergeblich nach einer Definition eines unbedeutenden Anteils der Eigennutzung. Das IASB führt dazu aus, dass die Unterscheidung von *investment properties* zu anderen Immobilien auf Basis von Prinzipien sachdienlicher sei als auf Basis zufällig gewählter Grenzwerte.⁵⁶¹ Da die Ausführungen des Standards offenbar die Ableitung genereller Prinzipien zur Abgrenzung vermissen lassen, werden durch die einschlägige Literatur Grenzwerte vorgeschlagen. Die Bandbreite des durch das Schrifttum als unschädlich betrachteten Anteils reicht von fünf Prozent bis 20 Prozent.⁵⁶²

Die Entscheidung, ob eine gemischt genutzte Immobilie als *investment property* zu bilanzieren ist oder als Anlagevermögen i.S.d. IAS 16 klassifiziert wird, muss an der anteiligen Nutzung des Gebäudes ausgerichtet werden. Dies erscheint nur auf den ersten Blick sachgerecht. Entscheidendes Abgrenzungsmerkmal für eine gemischt genutzte Immobilie ist die jederzeit mögliche Veräußerbarkeit,

⁵⁵⁸ Vgl. ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 13; BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S.40.

⁵⁵⁹ Im Ergebnis gleich: BÖCKEM, H./SCHUHRBOHM, A. (2003) S. 338; ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 15.

⁵⁶⁰ Vgl. IAS 40.10. Bei dieser zweiten Stufe des Tests zur Klassifikation gemischt genutzter Immobilien (erste Stufe: Einzelveräußerbarkeit) wird nicht mehr auf das Kriterium der Vermietbarkeit im Rahmen eines Finanzierungsleasing eingegangen. Jedoch ist anzunehmen, dass die zweite Stufe trotz anders lautender Formulierung im Standard auch dann nicht anzuwenden ist, wenn eine solche Vermietung möglich ist.

⁵⁶¹ Vgl. IAS 40 BC38.

⁵⁶² Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 76-77; ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 12.

ohne den gewöhnlichen Geschäftsbetrieb zu beeinträchtigen. Somit ist der Anteil der internen Nutzung vor dem Hintergrund der jederzeitigen Veräußerbarkeit zu beurteilen. Dabei kann die anteilige Nutzung auf Ebene der jeweiligen Immobilie nur als ein Anhaltspunkt dienen. Für die Gesamtbeurteilung muss aber, wie auch in IAS 17 üblich, auf die tatsächlichen Verhältnisse in Übereinstimmung mit dem Grundsatz „*substance over form*“ eingegangen werden.

2.3.3.3 Angebot zusätzlicher Dienstleistungen neben der Vermietung

Werden neben der Vermietungstätigkeit weitere Dienstleistungen angeboten,⁵⁶³ so ist auch hier der Anteil der Dienstleistungen im Verhältnis zur gesamten Mietvereinbarung für die Klassifikation der Immobilie entscheidend.⁵⁶⁴ Gem. IAS 40.11 ist eine Klassifikation als *investment property* nur dann möglich, wenn die zusätzlich angebotenen Leistungen für die Mietvereinbarung ansonsten unbedeutend sind. Zur Beurteilung, welchen Anteil zusätzlich angebotene Dienstleistungen am Gesamtvolumen des kombinierten Miet- und Dienstleistungsgeschäftes haben, ist nicht auf die anteilig genutzten Flächen, sondern auf die Ertragsvolumina der jeweiligen Bestandteile abzustellen.⁵⁶⁵ Die Angabe konkreter Grenzwerte für die Beurteilung der Wesentlichkeit unterbleibt durch das IASB erneut. Auch in diesem Zusammenhang versucht das Schrifttum zu konkretisieren. Die Vorschläge für Grenzwerte, die einer Klassifikation als *investment property* nicht entgegenstehen, reichen von fünf Prozent bis 15 Prozent des Gesamtertrages aus der Immobilie.⁵⁶⁶ Der Versuch der Konkretisierung durch die Kommentierung der Standards in der Literatur ist allerdings durch den Standardsetzer offensichtlich nicht gewollt.⁵⁶⁷

Dass die Bestimmung der Wesentlichkeit bzw. Unwesentlichkeit der erbrachten Nebenleistungen Probleme bereiten kann, ist dem IASB bewusst.⁵⁶⁸ Am Bei-

⁵⁶³ Solche Dienstleistungen können z. B. Sicherheits-, Reinigungs- oder Verwaltungsdienstleistungen sein. Vgl. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 41.

⁵⁶⁴ Vgl. IAS 40.11.

⁵⁶⁵ Vgl. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 41.

⁵⁶⁶ Vgl. z. B. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 41; ZÜLCH, H. (2003) S. 78.

⁵⁶⁷ Vgl. JUNG, H. (2006) S. 196; IAS 40 BC39.

⁵⁶⁸ Vgl. IAS 40.13.

spiel eines Hotels verdeutlicht der Standard die Schwierigkeiten bei der Bestimmung: Wird die Hotelanlage vom Eigentümer selbst betrieben, so stellt der erbrachte Service einen wesentlichen Teil dar. Dementsprechend ist die Hotelanlage nicht nach IAS 40 sondern nach IAS 16 zu bilanzieren.⁵⁶⁹ Wird die Geschäftsführung der Hotelanlage dagegen vom Eigentümer an einen Dritten übertragen, ist hinsichtlich der Ausgestaltung der Geschäftsführungsüberlassung vor allem bezüglich eines vereinbarten Miet- bzw. Pachtzinses zu differenzieren. Trägt der Eigentümer weiterhin die wesentlichen Chancen und Risiken aus den Zahlungsmittelzuflüssen, weil z.B. eine umsatzabhängige Vergütung vereinbart wurde, so stimmt sein Risikoprofil eher mit dem des Hotelgewerbes überein als mit dem der Immobilienwirtschaft.⁵⁷⁰ In diesem Falle erfolgt die Bilanzierung der Hotelanlage nach IAS 16. Sieht ein Pachtvertrag jedoch eine ortsübliche Miete als Vergütung für die Überlassung des Hotels vor, so entspricht dies einer Fixvergütung und die Hotelanlage fällt in den Anwendungsbereich des IAS 40.⁵⁷¹

Aufgrund der Ermessensspielräume, die IAS 40 bei der Abgrenzung von *investment properties* zu anderen Immobilien eröffnet, sind durch das bilanzierende Unternehmen Abgrenzungskriterien zu entwickeln, die auch im Anhang zu veröffentlichen sind.⁵⁷² Diese Kriterien sind gem. IAS 40.14 in Übereinstimmung mit den in IAS 40 enthaltenen Definitionen festzulegen. Dies kann nur bedeuten, dass durch die Unternehmensleitung die Entscheidung, ob die Nutzung als Kapitalanlage im engeren Sinne oder die Nutzung im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung der Immobilie überwiegt, zu dokumentieren ist.⁵⁷³

2.3.4 Investment properties im Konzernabschluss

Werden Immobilien innerhalb eines Konzernverbundes vermietet oder verpachtet, so ist die Klassifikation der Immobilien für die Zwecke der externen Unter-

⁵⁶⁹ Vgl. IAS 40.12.

⁵⁷⁰ Vgl. GRAUMANN, M. (2004a) S. 132.

⁵⁷¹ Vgl. ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 9.

⁵⁷² Vgl. IAS 40.14.

⁵⁷³ Vgl. GRAUMANN, M. (2004a) S. 132.

nehmensrechnung unter Beachtung der Einheitstheorie vorzunehmen.⁵⁷⁴ Eine im Einzelabschluss als *investment property* klassifizierte Immobilie muss im Konzernabschluss aus Sicht des gesamten Konzerns neu beurteilt werden.⁵⁷⁵ Vermietet ein Unternehmen des Konzerns eine Immobilie an ein anderes Unternehmen im Konzernverbund, das die Immobilie zu betrieblichen Zwecken nutzt, so kann die Immobilie im Einzelabschluss des Vermieters als *investment property* zu klassifizieren sein, während aus Konzernsicht IAS 16 für die Bilanzierung anzuwenden ist.⁵⁷⁶

2.4 Immobilien des Vorratsvermögens nach IAS 2

2.4.1 Definition von Immobilien des Vorratsvermögens nach und Anwendungsbereich von IAS 2

Vermögenswerte sind dann zum Vorratsvermögen nach IFRS zu zählen, wenn sie zum Verkauf im normalen Geschäftsgang gehalten werden, sich in der Herstellungsphase befinden und später im normalen Geschäftsgang veräußert werden sollen oder als Roh-, Hilfs- oder Betriebsstoffe dazu bestimmt sind, bei der Herstellung oder bei der Erbringung von Dienstleistungen verbraucht zu werden.⁵⁷⁷

Immobilien des Vorratsvermögens stellen somit kurzfristige Vermögenswerte dar, die im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftszyklus verkauft, verbraucht oder realisiert werden.⁵⁷⁸ Neben den klassischen Vorräten, die im Produktionsprozess verwendet werden, fallen auch zum Weiterverkauf bestimmte Grundstücke und Gebäude unter diese Definition.⁵⁷⁹ Ein Verbrauch von Immobilien kann z.B. vorliegen, wenn ein Grundstück im Vorratsvermögen des Unternehmens bebaut wird, um eine Wohnanlage zu erstellen. Eine fixe zeitliche Begrenzung der Dauer des gewöhnlichen Geschäftszyklus ist nicht vorgesehen,

⁵⁷⁴ Vgl. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 41.

⁵⁷⁵ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 322.

⁵⁷⁶ Vgl. IAS 40.15.

⁵⁷⁷ Vgl. IAS 2.6.

⁵⁷⁸ Vgl. IAS 1.59.

⁵⁷⁹ Vgl. RIESE, J. (2006a) Rz. 6.

so dass solche Immobilien zum Vorratsvermögen zu rechnen sind, selbst wenn die Verwertung mehrere Jahre in Anspruch nimmt.⁵⁸⁰

Unfertige Erzeugnisse, die im Rahmen von Auftragsfertigung produziert werden,⁵⁸¹ sind von der Definition des Vorratsvermögens des IAS 2 ebenso ausgenommen wie Vermögenswerte, die nach IAS 41 zu bilanzieren sind und etwaige Finanzinstrumente, die wiederum den Regelungen von IAS 32 und 39 unterliegen.⁵⁸²

Darüber hinaus schließt IAS 2.3 die Bewertung von Vermögenswerten bestimmter Branchen, in denen es international üblich ist, Vorräte mit dem Nettoveräußerungswert zu bewerten, von den Bewertungsvorschriften des IAS 2 aus. Hierunter fallen vor allem land- und forstwirtschaftliche Erzeugerbetriebe sowie Makler und Broker.⁵⁸³

2.4.2 Ansatz von Immobilien des Vorratsvermögens nach IAS 2

Im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Standards enthält IAS 2 keine Regelungen zum Ansatz von Vermögenswerten.⁵⁸⁴ IAS 2 ist dementsprechend ein mit der Bewertung von Vermögenswerten befasster Standard, der auf die Definitionen von IAS 1 und *framework* für die Ansatzentscheidung zurückgreift.⁵⁸⁵

Dementsprechend ist ein Vermögenswert dann anzusetzen, wenn der Zufluss künftigen ökonomischen Nutzens wahrscheinlich ist und die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten der Immobilie verlässlich ermittelt werden können.⁵⁸⁶

2.4.3 Abgrenzung von Immobilien des Vorratsvermögens zu anderen Immobilien

Die Abgrenzung von Immobilien des Vorratsvermögens zu *investment properties* oder Immobilien des Sachanlagevermögens i.S.d. IAS 16 kann unter Um-

⁵⁸⁰ Vgl. IAS 1.59; BAUMUNK, H./SCHRÖDER, D. (2005) S. 36.

⁵⁸¹ Vgl. Abschnitt DI2.5.

⁵⁸² Vgl. IAS 2.2.

⁵⁸³ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 348; BIEG, G.U. A. (2006) S. 187. HOFFMANN, W.-D. (2006c) Rz.1.

⁵⁸⁴ Vgl. RIESE, J. (2006a) Rz. 2.

⁵⁸⁵ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006c) Rz. 3.

⁵⁸⁶ Vgl. Abschnitt DI1.1.

ständen Probleme bereiten. Auch zu IFRS 5 können sich Abgrenzungsschwierigkeiten eröffnen.⁵⁸⁷

Augenfälligstes Abgrenzungsmerkmal ist die aktuelle oder beabsichtigte Nutzung der Immobilie. Wird eine Immobilie durch das Unternehmen genutzt oder besteht die Absicht, eine im Bau befindliche Immobilie selbst zu nutzen, so sind die Vorschriften des IAS 16 für die Bilanzierung anzuwenden. Wird eine Immobilie nicht einheitlich genutzt und oder zum Teil selbst genutzt, während andere Teile jedoch zur Veräußerung oder zur Vermietung frei stehen, so sind auch bei dieser Klassifikationsentscheidung die Abgrenzungskriterien anzuwenden, die im Rahmen von IAS 40 angewandt werden.⁵⁸⁸

Aufgrund der jeweiligen Lage auf dem relevanten Immobilienmarkt kann die Haltedauer einer Immobilie, die zur Veräußerung bestimmt ist, von der erwarteten Vermarktungsdauer abweichen. In diesem Fall ist u. U. eine Umklassifizierung einer zunächst dem Vorratsvermögen zugeordneten Immobilie in die Gruppe der *investment properties* erforderlich, sofern die tatsächliche Haltestrategie des Unternehmens geändert wurde.⁵⁸⁹ Besteht eine Veräußerungsabsicht, ist davon auszugehen, dass die Veräußerung kurzfristig (weniger als ein Jahr Haltedauer) oder mittelfristig (bis zu fünf Jahren Haltedauer) erfolgen wird.⁵⁹⁰ Eine zeitliche Beschränkung der Haltedauer auf einen Zeitraum von nur bis zu einem Jahr ist nicht sachgerecht, da die tatsächliche Intention des Unternehmens evtl. vernachlässigt würde.⁵⁹¹ Die Entscheidung darüber, eine Immobilie noch als Vorratsvermögen oder als *investment property* zu klassifizieren, obliegt dem bilanzierenden Unternehmen und ist auf Basis der wertbestimmenden Faktoren und Nutzungsabsicht unter Berücksichtigung des Grundsatzes „*substance over form*“ zu treffen.

⁵⁸⁷ Vgl. Abschnitt DI2.6.

⁵⁸⁸ Vgl. Abschnitt DI2.3.3.

⁵⁸⁹ Vgl. BAUMUNK, H./SCHRÖDER, D. (2005) S. 37.

⁵⁹⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 68-69.

⁵⁹¹ Vgl. BÖCKEM, H./SCHUHRBOHM, A. (2003) S. 337.

2.5 Immobilienerstellung im Rahmen von Fertigungsaufträgen

2.5.1 Definition von Fertigungsaufträgen nach und Anwendungsbereich von IAS 11

IAS 11 stellt eine Spezialvorschrift zur Bilanzierung von Fertigungsaufträgen dar und geht den allgemeinen Bestimmungen zur Erlösrealisation (IAS 18) und zur Bilanzierung von Vorräten (IAS 2) vor. IAS 11 trägt dabei dem Umstand Rechnung, dass im Laufe einer langfristigen Fertigung bei der Bilanzierung nach den grundsätzlichen Vorschriften sog. Auftragszwischenverluste ausgewiesen werden, der Fertigungsauftrag insgesamt jedoch gewinnbringend sein kann.⁵⁹² Die Bilanzierung von Fertigungsaufträgen ist damit eng verbunden mit der Ausgestaltung des Realisationsprinzips. Dieses wiederum ist abhängig von der Zielsetzung des Abschlusses.⁵⁹³ Entsprechend der Zielsetzung entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln, entschied sich das IASB bzw. IASC zur Bewertung von Fertigungsaufträgen nach der *percentage-of-completion* Methode,⁵⁹⁴ auf die im Rahmen der Folgebewertung näher eingegangen wird.⁵⁹⁵

Ein Fertigungsauftrag i.S.d. IAS 11 stellt einen Vertrag über die kundenspezifische Fertigung einzelner Gegenstände dar, die hinsichtlich Design, Technologie und Funktion oder hinsichtlich ihrer Verwendung aufeinander abgestimmt oder voneinander abhängig sind.⁵⁹⁶ IAS 11.4 nennt als Beispiele für Fertigungsaufträge den Bau einer Brücke, eines Gebäudes, eines Dammes, einer Pipeline, einer Straße oder eines Tunnels. Die Fertigung einer Anzahl von Vermögens-

⁵⁹² Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 367

⁵⁹³ Vgl. KRAWITZ, N. (1997) S. 888.

⁵⁹⁴ Im Gegensatz dazu wird in der Rechnungslegung nach HGB aufgrund der anderen Zielsetzung nach der *completed-contract* Methode verfahren, die den Ausweis von Zwischenverlusten billigend in Kauf nimmt. Vgl. BAETGE, J./KIRSCH, H./THIELE, S. (2005) S.686.

⁵⁹⁵ Vgl. Abschnitt DIII2.1.4.

⁵⁹⁶ Vgl. IAS 11.3.

werten liegt z.B. bei der Errichtung von Sachzusammenhängen wie Raffinerien oder Kernkraftwerken vor.⁵⁹⁷

Detaillierte Anforderungen der Kunden an die Leistungserstellung sind charakteristisch für Fertigungsaufträge.⁵⁹⁸ Im Unterschied zur Produktion für einen weitgehend anonymen Massenmarkt gehen der Auftragserteilung deshalb sämtliche absatzorientierten Maßnahmen dem Fertigungsbeginn voraus.⁵⁹⁹ Der Auftragsfertigung liegen spezielle Kundenwünsche zugrunde, die im Allgemeinen eine individuelle Preisbildung erfordern.⁶⁰⁰ Eine Orientierung an Marktpreisen oder an Erfahrungen durch frühere Aufträge ist daher nur begrenzt möglich. Vielmehr werden die Angebotspreise in der Regel auf Basis der geschätzten Selbstkosten berechnet.

In Anlehnung an den Grundsatz „*substance over form*“ formuliert das IDW folgende Merkmale als Entscheidungshilfe, ob ein Fertigungsauftrag nach IAS 11 zu bilanzieren ist:⁶⁰¹

- Die Anzahl der insgesamt gefertigten Vermögenswerte ist begrenzt,
- die gefertigten Vermögenswerte sind komplex und nur in geringem Grad standardisiert,
- der Abnehmerkreis ist infolge der Exklusivität der Vermögenswerte begrenzt,

⁵⁹⁷ Erneut scheint die offizielle deutsche Übersetzung der IFRS an dieser Stelle missglückt. Zum einen zielt der englische Originaltext mit der Formulierung „*contracts specifically negotiated*“ auf speziell ausgehandelte Verträge ab. Die Übersetzung mit „Verträge über kundenspezifische Fertigung“ legt u. U. die Einbeziehung von Standardprodukten mit verschiedenen Ausstattungsvarianten, wie sie z. B. in der Automobilindustrie oder auch im Wohnungsbau vorkommen, in den Anwendungsbereich des IAS 11 nahe. Solche Produkte, bei denen der Kunde aus einen fest vorgegebenen Ausstattungsprogramm wählen kann, fallen jedoch nicht in den Anwendungsbereich des IAS 11, sondern sind nach den Vorschriften des IAS 2 zu bilanzieren (vgl. LIECK, H. (2005) S. 190). Eine weitere irreführende Übersetzung liegt zum anderen insoweit vor, als die Originalfassung von assets, also Vermögenswerten spricht, die sich in der deutschen Übersetzung als „Gegenstände“ wiederfinden. Dies könnte darauf hindeuten, dass nur Materielles in den Anwendungsbereich das IAS 11 fällt. Dem widerspricht jedoch der Standard in IAS 11.5(a), wonach auch Dienstleistungen, wie die von Projektleitern und Architekten, zu den Fertigungsaufträgen zählen.

⁵⁹⁸ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004a) S. 88.

⁵⁹⁹ Vgl. KRAWITZ, N. (1997) S. 886; LEUSCHNER, C. (1995) S. 378; SELCHERT, F.W. (1990) S. 800.

⁶⁰⁰ Vgl. RICHTER, M. (2000) S. 144.

⁶⁰¹ Vgl. IDW (2005a) Rz. 1.

- die Planung und Entwicklung der Vermögenswerte ist kundenspezifisch und aufwendig.

Die Anwendung von IAS 11 ist nach Vorliegen der sonstigen Voraussetzungen nicht an bestimmte Mindestvertragslaufzeiten gebunden.⁶⁰² Entscheidend ist lediglich, dass der Fertigungsauftrag sich über mindestens zwei Berichtsperioden erstreckt.⁶⁰³ Damit kommt auch unterjährig eine Anwendung von IAS 11 in Betracht, soweit ein Fertigungsauftrag bspw. zwei Quartalsabschlüsse betrifft.⁶⁰⁴

2.5.2 Vertragstypen im Anwendungsbereich des IAS 11

Aufgrund der angesprochenen notwendigen Komplexität der Auftragsfertigung ist regelmäßig für jeden Fertigungsauftrag ein individueller Vertrag zugrunde zu legen.⁶⁰⁵ Im deutschen Rechtsraum bildet hierfür vorwiegend der Werkvertrag i.S.d. § 631 Abs. 1 BGB die Grundlage.⁶⁰⁶ Dabei verpflichtet sich der Auftragnehmer zur Herstellung eines bestimmten Werkes gegen eine vereinbarte Leistung durch den Auftraggeber.

Bei Verträgen in der Bauwirtschaft kommen häufig die Vorschriften der VOB/B. zur Anwendung, da diese speziell für Bauleistungen konzipiert wurden und dementsprechend für Fragen der Auftragsabwicklung häufig besser geeignet sind als die allgemeinen Vorschriften des BGB.⁶⁰⁷

Aufgrund der Vertragsfreiheit sind verschiedene Ausgestaltungen der zugrunde gelegten Verträge hinsichtlich der Preisvereinbarung möglich. In IAS 11 unterscheidet das IASB grundsätzlich zwischen Festpreisverträgen und Kostenzuschlagsverträgen.⁶⁰⁸ Bei Festpreisverträgen (*fixed-price contracts*) erhält der

⁶⁰² A. A. RICHTER, M. (2000) S. 156.

⁶⁰³ Vgl. IDW (2005a) Rz. 3.

⁶⁰⁴ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 6.

⁶⁰⁵ Vgl. BACKHAUS, K. (1996) S. 35.

⁶⁰⁶ Zur Differenzierung im Bereich des Immobiliengeschäfts vgl. a. PAULY, H. (2004) S. 16. Durch die Schuldrechtmodernisierung ergaben sich verschiedene Änderungen in Bezug auf das Werkvertragsrecht, insbesondere in Bezug auf die Herstellung beweglicher Güter, die nunmehr dem Kaufrecht unterliegen. Verträge in Zusammenhang mit Bauleistungen unterliegen nach wie vor weitestgehend dem Werkvertragsrecht. Vgl. MANKOWSKI, P. (2003) S. 856-857.

⁶⁰⁷ Vgl. HEIERMANN, W. (1995) S.9.

⁶⁰⁸ Vgl. IAS 11.6.

Auftragnehmer einen vereinbarten Preis. Solche Verträge werden vor allem bei Projekten gewählt, deren Kosten sich im Rahmen einer Kalkulation hinreichend sicher abschätzen lassen. Im Rahmen solcher Verträge ist auch eine Kopplung an Preisgleitklauseln möglich, die eine Anpassung an gestiegene Kosten ermöglicht.⁶⁰⁹

Kostenzuschlagsverträge (*cost-plus contracts*) legen die Vergütung in Höhe der abrechenbaren oder vorab vereinbarten Kosten zuzüglich eines Gewinnaufschlages fest. Da zum einen die Kalkulation des Auftraggebers durch die veränderlichen Kosten hierbei erschwert wird und zum anderen der Auftragnehmer seine Kalkulation offen legen muss, enthalten Verträge häufig Merkmale beider genannten Vertragstypen.⁶¹⁰ So wird bei Kostenzuschlagsverträgen häufig ein Höchstpreis vereinbart, um die unbegrenzte Weitergabe von Kostensteigerungen zu vermeiden (sog. *guaranteed maximum price*).⁶¹¹

2.5.3 Segmentierung und Zusammenfassung von Fertigungsverträgen

Grundsätzlich ist der einzelne Fertigungsauftrag Bilanzierungsobjekt im Sinne des IAS 11.⁶¹² Allerdings ist auch in diesem Zusammenhang das der Rechnungslegung nach IFRS übergeordnete Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise zu beachten. Daraus folgt, dass nicht allein den rechtlichen Vereinbarungen zu folgen ist, sondern dass bei der Entscheidungsfindung für die Bilanzierung der wirtschaftliche Gehalt ausschlaggebend sein muss. So kann es geboten sein, einen Vertrag in mehrere Bilanzierungsobjekte aufzuteilen oder mehrere Verträge zu einem zusammenzufassen.⁶¹³

IAS 11.8 fordert für die Aufgliederung eines oder mehrerer Verträge in einzelne Bilanzierungsobjekte und damit Leistungsteile die kumulative Erfüllung folgender Merkmale:

- Getrennte Angebote für jeden Leistungsteil;

⁶⁰⁹ Vgl. POTTGIEßER, G.V.P./WEBER, S. (2005) S. 314.

⁶¹⁰ Vgl. ACHLEITNER, A./BEHR, G. (2003) S. 174.

⁶¹¹ Vgl. STEADMAN, T. (2006).

⁶¹² Vgl. SEEBERG, T. (2003) Rz. 7.

⁶¹³ Vgl. IAS 11.7; PLOCK, M. (2004) S. 120.

- jeweils separate Verhandlung mit der Möglichkeit der separaten Annahme oder Ablehnung der Angebote für beide Vertragsparteien;
- Ermittelbarkeit der Kosten und Erlöse auf Basis jedes Angebots.

Das Vorliegen der Kriterien deutet auf einen sehr schwachen wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen den betroffenen Einzelleistungen hin, weshalb nur eine getrennte Abbildung im Abschluss für sinnvoll erachtet wird.⁶¹⁴ Gerade in der Baubranche ist diese Regelung von Bedeutung, wenn einzelne Gewerke in einer Ausschreibung vergeben werden.

IAS 11.9 nennt folgende Voraussetzungen, die ebenfalls kumulativ zu erfüllen sind, für die Fälle, in denen mehrere Verträge zu einem Fertigungsauftrag zusammenzufassen sind:

- Verhandlung der betreffenden Verträge als Gesamtpaket;
- Beurteilung der Verträge als Teil eines einzelnen Projekts mit gemeinsamer Gewinnmarge;
- simultane oder unmittelbar aufeinander folgende Abarbeitung der Verträge.

Liegen diese Kriterien vor, so finden in der Regel auch die zugehörigen Vertragsverhandlungen zur gleichen oder innerhalb kurzer Zeit statt. Eine enge Verknüpfung der jeweiligen Verträge ist regelmäßig gegeben, wenn sie nach technisch-funktionalen Merkmalen eine Einheit darstellen. Die Auftragsausführung von zu kombinierenden Aufträgen erfolgt meist unter Federführung derselben Projektleitung und an denselben oder nahe gelegenen Standorten⁶¹⁵. Eine Allokation der entstehenden Kosten aus den einzelnen Teilaufträgen ist in diesen Fällen ohnehin oft nur näherungsweise möglich, da bei paralleler Bearbeitung Maschinen und Arbeitskräfte gemeinsam eingesetzt werden.⁶¹⁶ Die Pflicht zur Zusammenfassung der Fertigungsaufträge erleichtert hier die buchhalterische Praxis unter Umständen.

⁶¹⁴ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 43.

⁶¹⁵ Vgl. ADLER, H./DÜRING, W./SCHMALTZ, K. (2003) Abschnitt 16 Rz. 112; LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 44.

⁶¹⁶ Vgl. SEEBERG, T. (2003) Rz. 8 und 53.

Neben der Problematik der Zusammenfassung und Segmentierung von Fertigungsaufträgen stellt sich die Frage nach der Behandlung von Folgeaufträgen, die optional in einem bestehenden Fertigungsauftrag enthalten sind. IAS 11.10 nennt alternative Kriterien, die zur Erfassung des Folgeauftrags als separates Bilanzierungsobjekt führen:

- Das Produkt aus dem Folgeauftrag unterscheidet sich hinsichtlich Design, Technologie oder Funktion wesentlich von dem ursprünglichen Vertrag;
- die Preisverhandlungen für den Folgeauftrag werden losgelöst von den ursprünglichen Verhandlungen geführt.

Neben der bereits bekannten Problematik der fehlenden Definition für die We sentlichkeit bei der Abweichung der Beschaffenheit des Produkts ergibt sich in diesem Zusammenhang bei Nichterfüllung beider Kriterien eine Regelungslücke. Im Schrifttum wird einerseits die Auffassung vertreten, dass in diesem Fall die Voraussetzung für die Zusammenfassung der Teilaufträge zu prüfen sei und ggf. entsprechend zu bilanzieren ist. Sind auch diese Bedingungen nicht erfüllt, soll nach dieser Auffassung der Folgeauftrag als Abweichung i.S.d. IAS 11.13 interpretiert werden.⁶¹⁷ Andererseits wird vertreten, dass die Regelungslücke durch einen Umkehrschluss aus IAS 11.10 zu lösen sei, und ein Folgeauftrag immer mit dem ursprünglichen Vertrag zusammenzufassen ist, sofern die genannten Kriterien zur eigenständigen Bilanzierung nicht erfüllt sind.⁶¹⁸ Der Wortlaut von IAS 11.10 spricht für die zweite Auffassung. Die Interpretation eines Folgeauftrages als Abweichung i.S.d. IAS 11.13 widerspricht auch der Definition einer solchen *variation*, da diese eine Änderung des ursprünglich vereinbarten Leistungsumfangs darstellt. Der Folgeauftrag war aber bereits im ursprünglichen Vertrag vereinbart. Andererseits kann eine Zusammenfassung von Fertigungsauftrag und Folgeauftrag häufig schon deshalb nicht erfolgen, weil der Folgeauftrag seiner Bezeichnung gemäß dem ursprünglichen Auftrag nach dessen Abarbeitung folgt. Insofern erscheint es zweckmäßig, einen Folgeauf-

⁶¹⁷ Vgl. SEEBERG, T. (2003) Rz. 9.

⁶¹⁸ Vgl. ADLER, H./DÜRING, W./SCHMALTZ, K. (2003) Rz. 34. Vgl. auch RUHNKE, K./NERLICH, C. (2004) S. 394 zur Zulässigkeit von Umkehrschlüssen bzw. Analogien in Zusammenhang mit IAS 11.

trag regelmäßig als eigenständiges Bilanzierungsobjekt zu behandeln. Zudem ist bis zur Erteilung des Folgeauftrages die vereinbarte Option im ursprünglichen Vertrag ein aufschiebend bedingtes, schwebendes Geschäft, das nach den gegenwärtigen Vorschriften der IFRS nicht bilanzierungsfähig ist. Die Vorschrift des IAS 11.10 erscheint vor diesem Hintergrund nicht notwendig, da die Regelungslücke bei fehlendem Vorliegen der Voraussetzungen zum gleichen Ergebnis führt wie bei Erfüllung der Voraussetzungen.

2.5.4 Abgrenzung des Anwendungsbereiches von IAS 11

Ob für die Bilanzierung von Verträgen die Regelungen des IAS 11 einschlägig sind, ist nicht immer eindeutig zu beantworten, da die Voraussetzungen zur Anwendung den subjektiven Einschätzungen des bilanzierenden Unternehmens unterliegen.⁶¹⁹

Im Zusammenhang mit der Erstellung von Eigentumswohnungen durch einen Bauträger zeigt *Lüdenbach* folgendes Beispiel auf, dass Unklarheiten bei der Anwendung von IAS 11 deutlich macht.⁶²⁰ Zunächst beschafft der Bauträger ein Grundstück und holt die erforderlichen Genehmigungen für den Bau der Wohnanlage ein. Sodann werden für die Teile der zu errichtenden Wohnungen bereits vor Baubeginn Kaufverträge abgeschlossen. Auch nach Baubeginn werden unfertige Wohnungen bereits durch Kaufverträge veräußert. Die bei Abschluss des Baus noch vorhandenen Wohnungen werden im Zeitablauf veräußert.

Der IFRIC hält im geschilderten Fall für fraglich, ob bei Verträgen über die Veräußerung von Eigentumswohnungen das Merkmal der kundenspezifischen Fertigung erfüllt und damit IAS 11 anzuwenden ist.⁶²¹ Aufgrund der Möglichkeit, die Ausstattung von Wohnungen zu differenzieren erscheint diese Auffassung nicht für alle Fälle sachgerecht. Ein Fertigungsauftrag i.S.d. IAS 11 liegt vor, wenn eine kundenspezifische Vertragsgestaltung vorliegt, die Wahlmöglichkeiten des Kunden also über eine Zusammenstellung von vorgegebenen Ausstattungsva-

⁶¹⁹ Vgl. IDW (2005a) Rz. 1.

⁶²⁰ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 8.

⁶²¹ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 8.

rianten hinausgehen.⁶²² Gerade im Falle von Immobilien, die in der Regel ein großes Investitionsvolumen voraussetzen, ist die individuelle Vertragsgestaltung oft ein Merkmal des Vertriebes. Eine Anwendung von IAS 11 käme in diesen Fällen in Betracht.⁶²³

Differenzierter geht dabei das AASB vor und unterteilt die Bilanzierung in Abhängigkeit von der jeweiligen Bauphase.⁶²⁴ Die vor Baubeginn verkauften Einheiten werden gem. dem australischen Pendant zu IAS 11 bilanziert. Werden Wohnungen während der Bauphase veräußert, gelten die Wohneinheiten bis zum Veräußerungszeitpunkt als Vorratsvermögen und ab diesem Zeitpunkt als Fertigungsauftrag. Für nach Abschluss der Bauphase veräußerte Einheiten gelten die analogen Vorschriften für das Vorratsvermögen und die Erfassung von Erträgen.

Eine analoge Anwendung der australischen Auffassung für die Rechnungslegung nach IFRS käme in Betracht, soweit kundenspezifische Verträge abgeschlossen wurden. Eine generelle Analogie ist jedoch abzulehnen.⁶²⁵ Entscheidendes Kriterium der Anwendbarkeit von IAS 11 ist die kundenspezifische Fertigung, die nicht mehr gegeben ist, wenn die Ausstattungsmerkmale der Wohneinheit beim Kauf bereits vorliegen. In diesem Falle ist IAS 2 bzw. IAS 18 anzuwenden. Die Beurteilung, ab wann tatsächlich kundenspezifische Auftragsfertigung vorliegt, hängt somit maßgeblich davon ab, ob der Kunde bei Vertragsabschluss noch in den Gestaltungsprozess eingreifen kann und individuelle Wünsche äußern kann.⁶²⁶ Bei dieser Beurteilung ist erneut der Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise heranzuziehen.

⁶²² Vgl. SEEBERG, T. (2003) Rz. 3; LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 8.

⁶²³ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 8.

⁶²⁴ Vgl. AASB (2003).

⁶²⁵ A. A. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 8.

⁶²⁶ Vgl. auch PLOCK, M. (2004) S. 120.

2.6 Zur Veräußerung bestimmte Immobilien nach IFRS 5

2.6.1 Definition von zur Veräußerung bestimmten Immobilien nach und Anwendungsbereich von IFRS 5

Die Regelungen des IFRS 5 beziehen sich auf langfristige Vermögenswerte und Gruppen von Vermögenswerten, die innerhalb eines Jahres verkauft werden sollen.⁶²⁷ Inhaltlich befasst sich IFRS 5 dabei vorrangig mit Bewertungs- und Ausweisvorschriften, die dem Bilanzadressaten die Beurteilung von Einstellungs- und Veräußerungsplänen ermöglichen sollen.⁶²⁸

Da der Begriff langfristiger Vermögenswert im Regelungskontext der IFRS nicht definiert ist, ist dieser aus dem Umkehrschluss zur Definition kurzfristiger Vermögenswerte herzuleiten. Erfüllt ein Vermögenswert nicht die Eigenschaften eines kurzfristigen, gilt er demnach als langfristiger Vermögenswert.⁶²⁹ Ein langfristiger Vermögenswert liegt demnach dann vor, wenn zum einen die Realisation bzw. Veräußerung oder der Verbrauch nicht innerhalb des normalen Verlaufs des Geschäftszyklus erfolgt oder zum anderen nicht innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag erwartet wird. Ferner dürfen die Vermögenswerte nicht primär zu Handelszwecken gehalten werden oder Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente sein.⁶³⁰

In diesem Kontext herrscht erneut eine Definitionsunklarheit, die zwischen dem Anwendungsbereich des IFRS 5 (*non-current assets held for sale*) und den kurzfristigen Vermögenswerten i.S.d. IAS 1 besteht.⁶³¹ Gemäß den Kriterien des IAS 1.57 wäre ein langfristiger Vermögenswert in dessen letztem Nutzungsjahr als kurzfristig einzustufen, ebenso wie ein Vermögenswert, der in Veräußerungsabsicht neu erworben wurde.⁶³²

⁶²⁷ Vgl. IFRS 5.2 und IFRS 5.8. Ausnahmen von der Zwölf-Monatsfrist sind vorgesehen und werden in IFRS 5.9 erläutert. Vgl. auch KPMG (HRSG.) (2004b) S. 174.

⁶²⁸ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 1.

⁶²⁹ Vgl. IFRS 5 Appendix A.

⁶³⁰ Vgl. IAS 1.57 und IFRS 5 Appendix A. Vgl. auch Abschnitt DI2.1.1.

⁶³¹ Vgl. SCHILDBACH, T. (2005) S. 556.

⁶³² Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 443; mit äußerst kritischen Anmerkungen: LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 6.

Um diesen Konflikt zu lösen, schreibt IFRS 5.3 eine Rangfolge für die Umklassifikation vor.⁶³³ Vermögenswerte, die ursprünglich als langfristig klassifiziert wurden, dürfen nur dann in kurzfristige umklassifiziert werden, wenn sie die Kriterien für eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten i.S.d. IFRS 5 erfüllen.⁶³⁴ Des Weiteren wird festgelegt, dass in Veräußerungsabsicht erworbene Vermögenswerte, die innerhalb der nächsten zwölf Monate veräußert werden, sollen in den Anwendungsbereich des IFRS 5 fallen.⁶³⁵

Der Anwendungsbereich des IFRS 5 erstreckt sich damit auf Vermögenswerte, die ursprünglich mit Daueranlageabsicht erworben wurden oder bei einem Unternehmen typischerweise Anlagevermögen darstellen und nicht im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs veräußert werden.⁶³⁶

Von diesem generellen Anwendungsbereich des IFRS 5 werden allerdings bestimmte Gruppen von Vermögenswerten explizit ausgeschlossen.⁶³⁷ Unter den ausgeschlossenen Vermögenswerten befinden sich auch als Finanzanlagen gehaltene Immobilien, sofern sie nach dem *fair value model* bewertet werden. Der Bewertung nach dem *fair value model* des IAS 40 wird offenbar eine größere Entscheidungsnützlichkeit durch das IASB zugesprochen als der Bewertung nach IFRS 5.⁶³⁸

IFRS 5 enthält eine Reihe von kumulativ zu erfüllenden Kriterien zur Klassifikation eines langfristigen Vermögenswertes als *held for sale*. Grundvoraussetzung ist, dass der Buchwert des Vermögenswertes im Wesentlichen durch den Verkauf und nicht durch den weiteren Gebrauch realisiert wird. Das dem Vermögenswert innewohnende Nutzungspotenzial kommt dem Unternehmen also nicht durch die Leistungserstellung, sondern durch den Verkauf zu Gute.⁶³⁹ Da-

⁶³³ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 176.

⁶³⁴ Vgl. IFRS 5.3.

⁶³⁵ Vgl. IFRS 5.3.

⁶³⁶ Vgl. HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004b) S. 2007.

⁶³⁷ Vgl. IFRS 52. und IFRS 5.5.

⁶³⁸ Neben Unterschieden bei der Bewertung ergeben sich Unterschiede beim Ausweis der betroffenen Vermögenswerte. Zu den anderen ausgeschlossenen Vermögenswerten gehören solche, die in die Anwendungsbereiche von IAS 12, IAS 19, IFRS 4 IAS 39 und IAS 41 fallen. In diesen Fällen wird, wie auch bei IAS 40, die Regelung der einschlägigen Standards den Sonderregelungen des IFRS 5 als überlegen angesehen. Vgl. IFRS 5 BC 13; KPMG (HRSG.) (2004a) S. 224.

⁶³⁹ Vgl. IFRS 5.6; ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 448.

zu muss der Vermögenswert in seinem gegenwärtigen Zustand verkaufsbereit sein.⁶⁴⁰

2.6.1.1 Verfügbarkeit zur sofortigen Veräußerung

Ein langfristiger Vermögenswert gilt dann als in seinem gegenwärtigen Zustand verkaufsbereit, wenn das Unternehmen sowohl die Absicht als auch die Möglichkeit zur Veräußerung hat. Dabei dürfen dem Verkauf nur übliche, am Verkaufsobjekt notwendige Modifikationen im Wege stehen.⁶⁴¹

Um zu erläutern, welche Modifikationen für die Klassifizierung als *held for sale* unschädlich sind, führt das IASB in einem *guidance on implementing* Beispiele zur Anwendung von IFRS 5 an.⁶⁴² So ist eine noch vor Verkauf eines Gebäudes durchzuführende Räumung der Klassifikation als *held for sale* nicht hinderlich, sofern die Veräußerung geplant ist. Muss das Gebäude nach der Räumung allerdings noch renoviert werden, ist eine Umklassifikation als *held for sale* erst nach Abschluss der Arbeiten möglich. Soll ein Gebäude erst dann verkauft werden, wenn eine entsprechende Ersatzimmobilie fertig gestellt wurde, so ist eine Klassifikation des zu veräußernden Gebäudes als *held for sale* erst nach Fertigstellung des neuen Gebäudes möglich.⁶⁴³

Soll eine Gruppe von Vermögenswerten oder ein Geschäftsbereich veräußert werden, gelten grundsätzlich die gleichen Bedingungen wie bei einzelnen Vermögenswerten. Sind innerhalb der Gruppe oder des Bereichs noch Aufträge abzuarbeiten, hängt die Möglichkeit der Umklassifizierung davon ab, ob die Aufträge mit veräußert werden oder beim Veräußerer verbleiben. Im ersten Fall ist die Klassifikation als *held for sale* möglich, im zweiten erst nach Erledigung der Auftragsarbeiten.⁶⁴⁴ Unter Umständen kann dies dazu führen, dass der Käufer Einfluss auf die Bilanzierung des Verkäufers nimmt. Besteht ein potentieller Käufer z.B. vor dem Kauf einer Immobilie darauf, dass bestehende Mietverträge

⁶⁴⁰ Vgl. IFRS 5.7.

⁶⁴¹ Vgl. IFRS 5.7.

⁶⁴² Vgl. IFRS 5 IG1 und IG3

⁶⁴³ Vgl. auch LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 8; HASENBURG, C. (2005) S. 105.

⁶⁴⁴ Vgl. IFRS 5 IG 2; LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 8.

aufgelöst werden, so kann erst nach Auflösung dieser Verträge eine Umklassifikation in der Bilanz des Verkäufers stattfinden.⁶⁴⁵

2.6.1.2 Hohe Wahrscheinlichkeit des Verkaufs

Eine weitere Voraussetzung zur Umklassifizierung eines Vermögenswertes in die Kategorie *held for sale* ist die hohe Wahrscheinlichkeit der Veräußerung.⁶⁴⁶

Damit wird deutlich, dass nicht, wie beim Ansatz von Vermögenswerten, eine Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent (*more likely than not*) ausreichend ist, sondern eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit gefordert wird.⁶⁴⁷

Erneut wird auf die Schätzung einer singulären Wahrscheinlichkeit verwiesen, um daraus Konsequenzen für die Bilanzierung abzuleiten.⁶⁴⁸ Mit IFRS 5.8 liegen jedoch formulierte Bedingungen zur Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit vor.⁶⁴⁹ IFRS 5.8 nennt die folgenden fünf Anforderungen, die erfüllt sein müssen, um die hohe Wahrscheinlichkeit zu konkretisieren:⁶⁵⁰

- Die maßgebliche Führungsebene hat sich zum Verkauf durch einen Plan verpflichtet;
- aktive Verkaufsbemühungen zur Umsetzung des Plans wurden eingeleitet;
- die Vermarktung erfolgt zu einem angemessenen Preis im Verhältnis zum *fair value*;

⁶⁴⁵ Vgl. HASENBURG, C. (2005) S. 105. Die gilt natürlich nur dann, wenn die Immobilie nicht als *investment property* zum *fair value* bewertet wurde, da dann die Vorschriften des IFRS 5 nicht einschlägig sind.

⁶⁴⁶ Vgl. IFRS 5.7. Das IASB spricht nicht nur von hoher Wahrscheinlichkeit, sondern wählt in der deutschen Übersetzung den Ausdruck „höchstwahrscheinlich“ („highly probable“ in der Originalfassung). Vgl. auch HASENBURG, C. (2005) S. 106; LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 9; THIEL, M./PETERS, C. (2003) S. 2002.

⁶⁴⁷ Vgl. IFRS 5 Appendix A.

⁶⁴⁸ Zur Problematik vgl. Abschnitt DI2.1.2.

⁶⁴⁹ Vgl. IFRS 5.8.

⁶⁵⁰ Vgl. u.a. KPMG (Hrsg.) (2004a) S. 223-224.

- der Verkauf wird innerhalb eines Jahres ab dem Klassifikationszeitpunkt vollzogen;⁶⁵¹
- die bereits vorgenommenen Handlungen deuten darauf hin, dass eine wesentliche Planänderung unwahrscheinlich ist.

Der Kriterienkatalog zur Bestimmung der hohen Verkaufswahrscheinlichkeit soll die Objektivität der frühzeitigen Bilanzierung von Vermögenswerten nach IFRS 5 erhöhen.⁶⁵² Die den Regelungen des IFRS 5 entgegengebrachte Kritik bezüglich des erheblichen Einflusses subjektiver Einschätzungen und damit verbundener Ermessenspielräume durch das Management können jedoch auch durch die scheinbar objektivierenden Einschränkungen bei der Ermittlung der Verkaufswahrscheinlichkeit nicht entkräftet werden.⁶⁵³

Der Kriterienkatalog macht deutlich, dass eine reine Verkaufsabsicht nicht ausreichend ist, um nach den Regelungen des IFRS 5 zu bilanzieren, da neben den Erklärungen und Plänen des Managements eine aktive Käufersuche erfolgen soll und damit einhergehend ein angemessener Verkaufspreis erforderlich ist.⁶⁵⁴ Jedoch bleiben Unschärfen bei den Begriffen, da nicht erläutert wird, was unter einer aktiven Käufersuche zu verstehen ist, wann ein Kaufpreis angemessen zu sein scheint und welchen Grad der Verpflichtung das Management in einem Verkaufsplan eingehen soll bzw. wie dieser gemessen werden kann.⁶⁵⁵

2.6.2 Disposal groups im Sinne des IFRS 5

Neben der Bilanzierung einzelner Vermögenswerte regelt IFRS 5 auch die bilanzielle Darstellung von Gruppen von Vermögenswerten und Schulden, die veräußert werden sollen. Voraussetzung für die Anwendung des IFRS 5 auf sog. *disposal groups* ist, dass mindestens ein Vermögenswert der *disposal*

⁶⁵¹ Von dieser sog. 12-Monats-Regel kann nur in Ausnahmefällen abgewichen werden, nämlich dann, wenn eine Verzögerung des ursprünglichen Veräußerungsplans auftritt, die das bilanzierende Unternehmen nicht zu vertreten hat und am Veräußerungsplan dennoch festgehalten wird. Vgl. IFRS 5.9 i.V.m. IFRS 5 Appendix B.

⁶⁵² Vgl. IFRS 5 BC18ff.

⁶⁵³ Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 451; LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 9. A.A. THIEL, M./PETERS, C. (2003) S. 2005.

⁶⁵⁴ Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 443.

⁶⁵⁵ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006b) T. 9.

group die Definitionsvoraussetzungen von *non-current assets held for sale* erfüllt.⁶⁵⁶

Nach der Definition des IFRS 5.4 umfasst eine *disposal group* eine Gruppe mit Vermögenswerten und damit verbundene Schulden, die in einer Transaktion gleichzeitig abgehen sollen. Umfänglich kann die *disposal group* dabei einer *cash generating unit* entsprechen, aus mehreren *cash generating units* bestehen oder Teil einer *cash generating unit* sein.⁶⁵⁷ IFRS 5.4 macht deutlich, dass auch kurzfristige Vermögenswerte den Vorschriften des IFRS unterliegen, so weit sie Teil einer *disposal group* sind. Ein evtl. vorhandener *goodwill* ist ebenso Teil der *disposal group*, sofern sie eine *cash generating unit* darstellt, der ein *goodwill* zugewiesen wurde.⁶⁵⁸

Auch hier eröffnet IFRS 5 bilanzpolitischen Spielraum. Die einzig notwendige Verbindung der Vermögenswerte und Schulden der *disposal group* ist, dass sie im Rahmen einer Transaktion veräußert werden müssen. Die Zugehörigkeit zu einer evtl. übergeordneten *cash generating unit* stellt kein Objektivierungsmerkmal dar, da die Bildung einer solchen Einheit mit ebenso viel Spielraum einhergeht, wie später noch aufgezeigt wird.⁶⁵⁹

2.6.3 Aufgegebene Geschäftsbereiche

In IFRS 5 werden als weitere Gruppe von Vermögenswerten und Schulden auch aufgegebene Geschäftsbereiche definiert. Da sich bei der Bewertung der darin evtl. befindlichen Immobilien keine Unterschiede zur ursprünglichen Bilanzierung ergeben, seien diese Vorschriften hier nur ergänzend und damit kurz erwähnt.⁶⁶⁰

Werden für eine Gruppe von Vermögenswerten die Voraussetzungen des IFRS 5.7 erfüllt, so gilt diese Gruppe als aufgegebener Geschäftsbereich, sofern es sich bei der Gruppe um einen sog. Unternehmensbestandteil handelt.⁶⁶¹ Dies ist der Fall, wenn die aus dem Geschäftsbereich resultierenden Zahlungsmittel-

⁶⁵⁶ Vgl. IFRS 5.4.

⁶⁵⁷ Vgl. IFRS 5.4. Zur Definition von CGUs vgl. IAS 36.6 und IFRS 5 Appendix A.

⁶⁵⁸ Vgl. IFRS 5.4 und IFRS 5 Appendix A; ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 444.

⁶⁵⁹ Vgl. zur Kritik an der Bildung von *disposal groups* SCHILDBACH, T. (2005) S. 557.

⁶⁶⁰ Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 448.

⁶⁶¹ Vgl. IFRS 5.31.

flüsse vom restlichen Unternehmen klar abgegrenzt werden können.⁶⁶² Neben der Erfüllung der Eigenschaften eines Unternehmensbestandteils und der Klassifikation als zur Veräußerung gehalten ist mindestens eine der folgenden Voraussetzungen zu erfüllen, um den Vorschriften zur Darstellung aufgegebener Geschäftsbereiche⁶⁶³ zu unterliegen:⁶⁶⁴

- Der Unternehmensbestandteil stellt einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder regionalen Bereich dar;
- Der Unternehmensbestandteil ist Teil eines formellen Planes zur Veräußerung (oder anderweitige Aufgabe) eines wesentlichen Geschäftszweiges oder -bereiches;
- Bei dem Unternehmensbestandteil handelt es sich um ein Tochterunternehmen, das ausschließlich zum Zwecke der Weiterveräußerung erworben wurde.⁶⁶⁵

Der erste Punkt der Aufzählung wird im Allgemeinen dann erfüllt sein, wenn es sich bei dem aufgegebenen Geschäftsbereich um ein Segment des Unternehmens handelt, dass im Rahmen der Segmentberichterstattung gebildet wurde.⁶⁶⁶ Allerdings ist eine zu enge Anlehnung an den Segmentbegriff des IAS 14 nicht zielführend.⁶⁶⁷ Eine genaue Definition der Wesentlichkeit des Bereiches fehlt hier wiederum und ist mit Ermessensspielräumen verbunden.⁶⁶⁸ Im Rahmen eines *management approach* kann die Orientierung am internen Berichtswesen erfolgen, die der Objektivierung dienen kann.

Wird ein Tochterunternehmen bereits mit Veräußerungsabsicht erworben, so ist es als *discontinued operation* zu bilanzieren.⁶⁶⁹ In diesem Fall ergeben sich für

⁶⁶² Vgl. IFRS 5.31. Diese Definition entspricht auch der Terminologie des IAS 36.6 in Bezug auf eine CGU. Der zentrale Unterschied zur *disposal group* besteht darin, dass ein aufgegebener Geschäftsbereich nicht tatsächlich verkauft werden muss, sondern die Fortführung eingestellt wird. Vgl. auch KÜTING, K./WIRTH, J. (2006) S. 720.

⁶⁶³ Vgl. IFRS 5.33ff.

⁶⁶⁴ Vgl. IFRS 5.32.

⁶⁶⁵ Vgl. auch KPMG (HRSG.) (2004a) S. 228.

⁶⁶⁶ Zur Segmentpublizität vgl. Sp. 2187ff.

⁶⁶⁷ Vgl. LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 17.

⁶⁶⁸ Bei IAS 35 als Vorgänger von IFRS 5 wurden detaillierte Vorschriften zur Abgrenzung gemacht. Vgl. THIEL, M./PETERS, C. (2003) S. 2004; SCHILDBACH, T. (2005) S. 559.

⁶⁶⁹ Vgl. IFRS 5.32(a).

das bilanzierende Mutterunternehmen verschiedene Erleichterungen hinsichtlich des Ausweises und der Konsolidierung.⁶⁷⁰

2.6.4 Abgrenzung des Anwendungsbereichs von IFRS 5

Neben den definitorischen Schwierigkeiten bei der Abgrenzung des Anwendungsbereichs in Bezug auf *non-current* und *current assets* enthält IFRS 5 weitere Stolpersteine für die bilanzierende Praxis. Um IFRS 5 anzuwenden, ist eine Abgrenzung von verschiedenen Veräußerungs- und Abgangsarten notwendig, die allerdings durch das IASB in verschiedenen Standards definiert werden.⁶⁷¹

Für langfristige Vermögenswerte, die weiterhin genutzt werden und im Unternehmen verbleiben sollen, ist der jeweils ursprünglich zu verwendende Standard einschlägig.⁶⁷²

Endet die Nutzung des langfristigen Vermögenswertes vorübergehend durch Stilllegung (*temporarily taken out of use*)⁶⁷³, ist der Vermögenswert weiterhin so zu bilanzieren als würde er noch genutzt werden.⁶⁷⁴ Wird der Vermögenswert hingegen dauerhaft stillgelegt (*retired from active use*⁶⁷⁵ *and held for disposal*⁶⁷⁶), so sind zwei Fälle zu unterscheiden. Es ist zu differenzieren, ob der Abgang des Vermögenswertes durch Verkauf, Tausch oder anderweitig, wie z.B. Verschrottung, erfolgen soll.⁶⁷⁷

Soll der Abgang durch Verkauf erfolgen, so sind die Voraussetzungen zur Bilanzierung nach IFRS 5 zu prüfen.⁶⁷⁸ Ist die Veräußerung noch nicht, wie durch IFRS 5 gefordert, hinreichend konkretisiert, so erfolgt die Bilanzierung weiterhin nach den Vorschriften der ansonsten einschlägigen Standards.⁶⁷⁹ Eine Ausnahme besteht allerdings dann, wenn der betroffene Vermögenswert Teil einer

⁶⁷⁰ Vgl. IFRS 5 BC53; LÜDENBACH, N. (2006b) Rz. 22; SCHILDBACH, T. (2005) S. 560; KÜTING, K./WIRTH, J. (2006) S. 726.

⁶⁷¹ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 178.

⁶⁷² Für Produktionshallen z. B. IAS 16; für Renditeimmobilien IAS 40.

⁶⁷³ Vgl. IFRS 5.14.

⁶⁷⁴ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 179.

⁶⁷⁵ Vgl. IAS 16.55.

⁶⁷⁶ Vgl. IFRS 5 Appendix A.

⁶⁷⁷ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 179.

⁶⁷⁸ Zur Vorgehensweise vgl. die vorhergehende Abschnitte. Nachzuweisen ist vor allem, die hinreichende Sicherheit der Veräußerung.

⁶⁷⁹ Namentlich kommen dafür vor allem IAS 16 und 40 in Betracht.

discontinued operation ist. In diesem Fall gelten die Vorschriften des IFRS 5 als *lex specialis* vorrangig vor den bisherigen Standards.⁶⁸⁰

Endet die Stilllegung eines langfristigen Vermögenswertes nicht mit der Veräußerung (*to be abandoned*),⁶⁸¹ so ist es für die Bilanzierung unerheblich, ob der Vermögenswert noch für einige Zeit in Benutzung bleibt oder sofort stillgelegt wird. Die für die bisherige Bilanzierung maßgeblichen Standards bleiben in diesem Fall weiterhin einschlägig.⁶⁸²

2.7 Einzelfragen zum Ansatz von Immobilien nach IFRS

Alle Standards, die für die Immobilienbilanzierung nach IFRS maßgeblich sind, stellen für den Ansatz der Immobilie als Vermögenswert in der Bilanz auf den Übergang des wirtschaftlichen Eigentums auf das bilanzierende Unternehmen ab.⁶⁸³ Aufgrund der formaljuristischen Gegebenheiten beim Erwerb von Immobilien erscheint zum Teil fraglich, ab wann (zumindest) das wirtschaftliche Eigentum auf den Käufer übergeht, ab wann also die Kontrolle über den künftigen Nutzenzufluss vorliegt und damit die Immobilie in der Bilanz anzusetzen ist.

Grundsätzlich ist der Erwerb von Immobilien beurkundungspflichtig, d.h. durch einen notariellen Kaufvertrag ist der Übergang von Nutzen und Lasten bestimmbar.⁶⁸⁴ Diese Formvorschrift ist auch bei Einbringung eines Grundstücks in eine Gesellschaft im Rahmen eines Gesellschaftsvertrages grundsätzlich erforderlich.⁶⁸⁵ Neben der notariellen Beurkundung fordert das deutsche Recht auch die Eintragung in das Grundbuch, um eine Rechtsveränderung herbeizuführen.⁶⁸⁶ Der rechtliche Übergang des Eigentums findet somit erst mit der Eintragung statt.

⁶⁸⁰ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 180.

⁶⁸¹ Vgl. IFRS 5.13.

⁶⁸² Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 181.

⁶⁸³ Vgl. BOHL, W./MANGLIERS, O. (2006b) Rz. 17 zur Auslegung des Begriffs „substance over form“ und die Ähnlichkeit mit dem Begriff des „wirtschaftlichen Eigentums“ in der deutschen Bilanzierungspraxis.

⁶⁸⁴ Vgl. § 311 b Abs. 1 BGB.

⁶⁸⁵ Vgl. JACOB, U. (2004) S. 60.

⁶⁸⁶ Vgl. § 873 Abs. 1 BGB; § 875 Abs. 1 BGB; § 877 BGB und ergänzend MAAß, E. (2004) S. 84.

Für den Ansatzzeitpunkt in der Bilanz ist nach den Grundsätzen der IFRS jedoch der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums entscheidend. Mit Übergang von Nutzen und Lasten ist dieser Übergang vollzogen. Dementsprechend ist der im Kaufvertrag beurkundete Zeitpunkt als Zugangszeitpunkt zu betrachten und nicht der (u. U. zufällige) Eintragungszeitpunkt.⁶⁸⁷

Wird ein Gebäude auf Grund und Boden errichtet, der nicht im rechtlichen Eigentum des Errichtenden steht, so wird das Gebäude ein wesentlicher Bestandteil des Grundstücks und geht damit gem. § 94 Abs. 1 BGB in das Eigentum des Grundstückseigentümers über. Dies bedeutet für den Bauherren, dass er nur dann wirtschaftlicher Eigentümer sein kann, wenn er den Eigentümer des Grundstücks im Regelfall für die gewöhnliche Nutzungsdauer des Gebäudes von der wirtschaftlichen Nutzung ausschließen kann.⁶⁸⁸ Dies liegt nach Auffassung deutscher Richter dann vor, wenn dem formaljuristischen Herausgabeanspruch des zivilrechtlichen Eigentümers im Rahmen des üblichen Geschäftsverlaufs keine nennenswerte Bedeutung zukommt.⁶⁸⁹ Ist die Nutzungsdauer des errichtenden Gebäudes kürzer als die des Nutzungsüberlassungsvertrages bezüglich des Grundstücks, so liegt ohnehin nur ein Scheinbestandteil des Grundstücks i.S.d. § 95 Abs. 1 BGB vor. Damit ist der Erbauer des Gebäudes sowohl wirtschaftlicher als auch rechtlicher Eigentümer.⁶⁹⁰ In diesen Fällen ist eine Bilanzierung nach IAS 16 bzw. IAS 40 beim Erbauer geboten.

Fraglich ist die Bilanzierung von Gebäuden auf fremden Grund und Boden in anderweitigen Fällen, weil z.B. die Nutzungsdauer des Gebäudes die vertragliche Überlassung des Grundstücks übersteigt. In diesen Fällen wird nach den Vorschriften des HGB ein immaterielles Nutzungsrecht einem materiellen Vermögensgegenstand gleich gestellt.⁶⁹¹ Eine solche Gleichstellung ist nach IFRS nicht möglich, da ein entsprechender Bilanzposten nicht vorgesehen ist. Dementsprechend ist die Nutzungsüberlassung des zwar selbst errichteten, jedoch

⁶⁸⁷ Diese Auffassung wird für den deutschen Rechtsraum auch vom BFH getragen; vgl. BFH-Urteil v. 16.12.1981, I R 131/78, BStBl. 1982, S. 320.

⁶⁸⁸ Dies steht auch in Einklang mit der Definition eines *asset*, da der wirtschaftliche Nutzen des *asset* dem Bilanzierenden zufließen muss. Vgl. exempl. IAS 16.7.

⁶⁸⁹ Vgl. HOYOS, M./HUBER, F. (2006) Rz. 451.

⁶⁹⁰ Vgl. NÄGER, L. (1991) S. 134.

⁶⁹¹ Vgl. NÄGER, L. (1991) S. 131.

im fremden Eigentum stehenden Gebäudes nach den Regelungen des IAS 17 zu beurteilen, auch wenn kein expliziter Leasingvertrag vorliegt.⁶⁹²

II Zwischenfazit

1 Ansatz und Abgrenzung von Immobilien im Lichte der Entscheidungsrelevanz

Der Ansatz von Immobilien in der Bilanz nach IFRS ist zwar in verschiedenen Standards geregelt, jedoch steht dieser weitestgehend in Einklang mit der Definition von *assets* des *framework*. Immer noch spielt das sog. *accrual principle* beim Ansatz von Vermögenswerten nach IFRS eine wesentliche Rolle.⁶⁹³ Zusammen mit dem *going concern principle* bildet dieses Prinzip die *underlying assumptions* der Rechnungslegung nach IFRS.⁶⁹⁴

Durch die Aktivierung von Vermögenswerten werden Ausgaben im Zusammenhang mit der Beschaffung in künftige Berichtsperioden verlagert. Diese Ausgaben werden entsprechend dem aus dem *accrual principle* abgeleiteten *matching principle*⁶⁹⁵ erst dann als Aufwand erfasst, wenn entsprechende Erträge zuzuordnen sind.⁶⁹⁶ Diese Sichtweise resultiert aus einer dynamischen Bilzauffassung, welche die periodengerechte Erfolgsermittlung in den Vordergrund stellt.⁶⁹⁷

Standardübergreifend und im Einklang mit dem *framework* wird gefordert, dass für das Vorliegen eines *asset* künftiges Nutzenpotenzial⁶⁹⁸ vorliegen muss, die Verfügungsmacht dem bilanzierendem Unternehmen (sog. Control-Kriterium) zusteht und dass ein vergangenes Ereignis ursächlich für das Entstehen des

⁶⁹² Vgl. Abschnitt DI2.2.1.

⁶⁹³ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 77.

⁶⁹⁴ Vgl. F. 22 und F. 23.

⁶⁹⁵ Vgl. GRAU, A. (2002) S. 53; PILHOFER, J. (2002) S. 138.

⁶⁹⁶ Vgl. F. 22; IAS 1.25; PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 107; MOXTER, A. (1988) S. 449.

⁶⁹⁷ Vgl. Abschnitt BII2.1.

⁶⁹⁸ Diese Einschränkung beim Ansatz entspricht einer statischen Komponente im ansonsten durch die dynamische Bilanztheorie geprägten Ansatzkonstrukt. Vgl. STREIM, H. (2000) S. 117.

Vermögenswertes war (sog. Vergangenheitskriterium).⁶⁹⁹ Daraus folgt, dass keine Abgrenzungsposten, sondern nur Nutzenpotenzial bergende Vermögenswerte auf der Aktivseite der Bilanz zu berücksichtigen sind. Dies ist Ausdruck der statischen Sichtweise der Bilanztheorie, die die Messung des Gewinns durch Vermögensvergleich propagiert.⁷⁰⁰ Insofern liegt bei der Ansatzkonzeption eine symbiotische Form von statischer und dynamischer Bilanztheorie vor.⁷⁰¹ Dies wird auch durch die Vorschriften zur Bilanzierung von Fertigungsaufträgen betont. Der Zusammenhang mit der Dynamik wird bei den Erläuterungen zur Folgebewertung noch deutlicher.⁷⁰²

Trotz der nutzenspezifischen Gliederung werden Immobilien nicht nach dem hergeleiteten Schema in der Bilanz ausgewiesen.⁷⁰³ Vielmehr findet gerade bei im Bau befindlichen Immobilien eine Zusammenfassung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung statt.⁷⁰⁴ Zu begrüßen ist allerdings die vorgeschriebene separate Darstellung von Immobilien im Anwendungsbereich des IFRS 5,⁷⁰⁵ da der API damit in die Lage versetzt wird, abzuschätzen, welche Vermögenswerte künftig nicht mehr zur unternehmerischen Disposition stehen.

Aus Sicht der Entscheidungsrelevanz wären Verbesserungen hinsichtlich der Darstellung und Differenzierung geboten, um den API bei seinen Entscheidungen zu unterstützen. Die in Abschnitt CIII3 hergeleitete Typisierung könnte dabei als Anhaltspunkt für das IASB dienen.

2 Ansatz und Abgrenzung von Immobilien im Lichte der Objektivierung

Die Ansatzvoraussetzungen der IFRS sind vom Bemühen nach Objektivierung geprägt. Zwar wird im Regelwerk der IFRS explizit keine Separierbarkeit als

⁶⁹⁹ Vgl. Abschnitt DI1.1; PREISSLER, G. (2004) S. 194.

⁷⁰⁰ Vgl. Abschnitt BII2.2.

⁷⁰¹ Zu sich ergebenden Widersprüchen vgl. KÜTING, K. (2006) S. 1444.

⁷⁰² Vgl. Abschnitt DIII2.1.4.

⁷⁰³ Vgl. IAS 1.68.

⁷⁰⁴ So sind *investment properties* in der Herstellungsphase nach den Vorschriften zu IAS 16 zu bilanzieren. Entsprechend könnte der Ausweis auch unter dem Posten „*property, plant and equipment*“ erfolgen.

⁷⁰⁵ Vgl. IAS 1.68A.

Ansatzvoraussetzung gefordert⁷⁰⁶ jedoch wird auch keine Gesamtbewertung des Vermögens durchgeführt, sondern auf einzelne Objekte abgestellt.⁷⁰⁷ Diese Einzelerfassung hat zum Ziel, die Zahlungen zwischen dem bilanzierenden Unternehmen und der Umwelt zu objektivieren, indem auf Einzelobjekte zurückgegriffen wird.⁷⁰⁸

Allerdings bestehen bei der Konkretisierung der Ansatzprinzipien nach IFRS erhebliche Schwierigkeiten, die dazu führen, dass der praktische Nutzen der Vermögenswertdefinition häufig in Zweifel gezogen wird.⁷⁰⁹ Aufgrund der mangelnden Konkretisierung des *asset* Begriffs sind ergänzende Regelungen unabdingbar. Diese Konkretisierungen, die in den vorangegangenen Abschnitten vorgestellt wurden, lassen allerdings ebenso Fragen unbeantwortet wie die Regelungen des *framework*. Damit wird das Bemühen um Objektivierung konterkariert, da bei der Klassifikation erhebliche Ermessensspielräume bestehen, die die Vergleichbarkeit der Abschlüsse schmälern und damit sowohl Objektivierung als auch Entscheidungsrelevanz abträglich sind.

Das Control-Kriterium, das auf die rechtliche oder faktische Kontrolle des Unternehmens über den künftigen Nutzenzufluss abstellt, ist ein weiterer Ausdruck des Wunsches nach Objektivierung.⁷¹⁰ Aufgrund des Prinzips der wirtschaftlichen Betrachtungsweise (*substance over form*)⁷¹¹ ist allerdings eine eindeutige Einschätzung der Zurechenbarkeit bestimmter Vermögenswerte nicht immer gegeben. Würde allerdings nur das rechtliche Eigentum als Zurechenbarkeitskriterium zugelassen, verringerte sich die Entscheidungsrelevanz der präsentierten Daten, da aufgrund der Objektivierung Informationen über künftige Nutzenpotenziale verloren gingen. Damit einher geht, dass das Control-Kriterium

⁷⁰⁶ Vgl. PREISLER, G. (2004) S. 199.

⁷⁰⁷ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 113. Einen Hinweis auf die notwendige Einzelbetrachtung geben die weiteren Ansatzkriterien, wonach die AHK oder ein anderer Wertmaßstab verlässlich bestimmbar sein müssen. Dabei wird deutlich auf einzelne, separierbare *assets* abgestellt.

⁷⁰⁸ Vgl. MOXTER, A. (2003) S. 23; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 113.

⁷⁰⁹ Vgl. m. w. N. PREISLER, G. (2004) S. 199.

⁷¹⁰ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 116.

⁷¹¹ Vgl. HALLER, A. (1994) S. 290.

letztendlich kein Definitionsbestandteil der Vermögenswerteigenschaft ist, sondern vielmehr ein Zurechenbarkeitskriterium.⁷¹²

Auch das Vergangenheitskriterium dient der Objektivierung der Abschlussinformationen. Durch die Notwendigkeit des Vorliegens eines vergangenen Ereignisses soll vermieden werden, dass bloße Erwartungen aufgrund von Plänen in der Bilanz angesetzt werden können. Allerdings ergeben sich auch hier objektivierungsbedingte Verzerrungen bei der Darstellung. Absichten bzw. Pläne können bereits einen hohen Grad an Konkretisierung vorweisen und finden trotzdem keinen Ansatz in der Bilanz. Im Rahmen einer Unternehmensbewertung würden diese Faktoren jedoch berücksichtigt, auch wenn sie lediglich durch eine interne Dokumentation nachgewiesen werden können und der Ansatz in der externen Berichterstattung verwehrt bleibt.⁷¹³ Eine entscheidungsrelevante Vermögensmessung findet damit in diesem Bereich der externen Berichterstattung nach IFRS nicht statt.⁷¹⁴

Der Begriff der Wahrscheinlichkeit in Zusammenhang mit dem künftigen Mittenzufluss wird in keinem der erwähnten Standards hinreichend erläutert.⁷¹⁵ Damit eröffnen sich Ermessensspielräume bei der Bilanzierung bereits im Ansatz.⁷¹⁶ Allerdings stellt aus Sicht der Entscheidungsrelevanz die Wahrscheinlichkeit des künftigen Nutzenzuflusses im Rahmen der Entscheidung über den Ansatz einen entscheidenden Faktor dar. Dementsprechend kommt der Einschätzung des Bilanzierenden und seiner Glaubwürdigkeit in diesem Punkt besondere Wichtigkeit zu.⁷¹⁷ Im Rahmen der Bilanzierung von Immobilien fällt diese Einschätzung leichter als z.B. bei der Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte. Allerdings ergeben sich bei der Einschätzung über den künftigen Nutzenzufluss gerade bei einem Auseinanderfallen von wirtschaftlichem und juristischem Ei-

⁷¹² Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 104.

⁷¹³ Vgl. KUHNER, C. (1994) S. 166.

⁷¹⁴ Vgl. WAGNER, F. (2002) Sp. 104.

⁷¹⁵ Vgl. PREISLER, G. (2004) S. 198.

⁷¹⁶ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 117.

⁷¹⁷ Vgl. HEPERS, L. (2005) S. 124.

gentum Schwierigkeiten bei der Beurteilung. Die Regelungen der IFRS geben in diesen Fällen auch keine trennscharfen Kriterien zur Einschätzung vor.⁷¹⁸

3 Ansatz und Abgrenzung im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass aufgrund der Prinzipien der Ansatzentscheidung die Objektivierung von Abschlussinformationen und damit die Glaubwürdigkeit im Vordergrund zu stehen scheint. Allerdings wird aufgrund fehlender quantitativer Vorgaben bilanzpolitischen Spielräumen die Tür geöffnet. Dies kann durchaus zu Gunsten des Primats der Entscheidungsnützlichkeit genutzt werden, jedoch auch, um unerwünschte Effekte zu verschleiern.⁷¹⁹ Angesichts der Vorschriften zur Bewertung, die im Folgenden dargestellt werden, wäre eine strengere Ausrichtung der Ansatzvorschriften an der Objektivierbarkeit wünschenswert, um der Verlässlichkeit der Daten Vorschub zu leisten. Durch die Bewertungsvorschriften, die aufgrund der Orientierung an Zeitwerten notwendigerweise subjektive Schätzungen bedingen, werden wie nachfolgend gezeigt wird, weitere Ermessensspielräume geschaffen. Eine verstärkte Objektivierung bei der Abgrenzung von Immobilien wäre deshalb zu begrüßen, etwa durch die Schaffung konkreterer Vorgaben bezüglich der Begriffe der Wesentlichkeit und der Wahrscheinlichkeit.

III Bewertungsmodelle für Immobilien im Abschluss nach IFRS

Nunmehr wird die Unterstützung der Entscheidungsnützlichkeit durch die Immobilienbewertung nach den gegenwärtigen Regelungen der IFRS untersucht. Dazu werden zunächst die Wertmaßstäbe sowie deren Anwendungsbereiche im Rahmen der Immobilienbilanzierung dargestellt.

Grundsätzlich ist bei der Bewertung im Abschluss nach IFRS nach Zugangs- und Folgebewertung zu differenzieren.⁷²⁰ Zentraler Wertmaßstab der Zugangs-

⁷¹⁸ Vgl. z. B. die Regelungen zur Bilanzierung von Leasingverträgen (Abschnitt DI2.2); vgl. auch PREISLER, G. (2004) S. 198.

⁷¹⁹ Hier sei erneut auf die Manipulations- und Signalingthese hingewiesen. Vgl. Abschnitt BII1.1.3

⁷²⁰ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 239.

bewertung sind im Falle der Immobilienbilanzierung die Anschaffungs- oder Herstellungskosten (AHK).⁷²¹ Stehen im Einzelfall keine originären AHK zur Verfügung, wie etwa im Falle von Leasingverträgen oder Tauschgeschäften, so wird die Bestimmung des Zugangswertes in einzelnen Standards explizit geregelt. Im Rahmen der Folgebewertung sind in der Konzeption der IFRS verschiedene Wertmaßstäbe vorgesehen. Traditionell sind die fortgeführten AHK Wertmaßstab für die Folgebewertung von materiellen Vermögenswerten wie Immobilien. Im Zuge der Fortentwicklung der IFRS wurde auch der *fair value* als beizulegender Zeitwert zum Wertmaßstab für materielle Vermögenswerte erhoben. In den folgenden Abschnitten werden die Wertmaßstäbe der IFRS auf Basis des *framework* und der einzelnen Standards erläutert und vor dem Hintergrund ihrer Rolle im Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung untersucht.

1 Zugangsbewertung

1.1 Die Anschaffungskosten

Die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten umfassen dem *framework* gemäß die in Zahlungsmitteln bzw. Zahlungsmitteläquivalenten erbrachten Gegenleistungen, die für den Zugang des *asset* erbracht wurden. Wurde die Gegenleistung anders erbracht, so ist der beizulegende Zeitwert der Gegenleistung Wertmaßstab für die historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten.⁷²² Grundsätzlich, wenn auch nicht explizit in den IFRS erwähnt, erfolgt die Zugangsbewertung ergebnisneutral, d.h. eine Ergebniswirkung wird im Zugangszeitpunkt i.d.R. nicht erfasst.⁷²³

Die Definition der Anschaffungskosten ist in verschiedenen Standards geregelt. Für den Bereich der Immobilienbilanzierung sind dies IAS 2, IAS 16, IAS 40

⁷²¹ Die Terminologie der IFRS unterscheidet dabei in der englischen Originalfassung nicht zwischen Anschaffungs- und Herstellungskosten sondern verwendet den Begriff „cost“ als Gesamtdefinition. Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 297; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 11; TANSKI, J.S. (2005) S. 11.

⁷²² Vgl. F. 100(a). Neben diesem, im *framework* als historische Anschaffungs- oder Herstellungskosten (*historical cost*) bezeichneten Wertmaßstab werden weitere Wertmaßstäbe definiert, die jedoch nur bedingt in den einzelnen Standards verwandt werden: Der Tageswert (*current cost*), der Veräußerungswert (*realisable value*) und der Barwert (*present value*).

⁷²³ Vgl. BALLWIESER, W. (2006) S. 91.

sowie der Standard für Leasingsachverhalte IAS 17. Wie im Folgenden deutlich wird, unterscheiden sich die Definitionen hinsichtlich ihrer Konzeption mit Ausnahme des Leasings nicht. Die Anschaffungskosten werden deshalb im Folgenden nicht weiter nach einzelnen Standards untergliedert. Auf Besonderheiten einzelner Regelungen wird explizit verwiesen.

IAS 16.6 definiert die Anschaffungs- oder Herstellungskosten als Betrag an Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten, der zu entrichten ist, um den Vermögenswert zu erwerben oder herzustellen. Dieser tautologischen Definition wird noch hinzugefügt, dass anstelle eines entrichteten Betrages der *fair value* der nicht monetären Gegenleistung, die zum Erwerb oder zur Herstellung geleistet werden musste, zur Bewertung herangezogen werden kann.⁷²⁴ Die zulässige bzw. gebotene Aktivierung von Kosten in Zusammenhang mit der Anschaffung bzw. Herstellung eines Vermögenswertes und die damit einhergehende erfolgsneutrale Abbildung des Bilanzzugangs ermöglicht eine Periodisierung des mit der Anschaffung bzw. Herstellung verbundenen Aufwands.⁷²⁵

Die Anschaffungskosten umfassen die Elemente Anschaffungspreis,⁷²⁶ Anschaffungsnebenkosten⁷²⁷ und Anschaffungspreisminderungen.⁷²⁸ Die Summe aus diesen Bestandteilen ergeben die ursprünglichen Anschaffungskosten, die, berichtigt um sonstige Anschaffungskostenbestandteile und evtl. auftretende nachträgliche Anschaffungskosten,⁷²⁹ zu den eigentlichen Anschaffungskosten führen.⁷³⁰

Besonderheiten ergeben sich bei der Definition von Anschaffungskosten nach IAS 40. AK in diesem Kontext umfassen auch den Anschaffungspreis sowie die Transaktionskosten, soweit diese direkt zurechenbar sind.⁷³¹ Insofern entsprechen diese Bestandteile dem AK-Begriff des IAS 16.⁷³² Keine explizite Erwäh-

⁷²⁴ Vgl. IAS 16.6.

⁷²⁵ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 244.

⁷²⁶ Vgl. IAS 2.11; IAS 16.16; IAS 40.21.

⁷²⁷ Vgl. IAS 2.10 i.V.m. IAS 2.15; IAS 16.16; IAS 40.21.

⁷²⁸ Vgl. IAS 2.11; IAS 16.15 i.V.m. IAS 16.28.

⁷²⁹ Vgl. IAS 16.12ff.

⁷³⁰ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 11.

⁷³¹ Vgl. IAS 40.20.

⁷³² Vgl. JUNG, H. (2006) Rz. 24.

nung in IAS 40 hingegen finden etwaige Anschaffungspreisminderungen.⁷³³ Würden Anschaffungspreisminderungen jedoch nicht berücksichtigt, verstieße dies gegen die ansonsten weitgehend ergebnisneutrale Behandlung von Beschaffungsvorgängen und dem Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise.⁷³⁴ Insofern ist hier von einer Regelungslücke auszugehen, die im Rahmen der Auslegung nach IAS 8.11 durch Vergleich mit entsprechenden Regelungen zu schließen ist.⁷³⁵ Dadurch ist auf die Regelungen des IAS 16 zurückzugreifen.⁷³⁶ Auch die Aktivierung nachträglicher Anschaffungskosten ist nach IAS 40 vorgesehen, sofern die Voraussetzungen erfüllt sind.⁷³⁷ Aufgrund der geringen Unterscheidbarkeit von nachträglichen Anschaffungskosten und nachträglichen Herstellungskosten im Kontext der IFRS werden diese im Rahmen der Herstellungskostenerläuterungen gemeinsam dargestellt.

Die einzelnen Elemente der AK werden im Folgenden konkretisiert.

1.1.1 Anschaffungspreis

Der Anschaffungspreis einer Immobilie ergibt sich in der Regel aus dem Rechnungsbetrag und ermittelt sich aus den hingegebenen Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten.⁷³⁸ Lautet der Rechnungsbetrag auf fremde Währung, so bestimmt sich die Umrechnung nach den Vorschriften von IAS 21.20ff.⁷³⁹

Gerade beim Erwerb von Immobilien ist häufig ein Gesamtkaufpreis für Grundstück und Gebäude vereinbart, der jedoch auf die Bestandteile aufzuteilen ist, da gem. IAS 16.58 Grundstücke und Gebäude getrennt zu bilanzieren sind. Da in den einschlägigen IFRS keine Regelung zur Aufteilung eines Gesamtkaufpreises enthalten ist, orientiert sich die h. M. an der Vorgehensweise, die sich

⁷³³ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 165; RANKER, D. (2006) S. 262.

⁷³⁴ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 262; ZÜLCH, H. (2003) S. 165.

⁷³⁵ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 262.

⁷³⁶ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 165.

⁷³⁷ Vgl. IAS 40.18 und IAS 40.21. Eine Unterscheidung von nachträglichen Anschaffungskosten und nachträglichen Herstellungskosten unterbleibt in diesem Zusammenhang aufgrund des unbestimmten Begriffs „cost“, den die IFRS wählen. Vor dem Hintergrund der deutschen Rechnungslegungstradition erscheint diese undifferenzierte Übernahme allerdings problematisch, wie im Laufe dieser Arbeit noch gezeigt wird.

⁷³⁸ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 244; SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 24.

⁷³⁹ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 24; TANSKI, J.S. (2005) S. 18f.

auch in der Rechnungslegung nach HGB durchgesetzt hat.⁷⁴⁰ Hierbei erfolgt die Aufteilung nach der Relation der *fair values* der im Gesamtkaufvertrag enthaltenen Objekte. Unterstützt wird diese Vorgehensweise durch die Regelungen des IFRS 3, die eine Aufteilung eines Unternehmenskaufpreises auf die einzelnen Vermögenswerte und Schulden auf Grundlage der relativen beizulegenden Zeitwerte vorschreibt.⁷⁴¹

Wird die Immobilie erworben und der Kaufpreis nicht innerhalb der üblichen Zahlungsfristen entrichtet, so gilt die Vermutung, dass im Kaufpreis ein Zinsanteil enthalten ist. Die Differenz zwischen dem Barwert und der tatsächlich zu leistenden Zahlung wird über den Zeitraum bis zum Zahlungsziel als Zinsaufwand erfasst und ist dementsprechend nicht in die AK einzubeziehen.⁷⁴² Anwendung findet dieses Vorgehen, wenn das Zahlungsziel länger als ein Jahr beträgt.⁷⁴³ Aufgrund der Vorschriften des IAS 23 besteht allerdings ein Wahlrecht, dass die Einbeziehung von Fremdkapitalzinsen unter bestimmten Voraussetzungen ermöglicht.⁷⁴⁴ Dies wird im Rahmen der Ausführungen über die Herstellungskosten näher erläutert.

1.1.2 Anschaffungsnebenkosten

Die Anschaffungsnebenkosten umfassen diejenigen direkt zurechenbaren Kosten, die im Zusammenhang mit der Beschaffung der Immobilie entstehen.⁷⁴⁵ Aufgrund der undifferenzierten Behandlung von Anschaffungs- und Herstellungskosten innerhalb der IFRS entstand die Frage, inwieweit Gemeinkosten, also nicht direkt zurechenbare Kosten, in die Anschaffungsnebenkosten mit einbezogen werden können bzw. müssen.⁷⁴⁶ Im Rahmen der Anschaffungsnebenkosten muss dazu festgestellt werden, dass eine Einbeziehung von Gemeinkosten nicht in Frage kommt. Die Ausführungen in IAS 2.15 beschränken sich zum einen explizit auf Vermögenswerte des Vorratsvermögens und die

⁷⁴⁰ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 27; ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 19.

⁷⁴¹ Vgl. IFRS 3.4. Durch die Regelungslücke in IAS 16 kann IFRS 3 zur Schließung der Regelungslücke herangezogen werden. Vgl. IAS 8.11. Vgl. auch BALLWIESER, W. (2005) Rz. 19a.

⁷⁴² Vgl. IAS 16.23; IAS 40.24.

⁷⁴³ Vgl. GRAUMANN, M. (2004b) S. 710. A. A. TANSKI, J.S. (2005) S.19.

⁷⁴⁴ Vgl. BALLWIESER, W. (2005) Rz. 16.

⁷⁴⁵ Vgl. IAS 2.11; IAS 16.16(b); IAS 40.21.

⁷⁴⁶ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 13.

Ausführungen von IAS 16.16, IAS 16.19(d) und IAS 40.21 stehen diesen bezüglich der Einbeziehung von Gemeinkosten diametral entgegen. Zum anderen wird durch die Formulierungen „*it may be appropriate to include non-production overheads or the cost of designing products for specific customers in the cost of inventories*“⁷⁴⁷ deutlich, dass sich die beschriebene Vorgehensweise auf Herstellungs- und nicht auf Anschaffungsvorgänge bezieht. Eine Einbeziehung von Gemeinkosten bei Anschaffungsvorgängen kommt dementsprechend nicht in Betracht.⁷⁴⁸

Der Zeitraum, in dem Anschaffungsnebenkosten anfallen, wird durch die Versetzung in den betriebsbereiten Zustand begrenzt.⁷⁴⁹ Damit wird ein Anschaffungszeitraum⁷⁵⁰ geschaffen, dessen Beginn aus den Vorschriften der IFRS jedoch nicht explizit hervorgeht. Aufgrund der in IAS 16 genannten Kostenbestandteile ist jedoch der Abschluss des Kaufvertrages der Beginn des Anschaffungszeitraumes bzw. die konkrete Festlegung auf den Erwerb eines bestimmten Vermögenswertes und eine grundsätzliche Einigung mit dem Verkäufer, d. h. Kosten der Entscheidungsfindung im Vorfeld des Erwerbs sind nicht als Bestandteile der Anschaffungsnebenkosten zu interpretieren.⁷⁵¹

Das Ende des Anschaffungszeitraumes ist durch die Zielsetzung des Managements determiniert, dass letztendlich entscheidet, wann der betriebsbereite Zustand des Vermögenswertes hergestellt wurde. Eine entsprechende Dokumentation der beabsichtigten Nutzung und der dafür notwendigen Maßnahmen erleichtert die Verifizierbarkeit der Absichten des Managements im Rahmen einer externen Prüfung.⁷⁵² Auch dies ist wiederum ein Ausfluss des *management approach*.

IAS 16.17 enthält eine nicht abschließende Aufzählung von Kosten, die direkt zurechenbar sind und damit verpflichtender Bestandteil der Anschaffungskosten

⁷⁴⁷ Vgl. IAS 2.15.

⁷⁴⁸ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 13. Eine Argumentation unter dem Gesichtspunkt der Wesentlichkeit der einzubeziehenden Kosten erscheint indes nicht zielführend, da die im framework angeführte Wesentlichkeit sich eher auf den Prozess des *standardsetting* bezieht als auf die Interpretation von einzelnen Regelungen.

⁷⁴⁹ Vgl. IAS 16.20; SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 31; RANKER, D. (2006) S. 247.

⁷⁵⁰ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 12ff.

⁷⁵¹ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 24.

⁷⁵² Vgl. auch RANKER, D. (2006) S. 247; TANSKI, J.S. (2005) S. 13.

sind. Dies sind Kosten für Leistungen an Arbeitnehmer, die direkt durch den Bau oder den Erwerb einer Sachanlage verursacht werden, Standortvorbereitungskosten, Kosten der erstmaligen Lieferung oder Verbringung, Installations-, Einbau-, Montage- und Testkosten sowie Honorare.⁷⁵³ Auch eine Negativabgrenzung erfolgt beispielhaft. So sind Kosten für die Eröffnung einer neuen Betriebsstätte, Einführung eines neuen Produkts und die Kosten der Geschäftsführung sowie Verwaltungs- und Gemeinkosten nicht in die Anschaffungsnebenkosten einzubeziehen.⁷⁵⁴ Wie diese Kosten von anderen abzugrenzen sind, bleibt trotz der in diesem Bereich vorherrschenden Kasuistik im Verantwortungsbereich der Bilanzersteller.

Beim Erwerb von Immobilien sind regelmäßig die Grunderwerbssteuer, Notar- und Grundbuchkosten sowie ggf. Provisionen zu leisten, die Anschaffungsnebenkosten i.S.d. IFRS darstellen.⁷⁵⁵ Kosten, die nach Herstellung der Betriebsbereitschaft entstehen, sind nicht mehr Bestandteil der Anschaffungsnebenkosten, können aber u. U. nachträgliche AHK begründen.⁷⁵⁶

Abbruch- und Wiederherstellungskosten stellen einen weiteren, in IAS 16.16 genannten Anschaffungskostenostenbestandteil dar. Eine Einbeziehung dieser Kosten wird auch für den Anwendungsbereich des IAS 40 gefordert.⁷⁵⁷ IAS 16.16(c) definiert Abbruch- und Wiederherstellungskosten als erstmalig geschätzte Kosten für den Abbruch und das Abräumen des Vermögenswertes und die Wiederherstellung des jeweiligen Standortes. Des Weiteren ist der Wert einer Verpflichtung, die ein Unternehmen bei Erwerb des Vermögenswertes oder als Folge eingeht, wenn während einer Periode der Vermögenswert nicht zur Herstellung von Vorräten verwendet wird, Bestandteil dieser Kosten.⁷⁵⁸

Die Aktivierung der Abbruch- und Wiederherstellungskosten soll die Erfolgsneutralität von Beschaffungsvorgängen sicherstellen. Werden solche Verpflich-

⁷⁵³ Vgl. IAS 16.16.

⁷⁵⁴ Vgl. IAS 16.19. Diese Kosten entsprechen weitgehend den Aufwendungen für Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes i.S.d. § 269 HGB. Vgl. auch HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 23.

⁷⁵⁵ Vgl. KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 51.

⁷⁵⁶ Vgl. IAS 16.20; TANSKI, J. S. (2005) S. 13.

⁷⁵⁷ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 165; ENGEL- CIRIC, D. (2006) Rz. 52; RANKER, D. (2006) S. 263.

⁷⁵⁸ Vgl. IAS 16.16(c).

tungen mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit eingegangen, so ist eine Rückstellung nach IAS 37 zu passivieren.⁷⁵⁹ Bei der Bewertung der zu erfassenden Abbruch- und Wiederherstellungskosten kann es zu einem Abweichen von der zu erfassenden Rückstellung kommen. IAS 16.16(c) geht von einer Einzelbewertung („des Gegenstandes“) aus, während in der zu passivierenden Rückstellung weitere mit Abräumung oder Wiederherstellung des Standortes verbundene Kosten Berücksichtigung finden.⁷⁶⁰

Die Kosten sind sowohl für die Rückstellung als auch für die Aktivierung im Rahmen der Anschaffungsnebenkosten mit dem Barwert anzusetzen. Dies geht zwar nicht unmittelbar aus dem Wortlaut der Vorschriften des IAS 16 hervor, wird jedoch richtigerweise aufgrund der wirtschaftlichen Betrachtungsweise nach h.M. als verpflichtend angesehen.⁷⁶¹ Durch die aufgrund der gleichzeitigen Aktivierung und Passivierung stattfindende Bilanzverlängerung wird die gesamte künftige Verpflichtung des Unternehmens bereits bei der Anschaffung ausgewiesen und damit der Einblick in die Vermögenslage verbessert.⁷⁶²

1.1.3 Anschaffungskostenminderungen und Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Anschaffungspreis und die Anschaffungsnebenkosten sind um Anschaffungskostenminderungen zu bereinigen, um die ursprünglichen Anschaffungskosten zu erhalten.⁷⁶³ Zu den Anschaffungskostenminderungen zählen unabhängig vom Zeitpunkt des Auftretens alle direkten oder indirekten Minderungen des Kaufpreises.⁷⁶⁴

⁷⁵⁹ Vgl. IAS 37.14. Aufgrund der Verknüpfung der Abbruch- und Wiederherstellungskostenaktivierung mit der Bildung einer Rückstellung werden auch die Ansatzvoraussetzungen für die Aktivierung konkretisiert. IAS 16 enthält keinen Hinweis darauf, wie wahrscheinlich der Nutzenabfluss sein muss, um eine Bilanzierung dem Grunde nach auszulösen. Damit aber die Erfolgsneutralität der Erfassung gewährleistet ist, sind die gleichen Anforderungen zu stellen, wie an eine Passivierung einer Verbindlichkeit. IAS 37.23 fordert dazu eine Wahrscheinlichkeit von mind. 50 Prozent („*more likely than not*“). Vgl. auch RANKER, D. (2006) S. 249.

⁷⁶⁰ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 250.

⁷⁶¹ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 25; RANKER, D. (2006) S. 249; SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 53.

⁷⁶² Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 165f.

⁷⁶³ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 11.

⁷⁶⁴ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 20.

IAS 16.16(a) nennt explizit Rabatte, Boni und Skonti als Anschaffungskosteminderungen.⁷⁶⁵ Neben den genannten Minderungen kommen auch Zuwendungen der öffentlichen Hand als indirekte Anschaffungspreisminderungen in Frage.⁷⁶⁶ Zu beachten ist allerdings, dass die in IAS 16.6 genannten Minderungen verpflichtend abzuziehen sind, während IAS 16.28 ein Wahlrecht eröffnet.⁷⁶⁷

Die Behandlung von Zuwendungen der öffentlichen Hand ist in IAS 20 geregelt.⁷⁶⁸ Dabei nennt IAS 20.7 Voraussetzungen zur Erfassung von Zuwendungen.⁷⁶⁹ Diese beziehen sich auf die Wahrscheinlichkeit des dauerhaften Verbleibs der Zuwendung im Unternehmen und auf die Sicherheit der Erfüllung der Bedingungen für die Gewährung als auch die Sicherheit der tatsächlichen Gewährung.⁷⁷⁰ IAS 20 unterscheidet verschiedene Arten von Zuwendungen,⁷⁷¹ wobei im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Sachanlagen nur auf Vermögenswerte bezogene Zuwendungen Regelungen getroffen werden.⁷⁷²

Diese Zuwendungen sind planmäßig über die Perioden als Ertrag zu erfassen, um sie mit entsprechenden Aufwendungen zu verrechnen.⁷⁷³ Nach IAS 20.24 sind dazu zwei Methoden alternativ zulässig: Die Bildung eines passivierten Abgrenzungspostens und die Absetzung vom Buchwert.⁷⁷⁴ Die beiden Alternativen werden durch das IASB als gleichwertig angesehen.⁷⁷⁵ Während bei der ersten Methode eine Auflösung des Passivpostens über den Zeitablauf erfolgt,

⁷⁶⁵ Die englische Version führt dagegen nur *trade discounts* und *rebates* auf. Die Aufzählung ist aber nicht als abschließend zu verstehen, insofern liegt nur eine Ergänzung in der deutschen Übersetzung vor. Ebenso TANSKI, J.S. (2005) S. 20.

⁷⁶⁶ Vgl. IAS 16.28.

⁷⁶⁷ Dies liegt daran, dass Zuwendungen der öffentlichen Hand als Finanzierungsform aufgefasst werden, die eigentlich keinen Einfluss auf die Anschaffungskosten hat. Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 58.

⁷⁶⁸ Zur Definition des Begriffs „öffentliche Hand“ vgl. IAS 20.3.

⁷⁶⁹ Vgl. KÜTING, K.K.C. (2006) S. 569f.

⁷⁷⁰ Vgl. IAS 20.7. Eine Quantifizierung der Sicherheit im Sinne einer Wahrscheinlichkeit findet erneut nicht statt. Im Schrifttum herrscht jedoch weitgehend Einigkeit darüber, dass an die Sicherheit des Eintritts geringere Kriterien anzulegen sind, als bei der Erfassung von Vermögenswerten oder Eventualforderungen. Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 62ff.; PFITZER, N./WIRTH, M. (2005) Rz. 18f.

⁷⁷¹ Vgl. IAS 20.3.

⁷⁷² Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 59; RANKER, D. (2006) S. 254.

⁷⁷³ Vgl. IAS 20.12. Zu Ausnahmen vgl. IAS 20.20.

⁷⁷⁴ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 50.

⁷⁷⁵ Vgl. IAS 20.25.

mindert die zweite Methode den Abschreibungsaufwand in den Folgeperioden.⁷⁷⁶ Sollten Zuwendungen zu einem späteren Zeitpunkt zurückbezahlt werden müssen, so richtet sich die Verbuchung der Rückzahlung nach dem zuvor ausgeübten Wahlrecht, d.h. es ist entweder der Passivposten aufzulösen oder der Buchwert des Vermögenswertes zu erhöhen.⁷⁷⁷

1.1.4 Anschaffungskosten bei Leasing

Sind Vermögenswerte dem Leasingnehmer zuzuordnen,⁷⁷⁸ so sind diese ebenfalls bei Zugang mit ihren Anschaffungskosten zu bewerten.⁷⁷⁹ Anstelle des Anschaffungspreises tritt in diesen Fällen der nach IAS 17 zu ermittelnde Zugangswert.

Gem. IAS 17.20 entspricht der Zugangswert dem *fair value* des Vermögenswertes oder dem Barwert der Mindestleasingzahlungen,⁷⁸⁰ sofern dieser niedriger ist. Vorschriften, die die Ermittlung des *fair value* konkretisieren, enthält IAS 17 nicht. Dementsprechend ist über IAS 8.11 auf ähnliche Vorschriften zurückzugreifen. Die Modelle zur Ermittlung nach IAS 16 bieten sich in diesem Fall an.⁷⁸¹ Wird ein *investment property* im Rahmen eines Leasingverhältnisses bilanziert, so sind explizit die Vorschriften des IAS 40 zur Ermittlung des *fair value* heranzuziehen.⁷⁸²

1.1.5 Anschaffungskosten bei Tausch

Besonderheiten bei der Ermittlung der Anschaffungskosten ergeben sich, sofern der Vermögenswert durch Tausch mit einem bereits vorhandenen Vermögenswert (außer Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) erworben wurde. Sowohl IAS 16 als auch IAS 40 enthalten entsprechende Regelungen.⁷⁸³

⁷⁷⁶ Vgl. IAS 20.26 und IAS 20.27.

⁷⁷⁷ Vgl. IAS 20.32.

⁷⁷⁸ Vgl. DI2.2.

⁷⁷⁹ Vgl. IAS 16.27 und IAS 40.25.

⁷⁸⁰ Zur Ermittlung des Barwerts der Mindestleasingzahlungen vgl. Abschnitt DI2.2.2.4.

⁷⁸¹ So auch RANKER, D. (2006) S. 265. Die entsprechenden Modelle werden im Rahmen dieser Arbeit in den Abschnitten über Folgebewertung erläutert.

⁷⁸² Vgl. IAS 40.26.

⁷⁸³ Vgl. IAS 16.24ff. und IAS 40.27ff. Vgl. auch HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004c) S. 440.

Nach IFRS ist der durch Tausch erworbene Vermögenswert zum *fair value* des hingegebenen Vermögenswertes zu bewerten,⁷⁸⁴ sofern dieser verlässlich messbar ist und die erfolgte Transaktion wirtschaftliche Substanz aufweist.⁷⁸⁵ Gegebenenfalls ist eine erfolgte Ausgleichszahlung zu addieren, um den Anschaffungspreis des neuen *asset* zu erhalten.

Der Begriff der wirtschaftlichen Substanz wird in IAS 16.25 und IAS 40.28 zumindest in der englischen Fassung identisch konkretisiert.⁷⁸⁶ Demnach hat ein Tauschgeschäft wirtschaftliche Substanz, wenn sich die Zahlungsströme des empfangenen Vermögenswertes hinsichtlich ihres Risikos, ihres zeitlichen Anfalls oder ihres Betrages von denen des hingegebenen unterscheiden. Des Weiteren ist wirtschaftliche Substanz gegeben, wenn sich der Wert des Unternehmensteils ändert, in dem das getauschte *asset* verwendet wird. Davon ist grundsätzlich dann auszugehen, wenn sich die Struktur der Zahlungsströme ändert, so dass i.d.R. das zweite Kriterium immer erfüllt ist, wenn das erste erfüllt ist.⁷⁸⁷

Entscheidendes Kriterium für die Annahme der wirtschaftlichen Substanz der Transaktion ist, dass eine signifikante Differenz zwischen den Barwerten der *cashflows* aus dem hingegebenen und dem empfangenen *asset* besteht.⁷⁸⁸ Auch in diesem Zusammenhang lässt das IASB unklar, bei welchem Grad an Unterschied von einer signifikanten Differenz auszugehen ist.⁷⁸⁹

Kann der *fair value* des hingegebenen *asset* trotz vorliegender wirtschaftlicher Substanz des Tausches nicht verlässlich bestimmt werden,⁷⁹⁰ so ist der erworbene Vermögenswert hilfsweise mit dem eigenen *fair value* zu bewerten.⁷⁹¹ Können weder der *fair value* des hingegebenen noch des empfangenen Ver-

⁷⁸⁴ Vgl. IAS 16.26 und IAS 40.29.

⁷⁸⁵ Vgl. IAS 16.24 und IAS 40.27; HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004c) S. 338.

⁷⁸⁶ Die deutsche Übersetzung unterscheidet sich leicht bei dem Wort „*configuration*“. Vgl. IAS 16.25 und IAS 40.28.

⁷⁸⁷ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 33. Theoretisch wäre eine Übereinstimmung des Wertes des Unternehmensteiles vor und nach einem Tausch auch bei abweichender Struktur der *cashflows* möglich, doch wäre dies ein mathematischer Zufall.

⁷⁸⁸ Vgl. IAS 16.25(c) und IAS 40.28(c). Zur Berechnung vgl. IAS 16 BC22.

⁷⁸⁹ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S.33. Dieser fordert mind. zehn Prozent Differenz für eine vorliegende Signifikanz. Warum diese Grenze gewählt wird, ist nicht ersichtlich.

⁷⁹⁰ Zur verlässlichen Bestimmbarkeit vgl. HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004c) S. 339.

⁷⁹¹ Vgl. IAS 16.26 und IAS 40.28.

mögenswertes bestimmt werden oder ist keine wirtschaftliche Substanz gegeben, so wird der empfangene Vermögenswert mit dem Buchwert des hingegenen *asset* bewertet.⁷⁹²

Die vom IASB gewählte Konzeption zur Abbildung von Tauschgeschäften lässt erhebliche Spielräume. Allerdings ist das IASB der Auffassung, dass durch den Test auf wirtschaftliche Substanz den Abschlussadressaten der wirtschaftliche Vorteil oder Nachteil aus dem Kauf besser vermittelt werden kann, da nur bei einem solchen Vor- oder Nachteil die ergebniswirksame Bewertung zum *fair value* vorgeschrieben ist.⁷⁹³ Dadurch soll eine willkürliche Aufdeckung stiller Reserven vermieden werden.⁷⁹⁴ Die Schaffung der zahlreichen damit verbundenen Spielräume nimmt das IASB scheinbar billigend in Kauf.⁷⁹⁵

1.2 Die Herstellungskosten

Eine explizite Unterscheidung von Anschaffungskosten und Herstellungskosten findet in den IFRS nicht durchgehend statt. IAS 16.22 weist explizit darauf hin, dass die Ermittlung der Herstellungskosten denselben Grundsätzen folgt wie die Ermittlung der Anschaffungskosten. IAS 16.22 verweist auch auf IAS 2 zur Ermittlung der Herstellungskosten, jedoch nur dann, wenn vergleichbare Vermögenswerte auch für den Verkauf im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hergestellt werden. In der Literatur wird überwiegend die Ansicht vertreten, dass sich die Herstellungskosten für Sachanlagen und Vorräte nicht unterscheiden sollten.⁷⁹⁶ Damit treten die Bestandteile der Herstellungskosten nach IAS 2 an die Stelle des Anschaffungspreises bei der Ermittlung der „cost“ eines Vermögenswertes.⁷⁹⁷ Der Herstellungskostenbegriff für Immobilien unterschei-

⁷⁹² Vgl. IAS 16.26 und IAS 40.28.

⁷⁹³ Vgl. IAS 16 BC21.

⁷⁹⁴ Überzeugen kann diese Argumentation nur bedingt, da im Rahmen der Folgebewertung die Aufdeckung von stillen Reserven regelmäßig durch entsprechende Vorschriften ermöglicht wird und nach Ansicht des IASB zu entscheidungsnützlicheren Informationen führen soll.

⁷⁹⁵ Vgl. auch TANSKI, J.S. (2005) S. 36.

⁷⁹⁶ Vgl. BALLWIESER, W. (2005) Rz. 20; SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 23; ZÜLCH, H. (2003) S. 168; GRAUMANN, M. (2004b) S. 711; PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 297; RANKER, D. (2006) S. 255. Der vertretenen Auffassung ist zuzustimmen, da eine Differenzierung der Herstellungskosten für selbst genutzte und für den Verkauf bestimmte Vermögenswerte keine Vorteile bezüglich der Entscheidungsnützlichkeit der Informationen erwarten lässt.

⁷⁹⁷ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 298; ähnlich SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 23; RANKER, D. (2006) S. 255.

det sich dementsprechend nicht in Abhängigkeit von der künftigen Nutzung, da IAS 40 für die Bilanzierung unfertiger *investment property* auf IAS 16 verweist⁷⁹⁸ und IAS 2 auch für eigengenutzte Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 einschlägig ist. Folgende Abbildung zeigt den Zusammenhang von Anschaffungs- und Herstellungskosten auf:

Anschaffungskosten	Herstellungskosten
Anschaffungspreis - Anschaffungspreisminderung	Bestandteile der Herstellungskosten gemäß IAS 2
+ alle direkt zurechenbaren Kosten, die angefallen sind, um den Vermögenswert in den vom Management vorgesehenen Zustand und die Umgebung zu versetzen + Ausgaben für zukünftige Entsorgungs-, Rekultivierungs- oder ähnliche Verpflichtungen +/- Wahlbestandteile aufgrund anderer Standards + nachträgliche Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	
= Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten einer Sachanlage	

Abbildung 5: Bestandteile der AHK nach IFRS⁷⁹⁹

Die Bestandteile der Herstellungskosten sind in IAS 2.12ff. genannt. Sie umfassen die produktionsbezogenen Vollkosten, d.h. es sind neben den Einzelkosten auch Produktionsgemeinkosten mit zu berücksichtigen.⁸⁰⁰ Damit sind in die Herstellungskosten alle Fertigungs- und Materialkosten, alle sonstigen produktionsbezogenen Kosten und Sonderkosten der Fertigung einzubeziehen.⁸⁰¹ In der folgenden Abbildung werden die einzelnen Bestandteile der Herstellungskosten nach Pflicht- und Wahlbestandteilen getrennt aufgeführt.⁸⁰²

⁷⁹⁸ Vgl. IAS 40.22 und Abschnitt D12.3.3.1.

⁷⁹⁹ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 298.

⁸⁰⁰ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 351; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 19.

⁸⁰¹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 168; RIESE, J. (2006a) Rz. 31.

⁸⁰² Trotz des sog. Vollkostenansatzes verbleibt auch nach IFRS ein Wahlrecht zur Einbeziehung von Fremdkapitalkosten. Insofern existieren auch nach IFRS Wertobergrenze und -untergrenze bei der Ermittlung der Herstellungskosten. Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 16.

Kostenkomponenten (nach IAS 2.12 ff. bzw. 16.16 ff.)		
Materialeinzelkosten	+ anteilige Materialgemeinkosten + Fertigungseinzelkosten + anteiliger Werteverzehr von eingesetztem Anlagevermögen + anteilige Entwicklungs-, Konstruktions- und Versuchskosten + Sondereinzelkosten der Fertigung + anteilige Sondergemeinkosten der Fertigung + fertigungsbezogene Verwaltungskosten + fertigungsbezogene Verwaltungsgemeinkosten + fertigungsbezogene Sozialaufwendungen + Entsorgungs- und Entfernungskosten (IAS 16.168(c) i. V. m. IFRIC 1)	Pflicht
= Untergrenze der Herstellungskosten		
+ herstellungsbezogene Fremdkapitalkosten von Vermögenswerten (assets), deren endgültige Betriebs- oder Verkaufsbereitschaft durch verschiedene Maßnahmen über geraume Zeiträume hergestellt werden muss (Ausnahme nach IAS 2.18)		Wahlrecht
= Obergrenze der Herstellungskosten		
● überhöhte Kosten ● Leerkosten infolge von Überkapazitäten ● allgemeine Verwaltungs- und Sozialaufwendungen ● Fremdkapitalkosten (sofern nicht Wahlrecht nach IAS 2.18) ● Vertriebskosten ● Anlauf- und Vorproduktionskosten ● eigene Forschungs-, Entwicklungs- und Versuchskosten ohne unmittelbaren Fertigungsbezug ● Ertrag- und Substanzsteuern außerhalb Fertigungsbereich ● kalkulatorische Kosten		Verbot

Abbildung 6: Bestandteile der HK⁸⁰³

Bei der Ermittlung der Herstellungskosten sind, wie bereits erwähnt, nur die produktionsbezogenen Vollkosten heranzuziehen. IAS 2.16 verdeutlicht dies

⁸⁰³ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz.16.

und führt Kosten an, die ausdrücklich nicht in die Herstellungskosten einbezogen werden dürfen. Darunter fallen überhöhte Kosten für Materialabfälle, Fertigungskosten oder andere Produktionskosten, Lagerkosten und Verwaltungsgemeinkosten, die nicht produktionsbezogen sind sowie Vertriebskosten.⁸⁰⁴ Bei der Ermittlung der Herstellungskosten ist dementsprechend von einer Normalauslastung auszugehen.⁸⁰⁵

In den Bereich der Herstellungskosten und evtl. auch der Anschaffungsnebenkosten fallen ggf. auch Fremdkapitalkosten, die in Zusammenhang mit dem Erwerb der Immobilie stehen. Die Regelungen des IAS 23 zur Einbeziehung von Fremdkapitalkosten gelten dabei sowohl für die Anschaffung als auch für die Herstellung von sog. *qualifying assets*. Ein solcher qualifizierter Vermögenswert liegt vor, wenn ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in einen gebrauchs- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen.⁸⁰⁶ Gerade im Bereich der Immobilienbilanzierung ergibt sich somit ein weites potentielles Anwendungsfeld für diese Regelung, da Immobilien regelmäßig die Definition eines *qualifying asset* erfüllen.

Grundsätzlich sind Fremdkapitalkosten als Aufwand der Periode zu betrachten.⁸⁰⁷ IAS 23.11 eröffnet aber das Wahlrecht, die Fremdkapitalkosten als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren.⁸⁰⁸ IAS 23 gibt dabei Beginn und Ende des Aktivierungszeitraumes vor: Die Aktivierung kann beginnen, wenn Ausgaben für den Vermögenswert und Fremdkapitalkosten anfallen und die erforderlichen Arbeiten begonnen haben, um den Vermögenswert für den beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf herzurichten.⁸⁰⁹ Die Aktivierung ist

⁸⁰⁴ Vgl. IAS 2.16.

⁸⁰⁵ Dies entspricht dem auch in der handelsrechtlichen Rechnungslegung gültigen Kriterium der Angemessenheit. Vgl. WOHLGEMUTH, M./STÄNDER, U. (2003) S. 210. Anzumerken ist, dass nach dem Wortlaut von IAS 2.16 auch eine Angemessenheitsprüfung der Einzelkosten zu erfolgen hat. Im Schrifttum werden allerdings meist nur die Gemeinkosten dem Kriterium der Angemessenheit unterzogen. Vgl. z. B. RIESE, J. (2006a) Rz. 53. Aufgrund der Eindeutigkeit der Vorschrift ist dies abzulehnen.

⁸⁰⁶ Vgl. IAS 23.4.

⁸⁰⁷ Vgl. IAS 23.11.

⁸⁰⁸ Künftig wird kein Wahlrecht mehr gewährt, Fremdkapitalkosten sind zu aktivieren, wenn sie dem Vermögenswert zurechenbar sind. Vgl. IAS 23. 8 (rev. 2007).

⁸⁰⁹ Vgl. IAS 23.20.

zu beenden, sobald die erforderlichen Arbeiten abgeschlossen sind.⁸¹⁰ Explizit führt IAS 23.27 an, dass der Aktivierungszeitraum für bestimmte Teile des Vermögenswertes endet, sobald diese Teile nutzbar sind. Gerade bei Immobilien ist dies bei schrittweiser Bezugsfertigung zu beachten.⁸¹¹ Die Aktivierung von Fremdkapitalkosten erfordert zusätzlich Anhangangaben über den Betrag, der aktiviert wurde sowie über den Finanzierungskostensatz, der bei der Ermittlung zugrunde gelegt wurde.⁸¹² Wurde Fremdkapital speziell für den Erwerb des *asset* aufgenommen, ist der kreditvertraglich vereinbarte Zinssatz heranzuziehen.⁸¹³ Ist dies nicht der Fall, ist der gewogene Durchschnitt der Fremdkapitalkosten zu verwenden, die auf Investitionskredite zurückzuführen sind.⁸¹⁴

1.3 Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten

Kosten, die nach dem eigentlichen Anschaffungs- oder Herstellungsprozess anfallen, sind u. U. als nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. IAS 16.12 stellt klar, das Kosten für die laufende Instandhaltung nicht aktiviert werden, sondern vielmehr als Aufwand der Periode zu erfassen sind. Im Gegensatz zur Vorgängerversion enthält der mittlerweile geltende Standard keine expliziten Regelungen zur Konkretisierung von nachträglichen AHK.⁸¹⁵ Zu klären bleibt, welche Ausgaben als Erhaltungsaufwand anzusehen sind und welche für eine Aktivierung als nachträgliche AHK in Fragen kommen.⁸¹⁶

Nach IAS 16.10 gehören zu den AHK auch Folgekosten, die anfallen, um dem bestehenden *asset* etwas hinzuzufügen, Teile davon zu ersetzen oder es zu warten. Damit ist die Regelung z.T. widersprüchlich zu den Ausführungen des

⁸¹⁰ Vgl. IAS 23.25. Zu Beginn und Ende des Aktivierungszeitraumes vgl. auch SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 45ff.

⁸¹¹ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 47.

⁸¹² Vgl. IAS 23.27.

⁸¹³ Vgl. IAS 23.13.

⁸¹⁴ Vgl. IAS 23.17 und ergänzend IAS 23.18.

⁸¹⁵ Vgl. GRAUMANN, M. (2004b) S. 714. Die Begründung für dieses Vorgehen liefert das IASB: „First, the existing subsequent expenditure recognition principle did not align with the asset recognition principle in the Framework. Second, the Board noted difficulties in practice in making the distinction it required between expenditures that maintain, and those that enhance, an item of property, plant and equipment. Some expenditures seem to do both.“ IAS 16 BC5. Als Lösung wird vorgeschlagen, nachträglich anfallende Kosten vor dem Hintergrund der *asset*-Definition zu betrachten. Vgl. IAS 16 BC6.

⁸¹⁶ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 258.

IAS 16.12, da Ausgaben für laufende Wartung als Aufwand der Periode zu behandeln sind.⁸¹⁷ IAS 16.13 und IAS 16.14 verweisen für die eventuelle Aktivierung von Kosten für ausgetauschte Teile oder größere Wartungsarbeiten auf die allgemeinen Ausführungen des IAS 16.7.⁸¹⁸

Demnach sind Aufwendungen für größere Wartungsarbeiten zu aktivieren und Teile selbständig anzusetzen, wenn dem Unternehmen daraus ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt und die Kosten verlässlich gemessen werden können.⁸¹⁹ Eine trennscharfe Abgrenzung besteht aufgrund der vagen Ausführungen des IASB bei Erhaltungsaufwand und nachträglichen AHK nicht.⁸²⁰

Wird auf den künftigen Nutzen abgestellt, so kommt nur eine Erhöhung des bereits vorhandenen Nutzenpotenzials als Unterscheidungskriterium in Betracht.⁸²¹ Daraus lässt sich ableiten, dass alle Maßnahmen, die mit einer Wertsteigerung des asset einhergehen, zu aktivieren sind, sofern es sich dabei nicht um alltägliche Erhaltungsmaßnahmen handelt. Die Aktivierungspflicht geht demnach über die nach deutschem Rechtsverständnis gebotene hinaus.⁸²²

1.4 Zwischenfazit

1.4.1 Zugangsbewertung von Immobilien im Lichte der Entscheidungsrelevanz

Der Bewertung zu AHK im Zugangszeitpunkt ist sowohl vor dem Hintergrund der statischen als auch der dynamischen Bilanztheorie grundsätzlich zuzustimmen, da im Zugangszeitpunkt die AHK in der Regel den Marktwert hinreichend

⁸¹⁷ Vgl. HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 28.

⁸¹⁸ Dabei wird aus dem Wortlaut der Regelungen deutlich, dass eine Aktivierung von Teilen oder Wartungsarbeiten als eigenständiges asset nicht gewünscht ist, sondern die Kosten den Buchwert des vorhandenen asset erhöhen. „...erfasst ein Unternehmen im Buchwert einer Sachanlage...“; vgl. IAS 16.13 bzw. IAS 16.14 „...werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage erfasst...“ So auch ANDREJEWSKI, K.C./BÖCKEM H. (2005) S. 77; RANKER, D. (2006) S. 259. A.A. TANSKI, J.S. (2005) S. 49; GRAUMANN, M. (2004b) S. 715. Evtl. kommt im Rahmen des Komponentenansatzes eine separate Aktivierung in Betracht. Vgl. Abschnitt DI2.1.3.

⁸¹⁹ Vgl. IAS 16.7.

⁸²⁰ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 259.

⁸²¹ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 84f.

⁸²² Vgl. RANKER, D. (2006) S. 260; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 31; a.A. GRAUMANN, M. (2004b) S. 714.

widerspiegeln, aber auch die Kosten entsprechend dem *matching principle* in spätere Perioden übertragen werden.

Die Zugangsbewertung zu AHK kann vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz zunächst überzeugen, da die Mindesterwartungen des Managements an den Nutzenzufluss aus dem erworbenen asset deutlich werden. Gleichzeitig können die AHK die Erwartungen des Marktes z.T. widerspiegeln, da in der Regel der Kaufpreis bei den AK den größten Bestandteil ausmacht. Vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz wäre allerdings ein genereller Marktvergleich wünschenswert, um sicherzustellen, dass die AHK auch marktüblichen Bedingungen entsprechen. Ansonsten kann durch die Einbeziehung von Nebenkosten oder auch durch die Verzerrung aufgrund überhöhter Anschaffungskosten ein zu hoher Wert in die Rechenwerke einfließen. Eine Korrektur im Rahmen der Folgebewertung würde zwar zum Teil erfolgen,⁸²³ jedoch kann die Leistung des Managements dann nur eingeschränkt beurteilt werden.

1.4.2 Zugangsbewertung von Immobilien im Lichte der Objektivierung

Immobilien werden im Kontext der IFRS zum Zugangszeitpunkt im Allgemeinen „*at cost*“ bewertet. In Sonderfällen wie Tausch oder Leasing sind ggf. andere Bewertungsmaßstäbe heranzuziehen. Die AHK sind zum Großteil intersubjektiv nachprüfbar und genügen damit den Anforderungen an die Objektivierung. Allerdings ergeben sich bereits bei der Zugangsbewertung nach IFRS z.T. erhebliche Ermessensspielräume.

Zunächst sind in die Anschaffungsnebenkosten Abbruch- und Wiederherstellungskosten einzubeziehen, die aufgrund sachgerechter Schätzungen zu ermitteln sind.⁸²⁴ Die gleichzeitige Aktivierung und Passivierung dieser Kosten ist differenziert zu betrachten. Einerseits wird dadurch die Verpflichtung zum Rückbau zum Ausdruck gebracht, durch die weitgehende Ergebnisneutralität wird allerdings die periodengerechte Erfolgsermittlung nicht beeinflusst. Ande-

⁸²³ Zum Beispiel im Rahmen einer außerplanmäßigen Abschreibung nach IAS 36. Diese würde allerdings bei Immobilien des Anlagevermögens nur bei Vorliegen bestimmter Indikatoren erfolgen und damit evtl. unterbleiben. Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.

⁸²⁴ Vgl. Abschnitt DIII1.1.2.

erseits wird die grundsätzliche Orientierung am Nutzenpotenzial der Vermögenswerte verlassen, da durch eingegangene Rückbauverpflichtungen wohl kein werthaltiger Nutzen entsteht.

Bereits bei der Bestimmung der HK von Immobilien, die nicht dem Vorratsvermögen zuzuordnen sind, ergibt sich aufgrund unzureichend formulierter Regelungen innerhalb der IFRS Interpretationsbedarf. Zwar besteht im Schrifttum weitgehend Einigkeit, jedoch kann vor dem Hintergrund der internationalen Vergleichbarkeit nur wünschenswert sein, eindeutige Regelungen zu formulieren, die verpflichtend anzuwenden sind.

Wesentlich Ermessensspielräume bestehen auch bei der Aktivierung nachträglicher AHK. Durch die unklaren Regelungen, die nur als rudimentär zu betrachten sind, verbleibt beim Ersteller implizit das Wahlrecht über eine Aktivierung zu entscheiden. Vor dem Hintergrund der Vergleichbarkeit der Abschlüsse wäre eine Klärung der offenen Fragen durch eine systematische Regelung des IASB zu begrüßen.⁸²⁵

1.4.3 Zugangsbewertung von Immobilien im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung

Von einem Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung kann im Zugangszeitpunkt kaum eine Rede sein. Die Bewertung zu AHK hat ihre Berechtigung zum Zugangszeitpunkt sowohl aus entscheidungsrelevanten als auch aus objektivierungsbedingten Gesichtspunkten. Allerdings könnte erneut durch entsprechende Systematisierung und Konkretisierung der Vorschriften der Objektivierung mehr Raum gegeben werden, ohne dabei die Entscheidungsrelevanz einzuschränken. Alleine die Differenzierung von *cost* in Anschaffungs- und Herstellungskosten würde die Interpretation der Regelungen erleichtern. Aufgrund des i.d.R. langen Herstellungsprozess von Immobilien und auch den im Vergleich zu anderen Vermögenswerten hohen Anschaffungsnebenkosten sind eindeutige Regelungen zum Umgang mit diesen Kostenbestandteilen notwendig, um die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit von Abschlüssen zu erhöhen.

⁸²⁵ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 273.

2 Folgebewertung

Das Nutzenpotenzial, der in der Bilanz erfassten Immobilien, die im Zugangszeitpunkt mit ihren AHK oder entsprechenden Surrogaten bewertet wurden, kann und wird sich i.d.R. im Zeitablauf ändern. Zum einen treten Wertminde rungen auf, zum anderen ist gerade bei Immobilien auch von Wertsteigerungen auszugehen. Zur Abbildung dieser Wertänderungen sieht das Regelwerk der IFRS verschiedene Bewertungsmodelle vor.

Die jeweiligen Standards verfolgen zum Teil unterschiedliche Bewertungskonzeptionen.⁸²⁶ Einerseits wurde ein asymmetrisches *fair value* Konzept verankert, bei dem auf Basis der historischen AHK vorsichtig und verlustantizipierend bilanziert wird (vgl. z.B. IAS 2), andererseits wurde ein *full fair value* Konzept aufgenommen, das nicht nur die Antizipation von Verlusten gebietet, sondern auch von Gewinnen ermöglicht.⁸²⁷ Das *full fair value* Konzept ist dabei allerdings in den relevanten Standards nur als Wahlmöglichkeit verankert. So erlaubt IAS 16 die Neubewertung von Immobilien des Anlagevermögens und IAS 40 die Bewertung zum *fair value* alternativ zur Bewertung zu fortgeführten AHK.⁸²⁸

Im Rahmen der IFRS wird der *fair value* als „*the amount for which an asset could be exchanged between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction*“ definiert.⁸²⁹ Es wird also auf eine marktübliche Transaktion abgestellt, die fiktiv zwischen sachverständigen, aber voneinander unabhängigen Vertragspartnern stattfindet.⁸³⁰

⁸²⁶ Vgl. LORSON, P. (2005) S. 15.

⁸²⁷ Zu den *fair value* Konzepten vgl. BAETGE, J./ZÜLCH, H. (2001) S. 545-546. Statt vom asymmetrischen *fair value* Konzept wird in der Literatur auch vom imparitätischen *fair value* gesprochen. Vgl. z. B. BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004) S. 531. Die beiden Konzepte sind synonym zu verstehen.

⁸²⁸ Einige Autoren leiten aus den Formulierungen der Standards (hier vornehmlich bei IAS 40) den Willen des IASB ab, künftig das *full fair value* Konzept zu bevorzugen und sukzessive die Möglichkeit der Bewertung zu historischen Anschaffungskosten gänzlich abzuschaffen. Vgl. stellvertretend für viele BECK, M. (2004a) S. 499; ZÜLCH, H. (2003) S. 171.

⁸²⁹ Vgl. IAS 16.6; IAS 40.5; IFRS 5 Appendix A (mit Ergänzung für *liabilities*). IAS 36.6 enthält auch eine *fair value* Definition, die auf die Eigenschaft des *fair value* als sog. *exit price* hinweist („...*obtainable from the sale...*“). Zur Definitionsidentität vgl. THEILE, C. (2007) S. 1.

⁸³⁰ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 113f.; STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 460; ZÜLCH, H. (2003) S. 178; BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004) S. 531.

Die Sachverständigkeit des Verkäufers und des Käufers kommen durch Kenntnisse über Art und Merkmale des *asset*, dessen gegenwärtige und künftig mögliche Nutzung, aber auch durch die Kenntnis der Marktbedingungen zum Zeitpunkt des fiktiven Vertragsabschlusses zum Ausdruck. Der fiktive Käufer ist dann „vertragswillig“, wenn er zum Kauf motiviert, jedoch nicht gezwungen ist. Dementsprechend würde er keinen höheren Preis bezahlen als den, der auf einem Markt zustande kommen würde.⁸³¹

Der Verkäufer wiederum ist den Annahmen der IFRS zufolge ebenfalls nicht zum Verkauf gezwungen und dementsprechend nicht bereit, unter einem Preis zu verkaufen, der unter gegenwärtigen Marktbedingungen erzielt werden kann.⁸³² Dabei ist nicht der gegenwärtige (wirtschaftliche) Eigentümer der betrachtete Verkäufer des *asset*, sondern ein ebenfalls fiktiver Marktteilnehmer, der bestrebt ist, den besten Preis zu erzielen, der gegenwärtig auf einem Markt durchgesetzt werden kann.⁸³³

Schließlich wird durch die „*arm's length transaction*“ gefordert, dass die Vertragspartner voneinander unabhängig sind und deshalb keine marktuntypischen Transaktionspreise aushandeln werden.⁸³⁴

Trotz des unterstellten Verkaufs ist der *fair value* kein eigenständiger Wertbegriff, sondern ein Konglomerat aus verschiedenen Bewertungsmaßstäben, die in einzelnen Standards oder im *framework* angeführt werden.⁸³⁵ Die allgemeine Definition unterstellt zwar einen fiktiven Kauf, der aufgrund von Objektivierungsbemühungen die dargestellten Annahmen erfordert, jedoch werden neben dem sich daraus ergebenden *market value* auch z.B. *current* bzw. *replacement cost*, *realisable* bzw. *settlement value*, *present value* und *recoverable amount* als Bezugsgrößen zur Herleitung des *fair value* verwendet.⁸³⁶

⁸³¹ Vgl. IAS 40.42. Die hier und nachfolgend zitierten Ausführungen beziehen sich zwar explizit auf *investment properties*, können jedoch auf dieser abstrakten Ebene auch für die Definitionen der übrigen Standards mit Bezug zum *fair value* herangezogen werden. Vgl. auch MUJKANOVIC, R. (2002) S. 114.

⁸³² Vgl. IAS 40.43.

⁸³³ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 179; TANSKI, J./ZERETZKE, R. (2006) S. 53.

⁸³⁴ Vgl. IAS 40.44.

⁸³⁵ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 115; STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 462; BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004) S. 531.

⁸³⁶ Vgl. MUJKANOVIC, R. (2002) S. 115.

Gemein ist nahezu allen einschlägigen Standards im Bereich der Immobilienbilanzierung, dass der auf einem aktiven Markt erzielbare Preis nach Auffassung des IASB dem *fair value* entspricht.⁸³⁷ IAS 36 sieht Preise aus bindenden Kaufverträgen als bessere Indikatoren an, wendet sich auf der nächsten Stufe jedoch auch dem Marktpreis zu.⁸³⁸ Grundsätzlich ist eine Konkretisierung des *fair value* allerdings nicht möglich, so dass an dieser Stelle auf die Ausführungen zu den jeweiligen Bewertungsmethoden verwiesen werden muss.

Im Folgenden werden die einzelnen Bewertungsmethoden der IFRS im Zusammenhang mit der Immobilienbilanzierung dargestellt. Die Gliederung folgt dabei nicht primär den Standards, sondern der zugrunde liegenden Konzeption der Wertmaßstäbe.

2.1 Asymmetrische fair value Bewertung

2.1.1 Fortgeführte AHK (cost model)

Sowohl Immobilien, die als betriebsnotwendiges Vermögen gehalten werden, als auch *investment properties* können im Rahmen der Folgebewertung zu fortgeführten AHK bewertet werden.⁸³⁹ Entscheidet sich ein Unternehmen zur Bewertung zu fortgeführten AHK, so ist dieses Wahlrecht weitgehend einheitlich innerhalb der von dem jeweiligen Standard betroffenen Immobilien auszuüben. Während IAS 40.56 deutlich dargelegt, dass alle *investment property* zu fortgeführten AHK bewertet werden müssen, sofern sich das Unternehmen für diese Methode entscheidet, liegt in IAS 16 eine abgemilderte Form dieser Vorschrift vor. IAS 16.29 regelt, dass die gewählte Bewertungskonzeption auf die jeweilige Gruppe von Sachanlagen anzuwenden ist.⁸⁴⁰

Entscheidet sich ein Unternehmen für die Bewertung von Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 und von *investment properties* nach dem *cost*

⁸³⁷ Vgl. BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004) S. 533.

⁸³⁸ Vgl. IAS 36.25. Diese Reihenfolge ist auch bei der Bewertung von Vermögenswerten im Anwendungsbereich des IFRS 5 heranzuziehen, da dieser keine eigenen Vorschriften zur Ermittlung des *fair value* enthält. Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 100.

⁸³⁹ Vgl. IAS 16.30 und IAS 40.30 i.V.m. IAS 40.56.

⁸⁴⁰ Unter Gruppen sind dabei ähnliche Vermögenswerte zusammenzufassen, z.B. unbebaute Grundstücke, Grundstücke und Gebäude usw. Vgl. IAS 16.37. Dadurch sollen bilanzpolitische Bewertungen vermieden werden. Vgl. IAS 16.38.

model, so sind die historischen AHK um planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen zu vermindern und ggf. um Zuschreibungen zu erhöhen.⁸⁴¹ Die sich ergebenden Abschreibungen sind als Aufwand zu erfassen, es sei denn die Abschreibungen fließen als Herstellungskosten in den Buchwert eines anderen *asset* ein.⁸⁴²

2.1.1.1 Planmäßige Abschreibungen

Im Rahmen der planmäßigen Abschreibungen werden die historischen AHK, die das Abschreibungsvolumen darstellen, planmäßig auf die Nutzungsdauer des Vermögenswertes verteilt.⁸⁴³ Allerdings ist ein Restwert, der voraussichtlich nach Ende des Nutzungszeitraums verbleibt, im Rahmen der Berechnung des Abschreibungsvolumens zu berücksichtigen, sofern dieser wesentlich ist.⁸⁴⁴ IAS 16.6 definiert den Restwert eines Vermögenswertes als den Betrag, der als derzeitiger Veräußerungserlös nach Abzug aller Aufwendungen erzielt werden könnte, unter der Annahme, dass der Vermögenswert schon am Ende seiner Nutzungsdauer angelangt wäre.⁸⁴⁵

Der Abschreibungszeitraum beginnt, sobald der Vermögenswert zur Nutzung zur Verfügung steht.⁸⁴⁶ Damit eröffnet sich eine subjektive Beurteilungskomponente, da der Ersteller des Abschlusses entscheiden kann, ab welchem Zeitpunkt die gewünschte Nutzung möglich ist.⁸⁴⁷ Der Abschreibungszeitraum endet, wenn der Vermögenswert als zur Veräußerung klassifiziert wird und damit den Bewertungsvorschriften des IFRS 5 unterliegt, oder sobald er ausgebucht

⁸⁴¹ Vgl. IAS 16.30 und IAS 40.56. Außerplanmäßige Abschreibungen sind dabei nach den Vorschriften des IAS 36 zu ermitteln. Planmäßige Abschreibungen kommen dabei nur für abnutzbare Vermögenswerte in Betracht. Grundstücke als nicht abnutzbares Vermögen unterliegen nicht der planmäßigen Abschreibung. Vgl. IAS 16.58. Zur Abschreibung von evtl. im Rahmen der Zugangsbewertung erfassten Abbruch-, Abtransport-, und Sanierungskosten vgl. IAS 16.59.

⁸⁴² Vgl. IAS 16.48.

⁸⁴³ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004b) S. 89; IAS 16.50. Die folgenden Ausführungen verzichten jeweils auf einen Verweis auf IAS 40.56, da die Vorschriften des *cost model* für *investment properties* weitgehend identisch gelten.

⁸⁴⁴ Vgl. IAS 16.53. Dieser Vorschrift weist allerdings darauf hin, dass der Restwert in der Praxis oft unwesentlich ist und unberücksichtigt bleiben kann. Einen Maßstab zu Beurteilung der Wesentlichkeit liefert IAS 16 wiederum nicht.

⁸⁴⁵ Eine Diskontierung des Restwertes oder eine Berücksichtigung von möglichen Preisschwankungen finden im Rahmen dieser Betrachtung nicht statt. Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 71.

⁸⁴⁶ Vgl. IAS 16.56.

⁸⁴⁷ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 302.

wird.⁸⁴⁸ Die Abschreibung wird jedoch nicht durch eine Stilllegung gehemmt, sofern noch ein abschreibungsfähiger Restwert vorhanden ist.⁸⁴⁹ Hingegen ruht die planmäßige Abschreibung, solange der Restwert eines Vermögenswertes über dem Buchwert liegt.⁸⁵⁰

Der Zeitraum zwischen Beginn und Ende der Abschreibung ist durch die voraussichtliche Nutzungsdauer des Vermögenswertes im Unternehmen determiniert. Diese ist unternehmensindividuell zu schätzen.⁸⁵¹ Dabei sind physischer Verschleiß, technischer Fortschritt und evtl. vorhandene Nutzungsbeschränkungen zu berücksichtigen.⁸⁵² Die wirtschaftliche Nutzungsdauer im Unternehmen kann dabei von der technischen Nutzungsdauer des Unternehmens abweichen. Die Schätzung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer hängt dabei auch von den Erfahrungen der Unternehmensleitung in der Vergangenheit ab.⁸⁵³ Um Veränderungen der Schätzung der Nutzungsdauer oder des erwarteten Restwerts im Rahmen der Abschreibung berücksichtigen zu können, ist mindestens jährlich zu überprüfen, ob die Annahmen noch gerechtfertigt sind.⁸⁵⁴

Sind Abschreibungsvolumen und Abschreibungszeitraum festgelegt, so ist die Abschreibungsmethode zu bestimmen. IAS 16 enthält keine Regelungen zu bevorzugten Methoden, sondern schreibt durch IAS 16.10 vor, dass die Abschreibungsmethode den Werteverzehr des Vermögenswerts durch das Unternehmen wiedergeben muss.⁸⁵⁵ Im Standard werden die lineare und die degressive Abschreibung sowie die leistungsabhängige Abschreibung beispielhaft genannt.⁸⁵⁶ Diese Aufzählung ist nicht abschließend zu verstehen, so dass grund-

⁸⁴⁸ Vgl. IAS 16.55.

⁸⁴⁹ Bei einer leistungsabhängigen Abschreibung kann allerdings der Abschreibungsbetrag während der Stilllegung einen Wert von Null aufweisen. Dies entspricht im Ergebnis einer unterbrochenen Abschreibung. Vgl. IAS 16.55.

⁸⁵⁰ Vgl. IAS 16.52 und IAS 16.54. Hingegen läuft die planmäßige Abschreibung weiter, wenn nur der *fair value* des *asset* über dem Buchwert liegt. Zu beachten ist die Restwertdefinition in IAS 16.6.

⁸⁵¹ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 281.

⁸⁵² Vgl. IAS 16.56.

⁸⁵³ Vgl. KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 59f.

⁸⁵⁴ Vgl. IAS 16.51. Änderungen der Nutzungsdauer oder des Restwertes sind dabei nach den Vorschriften des IAS 8 zu erfassen und darzustellen.

⁸⁵⁵ Vgl. auch IAS 16.62.

⁸⁵⁶ Vgl. IAS 16.61. Zur Anwendung der Abschreibungsmethoden vgl. COENENBERG, A.G. (2005) S. 164ff.

sätzlich auch andere Methoden, die den Werteverzehr treffender widerspiegeln verwendet werden können bzw. u.U. sogar müssen.⁸⁵⁷ Dementsprechend kommen auch Mischformen von Abschreibungsmethoden in Betracht, wie z.B. die degressive Abschreibung mit Übergang auf lineare Abschreibung. Dies setzt jedoch voraus, dass der Nutzenverbrauch entsprechend verläuft.⁸⁵⁸

Wie auch die Nutzungsdauer und der Restwert, so ist auch die Wahl der Abschreibungsmethode regelmäßig zu überprüfen.⁸⁵⁹ Notwendige Änderungen sind in Übereinstimmung mit den Vorschriften des IAS 8 zu erfassen, da eine Änderung einer früheren Schätzung vorliegt, sofern eine Anpassung notwendig erscheint.⁸⁶⁰

Im Zuge der planmäßigen Abschreibungen ist zu beachten, dass wesentliche Komponenten der einzelnen Vermögenswerte separat abzuschreiben sind.⁸⁶¹ Für die Bilanzierung von Immobilien kann dieser Komponentenansatz erhebliche Auswirkungen auf die sich ergebenden jährlichen Abschreibungsbeträge entfalten.⁸⁶²

Die Anwendung des Komponentenansatzes im Rahmen der Bilanzierung von Gebäuden wird in der Literatur häufig diskutiert.⁸⁶³ Dabei werden verschiedene Methoden zur Identifikation von relevanten Komponenten vorgeschlagen. Die angesprochenen Methoden unterscheiden sich hinsichtlich der Interpretation des Komponentenansatzes. Einige Auffassungen tendieren zu einer „Atomisierung“ der Gebäude, andere schlagen unter Hinweis auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis eine großzügige Zusammenfassung einzelner Komponenten vor.⁸⁶⁴ Angesichts der erheblichen Ermessensspielräume, die sich bei der Bestimmung

⁸⁵⁷ Vgl. BALLWIESER, W. (2006) S. 115.

⁸⁵⁸ Zur Problematik der Bestimmung des Nutzenverbrauchs vgl. BALLWIESER, W. (2006) S.116; RANKER, D. (2006) S. 283.

⁸⁵⁹ Vgl. IAS 16.61.

⁸⁶⁰ Vgl. IAS 16.61.

⁸⁶¹ Vgl. zum sog. Komponentenansatz Abschnitt DI2.1.3.

⁸⁶² Nicht betroffen vom Komponentenansatz ist die Bilanzierung von Grundstücken, da regelmäßig keine identifizierbaren Komponenten vorliegen. Vgl. RANKER, D. (2006) S. 283; KÜTING, K./RANKER, D. (2007) S. 755.

⁸⁶³ Vgl. z. B. ANDREJEWSKI, K.C./BÖCKEM H. (2005) S. 79ff.; BECK, M. (2004b) S. 591; KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 54f.; KÜTING, K./RANKER, D. (2007) S. 755ff.

⁸⁶⁴ Für eine extensive Interpretation vgl. z. B. KÜTING, K./RANKER, D. (2007) S. 756, die eine Orientierung an DIN 276 vorschlagen. Eine großzügigere Interpretation vertreten bspw. BECK, M. (2004b) S. 592 und KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 55.

der Komponenten und der Schätzung der jeweiligen Restnutzungsdauern ergeben, ist der Forderung nach einer weiten Interpretation des Komponentenansatzes im Bereich der Immobilienbilanzierung zuzustimmen, da die Aussagefähigkeit des Abschlusses vor dem Hintergrund der Informationsfunktion durch eine künstliche Atomisierung der erfassten Vermögenswerte im Rahmen der planmäßigen Abschreibung wohl nicht steigen wird.⁸⁶⁵ Damit kann die Separierung anhand von Erfahrungswerten im Rahmen eines *management approach* vorgenommen werden, die z.B. aus dem internen Controlling übernommen werden können, wie auch die voraussichtliche Restnutzungsdauer der Komponenten.⁸⁶⁶

2.1.1.2 Außerplanmäßige Abschreibungen von betriebsnotwendigen Immobilien und *investment properties*

Liegen Anzeichen für eine Wertminderung der erfassten assets vor, die über den durch die planmäßige Abschreibung erfassten Werteverzehr hinausgeht, so ist ein *impairment test* nach den Vorschriften des IAS 36 durchzuführen, sofern die Wertminderung nicht durch andere Standards erfasst wird.⁸⁶⁷ Im Bereich der Immobilienbilanzierung ist IAS 36 nicht anzuwenden auf Immobilien des Vorratsvermögens und auf *investment properties*, die nach dem *fair value model* bewertet werden, sowie auf zur Veräußerung gehaltene Immobilien, die in den Anwendungsbereich des IFRS 5 fallen.⁸⁶⁸

Gem. IAS 36.6 liegt einer Wertminderung (*impairment*) dann vor, wenn der Buchwert des asset über dem sog. *recoverable amount* liegt.⁸⁶⁹ Zunächst ist zu prüfen, ob Anzeichen für eine Wertminderung des asset vorliegen. IAS 36 schreibt keinen periodischen *impairment test* für Immobilien vor, sondern be-

⁸⁶⁵ Im Ergebnis gleich BECK, M. (2004b) S. 595 der zurecht darauf hinweist, dass das in IAS 16.44 genannte Beispiel eines Flugzeugs ökonomisch anders zu beurteilen ist, da sich die Nutzungsdauer von Flugzeugkomponenten weit mehr unterscheiden als bei Komponenten von Gebäuden. Vgl. auch KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 55.

⁸⁶⁶ Vgl. WEIßENBERGER, B.E./MAIER, M. (2006) S. 2078.

⁸⁶⁷ Vgl. IAS 36.1.

⁸⁶⁸ Vgl. IAS 36.2.

⁸⁶⁹ IAS 36 sieht vor, dass der *impairment test* auf der Ebene sog. *cash generating units* (CGUs) durchgeführt wird, sofern kein *recoverable amount* für ein einzelnes asset bestimmt werden kann. Vgl. IAS 36.66. Zunächst wird in den folgenden Ausführungen davon ausgegangen, dass der *recoverable amount* für die jeweilige Immobilie bestimmt werden kann, um daran anschließend die Besonderheiten des *impairment test* unter Bildung von CGUs darzustellen.

schränkt die Pflicht zur Durchführung bei materiellen Vermögenswerten auf das Vorliegen bestimmter Indikatoren.⁸⁷⁰ Das bilanzierende Unternehmen hat allerdings an jedem Bilanzstichtag einzuschätzen, ob Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen könnten.⁸⁷¹

IAS 36 enthält eine beispielhafte Aufzählung von externen und internen Informationsquellen, die Anhaltspunkte für eine Wertminderung liefern können. Die angeführten externen Quellen umfassen z.B. einen unerwartet starken Rückgang des Marktwertes des *asset*, nachteilige Veränderungen im Umfeld des Unternehmens bzw. des Marktes, der das *asset* tangiert, oder eine Erhöhung der Marktzinssätze und damit des Diskontierungssatzes zur Berechnung des Nutzungswertes des *asset*.⁸⁷² Daneben ist auch ein Werthaltigkeitstest durchzuführen, wenn das Verhältnis von Marktwert und Buchwert des Unternehmens bei weniger als eins liegt.⁸⁷³

Als interne Informationen, die die Durchführung eines *impairment test* auslösen können, nennt IAS 36.12 Hinweise auf eine Überalterung oder einen Schaden des *asset*, nachteilige Veränderungen hinsichtlich der möglichen Nutzung des Vermögenswertes oder Hinweise aus dem internen Berichtswesen auf eine schlechtere Ertragskraft des Vermögenswertes.⁸⁷⁴

Neben den angeführten Anzeichen auf eine Wertminderung können auch andere Anhaltspunkte auf eine Wertminderung schließen lassen.⁸⁷⁵ Die Durchführung eines *impairment test* auf freiwilliger Basis, also ohne Hinweise auf eine Wertminderung, ist dagegen abzulehnen, da mit der anschließend dargestellten Wertermittlung Ermessensspielräume verbunden sind und das Vorliegen von Hinweisen auf eine Wertminderung die willkürliche Neubewertung von *assets*

⁸⁷⁰ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S.246.

⁸⁷¹ Vgl. IAS 36.9.

⁸⁷² Vgl. IAS 36.12. Zu Beispielen für Anzeichen von Wertminderungen im Zshg. mit Immobilien vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S.123f.

⁸⁷³ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 246. In Bezug auf dieses Kriterium wird z.T. gefordert, dass u.U. nur bei längerer Unterschreitung eine Pflicht zum Niederstwerttest ausgelöst wird. Vgl. BEYHS, O. (2002) S. 83.

⁸⁷⁴ Die Beschaffenheit der Hinweise aus dem internen Berichtswesen wird in IAS 36.14 nochmals konkretisiert.

⁸⁷⁵ Vgl. IAS 36.13; BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 7.

durch das Management beschränken soll. Diese Hinweise sind also nicht nur Auslöser, sondern auch notwendige Bedingung eines *impairment test*.⁸⁷⁶

Ist aufgrund von Hinweisen auf eine Wertminderung darauf zu schließen, dass ein Vermögenswert in seinem Wert gemindert ist, so muss ein formeller *impairment test* durchgeführt werden. Dabei ist der Buchwert des Vermögenswertes mit seinem *recoverable amount* zu vergleichen. Der *recoverable amount* ist definiert als der höhere Betrag aus *fair value* abzüglich der Verkaufskosten (*less cost to sell*) und dem *value in use*.⁸⁷⁷ Dadurch werden die Nutzungsmöglichkeiten berücksichtigt, die sich für den voraussichtlich im Wert geminderten Vermögenswert ergeben: Die Fortführung im Unternehmen oder die Veräußerung auf dem Markt. Der Ansatz des höheren Betrages unterstellt dabei ein rationales Managementverhalten.⁸⁷⁸ Liegt der *recoverable amount* unter dem Buchwert des *asset*, so ist ein *impairment loss* in Höhe der Differenz grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen und das *asset* in dieser Höhe planmäßig abzuschreiben.⁸⁷⁹ Eine Ausnahme besteht bei der bilanziellen Erfassung von Wertminderungen von *assets*, die nach dem *revaluation model* nach IAS 16 bewertet werden.⁸⁸⁰

2.1.1.2.1 Fair value less cost to sell

Die Ermittlung des *fair value less cost to sell* ist einer Hierarchie unterworfen. Auf der ersten Stufe dieser Hierarchie steht der in einem bindenden Verkaufsvertrag zwischen unabhängigen Geschäftspartnern festgelegte Preis abzüglich evtl. anfallender Veräußerungskosten.⁸⁸¹ Nicht berücksichtigt wird dabei der Fall, dass die Vertragspartner zwar unabhängig sind, die Vertragsbedingungen

⁸⁷⁶ Vgl. BEYHS, O. (2002) S. 84. Durch die eingeräumte Möglichkeit der Neubewertung im Rahmen des IAS 16 erscheint die Begrenzung des Ermessens im Rahmen des *impairment* allerdings geschwächt.

⁸⁷⁷ Vgl. IAS 36.18.

⁸⁷⁸ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 10; PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 248; LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006) S. 320.

⁸⁷⁹ Vgl. IAS 36.59 und 60.

⁸⁸⁰ Vgl. IAS 16.60 und Abschnitt DIII2.3.1.

⁸⁸¹ Vgl. IAS 36.25. Beispiele für abzuziehende Veräußerungskosten nennt IAS 36.28.

sich aber dennoch von marktüblichen unterscheiden.⁸⁸² Damit verstieße der ermittelte Wert jedoch gegen die grundsätzlichen Anforderungen an den *fair value*.⁸⁸³ Zudem erscheint fraglich, wieso bei einem vorliegenden bindenden Verkaufsvertrag der *value in use* ermittelt werden sollte.⁸⁸⁴ Außerdem wäre zu prüfen, ob in einem solchen Fall nicht IFRS 5 Anwendung finden würde und die Bewertung des *asset* nicht mehr den Vorschriften des IAS 36 unterliege.⁸⁸⁵

Sollte kein bindender Verkaufsvertrag vorliegen, so ist auf der zweiten Stufe der Ermittlung des *fair value less cost to sell* der Preis zu ermitteln, zu dem der betreffende Vermögenswert auf einem aktiven Markt gehandelt wird. Dabei wird der aktuelle Marktpreis als Schätzer für den *fair value* verwendet, von dem dann noch die Verkaufskosten in Abzug zu bringen sind.⁸⁸⁶

IAS 36 definiert den aktiven Markt als einen Markt homogener Güter auf dem vertragswillige Käufer und Verkäufer jederzeit gefunden werden können und die Preise der Öffentlichkeit zur Verfügung stehen.⁸⁸⁷ Bereits hier wird deutlich, dass diese zweite Stufe in der Ermittlungshierarchie des *fair value* nach IAS 36 bei der Immobilienbewertung keine Anwendung finden kann. Immobilien stellen keine homogenen Güter dar, da alleine aufgrund der individuellen Lage jede Immobilie einzigartig ist.⁸⁸⁸

Dementsprechend findet die Ermittlung des *fair value* im Rahmen des *impairment test* regelmäßig auf der dritten Hierarchiestufe statt. Dabei soll der *fair value less cost to sell* auf Grundlage der „besten verfügbaren Informationen“ ermittelt werden.⁸⁸⁹ Außer dem Hinweis, dass zur Bestimmung des Betrages das Ergebnis der „jüngsten Transaktion für ähnliche Vermögenswerte derselben

⁸⁸² Allerdings darf es sich beim Verkauf nicht um einen Zwangsverkauf handeln, da ansonsten der ermittelte Wert nicht für Bilanzbewertungen herangezogen werden darf. Vgl. IAS 36.27. Hier wird allerdings einschränkend angeführt: „...sofern das Management nicht zum sofortigen Verkauf gezwungen ist.“ Diese Einschränkung ist nicht sachgerecht, da Zwangsverkäufe eben keine Preise ergeben, die zur Ableitung eines fairen Wertes taugen.

⁸⁸³ Vgl. BRÜCKS, M./KERKHOFF, G./RICHTER, M. (2005) S. 7; Abschnitt DIII2.

⁸⁸⁴ Auf die Ermittlung eines der beiden relevanten Werte kann nur verzichtet werden, wenn feststeht, dass einer der beiden Werte den Buchwert ohnehin übersteigt. Vgl. IAS 36.19.

⁸⁸⁵ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 23.

⁸⁸⁶ Vgl. IAS 36.26.

⁸⁸⁷ Vgl. IAS 36.6.

⁸⁸⁸ Vgl. Abschnitt CII; vgl. auch BIEKER, M. (2007a) S. 92.

⁸⁸⁹ Vgl. IAS 36.27.

Branche“ zu berücksichtigen ist,⁸⁹⁰ enthält IAS 36 keine weiteren Anhaltspunkte, wie der Wert zu schätzen ist.

Aufgrund der Unbestimmtheit der „besten verfügbaren Informationen“ erscheint fraglich, ob bei der Ermittlung ausschließlich marktpreisorientierte Bewertungsverfahren (sog. *mark-to-market*) anzuwenden sind (wie z.B. Multikriterieller Verfahren) oder ob auch objektivierte DCF-Verfahren (sog. *mark-to-model*) Anwendung finden können.⁸⁹¹ Gegen die Anwendung solcher Verfahren spricht zum einen, dass IAS 36 im Gegensatz zu anderen Standards, wie z.B. IAS 40, die Anwendung von DCF-Verfahren im Rahmen der Ermittlung des *fair value* nicht explizit anspricht, und zum anderen mit dem sog. *value in use* bereits ein auf DCF basierendes Bewertungsmodell enthält.⁸⁹² Zudem sieht IAS 36.20 vor, dass für den Fall einer Unmöglichkeit der *fair value* Schätzung auch nur der *value in use* zur Bestimmung des *recoverable amount* herangezogen werden kann.

Für die Verwendung von objektivierten DCF-Verfahren bei der Ermittlung des *fair value less cost to sell* auf der dritten Hierarchiestufe spricht allerdings die Auffassung über die Entstehung von Preisen auf aktiven Märkten durch das IASB. Demzufolge spiegelt der Preis auf einem aktiven Markt die Erwartungen des Barwerts der künftigen *cashflows* wider.⁸⁹³ Zudem könnte die mangelnde Erwähnung von DCF-Verfahren in IAS 36 auch als Regelungslücke interpretiert werden, die nach IAS 8.11 unter Rückgriff auf andere Standards zu schließen ist. Im Bereich der Immobilienbewertung wäre dazu z.B. IAS 40 heranzuziehen, der explizit die Bewertung mit DCF-Verfahren vorsieht.⁸⁹⁴ Insgesamt ist unter Berücksichtigung ähnlicher Vorschriften und vor dem Hintergrund der Intention des Standards wohl zu vertreten, DCF-Verfahren bei der Ermittlung des *fair value less cost to sell* heranzuziehen.⁸⁹⁵

⁸⁹⁰ Vgl. IAS 36.27.

⁸⁹¹ Vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S. 134; BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 21 und Rz. 25.

⁸⁹² Vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S. 134.

⁸⁹³ Vgl. IAS 36 BCZ11 und BCZ32.

⁸⁹⁴ Eine Beschreibung der zulässigen Verfahren zur Ermittlung des *fair value* i.S.d. IAS 40 erfolgt im Rahmen der Ausführungen zum sog. *fair value model* des IAS 40.

⁸⁹⁵ So auch z. B. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 25; BRÜCKS, M./KERKHOFF, G./RICHTER, M. (2005) S. 7.

Dabei ist allerdings auf die Unterschiede zum *value in use* hinzuweisen.⁸⁹⁶ Der auf Basis von DCF-Verfahren ermittelte *fair value less cost to sell* muss die Erwartungen des Marktes widerspiegeln und damit unternehmensspezifische Faktoren wie Synergieeffekte außer Acht lassen bzw. sie nur insoweit berücksichtigen, als dass sie auch vom Markt berücksichtigt werden würden.⁸⁹⁷ Der Barwert muss also aus Sicht eines typisierten Marktteilnehmers ermittelt werden.⁸⁹⁸

2.1.1.2.2 Value in use

Bei der Ermittlung des *value in use* ist der Barwert der künftigen *cashflows*, die dem Unternehmen aus der Nutzung des *asset* zufließen zu berechnen.⁸⁹⁹ Bei der Berechnung des *value in use* sind somit sowohl die künftigen *cashflows* zu schätzen als auch ein angemessener Diskontierungssatz.⁹⁰⁰ In die Schätzungen müssen nicht nur die künftigen *cashflows* berücksichtigt werden, sondern auch Erwartungen hinsichtlich wertmäßiger oder zeitlicher Veränderungen sowie den Zinseffekt, der durch den risikolosen Zinssatz des aktuellen Marktes dargestellt werden soll und zudem Risiken, die mit der Unsicherheit des Haltens des *asset* verbunden sind. Darüber hinaus sind noch andere Faktoren wie Illiquidität und Marktteilnehmer zu berücksichtigen.⁹⁰¹ Die genannten Faktoren sind zum Teil in der Schätzung der *cashflows* zu berücksichtigen, können jedoch auch in die Bestimmung des Diskontierungssatzes einfließen.⁹⁰² Eine Doppelerfassung von Risiken ist in jedem Fall zu vermeiden.

Die Ermittlung eines unternehmensspezifischen Nutzungswerts, den der *value in use* darstellt, ist mit erheblichen Ermessensspielräumen behaftet.⁹⁰³ Die Regelungen zur Bestimmung des *value in use* sind dementsprechend sehr detailliert in IAS 36 dargestellt und werden im Anhang zu IAS 36 nochmals konkreti-

⁸⁹⁶ Vgl. auch IAS 40.49.

⁸⁹⁷ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 25. Bei der Ermittlung des *value in use* sind diese Synergieeffekte mit einzubeziehen. Vgl. WIRTH, J. (2005) S. 46.

⁸⁹⁸ Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 104; FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005) S. 480.

⁸⁹⁹ Vgl. IAS 36.6.

⁹⁰⁰ Vgl. IAS 36.31.

⁹⁰¹ Vgl. IAS 36.30.

⁹⁰² Vgl. IAS 36.32.

⁹⁰³ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 250; LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006) S. 319.

siert. Damit enthält IAS 36 die wohl umfangreichste Beschreibung einer Wertermittlung im gesamten IFRS-Kontext.

Die Ermittlung des *value in use* kann nach dem sog. *traditional approach* und dem *expected cashflow approach* erfolgen.⁹⁰⁴ Der *traditional approach* sieht vor, die Zahlungsreihe an *cashflows* mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit zu diskontieren.⁹⁰⁵ Der Diskontierungssatz berücksichtigt dabei alle Risiken hinsichtlich des Anfallens der *cashflows* sowie den Zeitwert des Geldes.⁹⁰⁶ Für die Bewertung nicht finanzieller Vermögenswerte und damit auch Immobilien erscheint dem IASB dieser einfache Ansatz jedoch ungeeignet und schlägt deshalb *den expected cashflow approach* zur Anwendung vor.⁹⁰⁷

Bei diesem Verfahren werden den einzelnen *cashflows* Wahrscheinlichkeiten zugewiesen und aus den sich ergebenden Erwartungswerten eine Zahlungsreihe gebildet. Das Risiko kann dabei über einen Risikoaufschlag auf den Diskontierungssatz oder einen Abschlag auf den Erwartungswert berücksichtigt werden.⁹⁰⁸ Bei dieser Vorgehensweise wird eine Kenntnis über die Risikonutzenfunktion des Bewertungssubjekts unterstellt.⁹⁰⁹ Die Objektivierbarkeit des Bewertungsergebnisses wird damit wesentlich erschwert.⁹¹⁰

Die Höhe der künftigen *cashflows* hat maßgeblichen Einfluss auf die Höhe des zu ermittelnden *value in use*. Bei der Schätzung ergeben sich jedoch wiederum erhebliche Ermessensspielräume, die das IASB mit verschiedenen Regelungen einzuschränken versucht. So sind die Prognosen auf vernünftigen und vertretbaren Annahmen aufzubauen, „...die die beste vom Management vorgenommene Einschätzung der ökonomischen Rahmenbedingungen repräsentieren, die für die Restnutzungsdauer bestehen werden...“.⁹¹¹ Obwohl bei der Prognose größeres Gewicht auf externe Quellen zu legen ist, soll die jüngste vom Ma-

⁹⁰⁴ Vgl. IAS 36.A2.

⁹⁰⁵ Vgl. WIRTH, J. (2005) S. 55; LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006) S. 321.

⁹⁰⁶ Vgl. IAS 36.A4.

⁹⁰⁷ Vgl. IAS 36.A& und A7.

⁹⁰⁸ Vgl. LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006) S. 321.

⁹⁰⁹ Bei einem unterstellten API kann allerdings eine Risikoneutralität angenommen werden. Vgl. Abschnitt BI3.2.

⁹¹⁰ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 38.

⁹¹¹ Vgl. IAS 36.33(a).

nagement genehmigte Planung Grundlage der Prognose sein. Die Planung soll dabei eine Detailplanungsphase von maximal fünf Jahren enthalten, es sei denn, eine längere Planungsphase scheint gerechtfertigt.⁹¹² Diese Planung hat den gegenwärtigen Zustand des Vermögenswertes zu berücksichtigen.⁹¹³ Dementsprechend dürfen geplante Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich das Unternehmen noch nicht verpflichtet hat, nicht im Rahmen der Prognose berücksichtigt werden.⁹¹⁴ Des Weiteren bestehen Restriktionen bei der Berücksichtigung von *cashflows* aus Finanzierungstätigkeiten und Ertragsteuern.⁹¹⁵

Bei der Ermittlung des *value in use* sind alle erwarteten Einzahlungen aus der laufenden Nutzung des Vermögenswertes ebenso zu berücksichtigen wie einzeln oder über eine Schlüsselung zurechenbare Auszahlungen sowie erwartete Zahlungen aus dem Abgang des Vermögenswertes.⁹¹⁶ Die Zahlungen aus dem Abgang des Vermögenswertes sind dabei nach den gleichen Grundsätzen zu ermitteln, wie der *fair value less cost to sell*, allerdings auf den Barwert abzuzinsen.⁹¹⁷ Die Prognose eines solchen Wertes dürfte wiederum schwer fallen, da dieser mitunter sehr weit in der Zukunft liegt.

Die geschätzten *cashflows* sind mit geeigneten Zinssätzen zu diskontieren. Dabei ist ein Zinssatz vor Steuern zu wählen, der die gegenwärtigen Marktein schätzungen über den Zinseffekt und die individuellen Risiken des asset berücksichtigt.⁹¹⁸ Allerdings ist darauf zu achten, dass Risiken nicht doppelt erfasst werden, namentlich in den *cashflows* und im herangezogenen Diskontierungssatz.⁹¹⁹ Sollten bereits alle Risiken bei der Schätzung der *cashflows* berücksichtigt worden sein, wie es bei Anwendung des *expected cashflow app*

⁹¹² Vgl. LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006) S. 323.

⁹¹³ Vgl. IAS 36.33(b).

⁹¹⁴ Vgl. IAS 36.44. eine Verpflichtung liegt dann vor, wenn die Kriterien des IAS 37.14 erfüllt sind. Vgl. IAS 36.46. Zudem erscheint es vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz fraglich, warum eine geplante bessere Nutzung nicht berücksichtigt werden soll. Offenbar wurde hier versucht der Objektivierung Rechnung zu tragen.

⁹¹⁵ Vgl. IAS 36.50.

⁹¹⁶ Vgl. IAS 36.39.

⁹¹⁷ Vgl. IAS 36.52 und IAS 36.53..

⁹¹⁸ Vgl. IAS 36.55.

⁹¹⁹ Vgl. IAS 36.A15. In der Bewertungspraxis werden Risiken i.d.R. über den Diskontierungssatz berücksichtigt. Vgl. FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005) S. 480.

roach der Fall sein kann, so erfolgt die Diskontierung mit dem risikofreien Marktzins.⁹²⁰

In den überwiegenden Fällen ist allerdings ein geeigneter Zinssatz zu bestimmen. Der zu verwendende Diskontierungssatz entspricht gem. IAS 36.56 der Rendite, die Marktteilnehmer mit einer vergleichbaren Anlageform erzielen können. Die Kapitalstruktur des Unternehmens sowie die Finanzierung des asset dürfen keine Auswirkungen auf die Wahl des Diskontierungssatzes haben.⁹²¹ Zur Bestimmung des Diskontierungssatzes sollen, sofern möglich, vermögenswertspezifische Zinssätze, die direkt über den Markt erhältlich sind, verwendet werden.⁹²²

Eine solche direkte Ableitung aus dem Markt wird wiederum häufig nicht möglich sein.⁹²³ Gerade im Hinblick auf die spezifischen Eigenschaften von Immobilien ist davon auszugehen, dass ein geeigneter Zinssatz alternativ bestimmt werden muss.

IAS 36.A17 nennt Ausgangswerte für die Schätzung eines geeigneten Diskontierungssatzes: Die *weighted average cost of capital* des Unternehmens (WACC), den Zinssatz für Neukredite des Unternehmens und schließlich andere marktübliche Zinssätze. Diese Ausgangswerte sind entsprechend den Risiken, die mit dem zu bewertenden asset verbunden sind, anzupassen.⁹²⁴

Eine solche Anpassung wird u. U. aber nicht nur aufgrund spezifischer Risiken notwendig, sondern auch, um den Anforderungen bezüglich der marktgerechten Eigenschaften des Diskontierungssatzes gerecht zu werden. Werden z.B. die WACC als Ausgangspunkt zur Ermittlung des Zinssatzes herangezogen, so sind Anpassungen notwendig, da eine marktgerechte Ermittlung des Diskontierungssatzes nach den Vorschriften des Standards erforderlich ist.⁹²⁵ Damit wird der Eigenkapitalkostensatz eines fiktiv unverschuldeten Unternehmens rele-

⁹²⁰ Vgl. WIRTH, J. (2005) S. 69; FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005) S. 480.

⁹²¹ Vgl. IAS 36.A19.

⁹²² Vgl. IAS 36.57.

⁹²³ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 50.

⁹²⁴ Vgl. IAS 36.A18.

⁹²⁵ Vgl. FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005) S. 483.

vant, der z.B. auf Basis des *capital asset pricing model* (CAPM) abgeleitet werden kann.⁹²⁶

Der Diskontierungssatz ist aufgrund der vorzunehmenden Anpassungen stärker objektiviert als die geschätzten *cashflows*. Die Anpassungen sind allerdings nicht nur objektivierungsbedingt, sondern tragen auch dazu bei, Effekte aus Steuern und Finanzierungsstruktur nicht mehrfach im Abschluss zu berücksichtigen.

Bei der Ermittlung des *value in use* sind, wie gezeigt, die *cashflows*, die aus der Verwendung des *asset* resultieren, zu diskontieren. Eigenständige *cashflows* können für Immobilien allerdings, wenn überhaupt, nur für *investment properties* geschätzt werden.⁹²⁷ Für betriebsnotwendige Immobilien im Anwendungsbe- reich des IAS 16 werden regelmäßig keine Schätzungen möglich sein. Der Standard sieht deshalb vor, mehrere Vermögenswerte zu CGUs zu aggregieren, um diese auf Wertminderungen zu testen.

2.1.1.2.3 Cash generating units

Eine CGU ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugt, die wiederum weitgehend unabhängig von anderen Vermögenswerten oder anderen CGUs sind.⁹²⁸ Die Bildung einer CGU ist immer dann notwendig, wenn Anzeichen auf eine Wertminderung eines *asset* bestehen, dem keine separierbaren *cashflows* zugeordnet werden können.⁹²⁹

Eine CGU liegt nur dann vor, wenn der von der CGU produzierte Output auf einem aktiven Markt gehandelt wird. Dabei ist es unschädlich, wenn der grundsätzlich handelbare Output nur unternehmensintern Verwendung findet.⁹³⁰ Al-

⁹²⁶ Vgl. BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 52. Zur Ermittlung der relevanten Parameter zur Anwendung des CAPM vgl. stellvertretend für viele DRUKARCYK, J./SCHÜLER, A. (2005) S. 731ff. Zur Problematik der Gewinnung von Beta-Faktoren vgl. FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005) S. 483.

⁹²⁷ Vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S. 128.

⁹²⁸ Vgl. IAS 36.6.

⁹²⁹ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2 und IAS 36.66; IAS 36.67.

⁹³⁰ Vgl. IAS 36.70; BEYHS, O. (2002) S. 99. Zur Definition des aktiven Marktes vgl. IAS 36.6. Zur Abgrenzung von vertikal verflochtenen CGUs vgl. HALLER, A./KRAUS, C. (2007) S. 261; BEYHS, O. (2002) S. 100f.

Ierdings sind die internen Verrechnungspreise auf ihre Marktkonformität hin zu überprüfen.⁹³¹

Bei der Abgrenzung von CGUs soll sich das Unternehmen an internen Steuerungseinheiten orientieren.⁹³² Dabei ist die Managementebene zu identifizieren, die die Verfügungsgewalt über den auf Werthaltigkeit zu testenden Vermögenswert ausübt und die CGU auf Basis des auf dieser Ebene verwendeten Steuerungssystems zu bilden.⁹³³

Gerade bei betriebsnotwendigen Immobilien handelt es sich häufig um sog. gemeinschaftliche Vermögenswerte.⁹³⁴ Als gemeinschaftliche Vermögenswerte werden in der Terminologie des IAS 36 solche assets bezeichnet, die in einem Unternehmen von mehreren CGUs genutzt werden, um Output zu erzeugen.⁹³⁵ Liegen Anzeichen für eine Wertminderung eines solchen gemeinschaftlichen Vermögenswerts vor, so ist die Aggregation von CGUs solange zusammenzufassen, bis eine Zuordnung des asset entweder vollständig oder mit einer sachgerechten Schlüsselung auf eine CGU möglich ist. Der *impairment test* ist dann auf Ebene dieser aggregierten CGU durchzuführen.⁹³⁶

Die Ermittlung des *value in use* und des *fair value less cost to sell* der CGU geschieht nach den selben Grundsätzen wie bei einzelnen assets.⁹³⁷ Die Bestimmung der (Rest-)Nutzungsdauer der CGU hat sich dabei am führenden Vermögenswert innerhalb der CGU oder an dem am längsten nutzbaren Vermögenswert zu orientieren.⁹³⁸

Durch die Bildung von CGUs wird von der grundsätzlichen Einzelbewertung abgewichen und die Saldierung von Wertänderungen innerhalb der CGU er-

⁹³¹ Vgl. IAS 36.71.

⁹³² Vgl. IAS 36.69.

⁹³³ Vgl. HALLER, A./KRAUS, C. (2007) S. 261.

⁹³⁴ Vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S. 127.

⁹³⁵ Vgl. IAS 36.6. Als Beispiel sei eine Produktionshalle zu nennen, die mehrere unabhängige Produktionslinien beherbergt, die jeweils eine gewisse Fläche der Halle in Anspruch nehmen.

⁹³⁶ Vgl. IAS 36.101; BARTELS, P./JONAS, M. (2006) Rz. 69. So kann im Fall eines Verwaltungsgebäudes eines internationalen Konzerns die gesamte Unternehmensgruppe die relevante CGU für das Gebäude darstellen. Vgl. BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005) S. 129.

⁹³⁷ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.1 und DIII2.1.1.2.2.

⁹³⁸ Vgl. IAS 36.49; IDW (2005b) 16.102f.

möglich.⁹³⁹ Bei einem *impairment test* auf Ebene einer CGU wird folglich geprüft, ob das durch den Buchwert ausgewiesene Nutzungspotenzial der assets durch Realisierung am Markt oder Beitrag zum internen Ablauf erbracht werden kann. Dabei werden Synergieeffekte und andere ansonsten in der externen Unternehmensberichterstattung nicht berücksichtigte Faktoren bei der Wertermittlung mit einbezogen.⁹⁴⁰ Naturgemäß ergeben sich dabei Ermessensspielräume in noch größerem Umfang als bei der Ermittlung des *value in use* bei einzelnen assets.

Wurde der *recoverable amount* der CGU ermittelt, so ist dieser mit dem Buchwert der CGU zu vergleichen. Die Ermittlung des Buchwerts der CGU hat dabei in sachlicher Übereinstimmung mit der Ermittlung des *recoverable amount* zu erfolgen, d.h. der Buchwert der CGU entspricht der Summe der Buchwerte der einzelnen assets, die direkt zugeordnet wurden und dem anteiligen Buchwert der assets, die anteilig zugeordnet wurden⁹⁴¹ gemindert um ggf. abzuziehende Schulden.⁹⁴² Wurde der betreffenden CGU ein *goodwill* zugeordnet, so ist dieser bei der Ermittlung des Buchwerts ebenso zu berücksichtigen.⁹⁴³

Übersteigt der Buchwert der CGU den *recoverable amount*, so ist zunächst ein evtl. zugeordneter *goodwill* in Höhe des *impairment loss* abzuschreiben.⁹⁴⁴ Übersteigt der *impairment loss* den zugeordneten *goodwill*, so muss der verbleibende *impairment loss* den einzelnen Vermögenswerten innerhalb der CGU zugeteilt werden. Das IASB hat sich dabei für ein einfaches, aber willkürliche Verfahren entschieden und bestimmt, dass die Aufteilung auf Basis des Verhältnisses der jeweiligen Buchwerte innerhalb der CGU zu erfolgen hat.⁹⁴⁵ Allerdings bildet der höhere Wert aus einem (bestimmbaren) *fair value less cost to sell* und einem (bestimmbaren) *value in use* und null die Untergrenze für die

⁹³⁹ Vgl. BEYHS, O. (2002) S. 95.

⁹⁴⁰ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 338.

⁹⁴¹ Zur anteiligen Zuordnung von sog. *corporate assets* vgl. IAS 36.102.

⁹⁴² Vgl. IAS 36.75ff. Zur Einbeziehung von Schulden vgl. insbesondere IAS 36.78.

⁹⁴³ Vgl. IAS 36.80. Auf die Zuordnung eines *goodwill* auf einzelne CGU im Rahmen der *purchase price allocation* (ppa) bei Unternehmenserwerben soll im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden. Zur Aufteilung des *goodwill* vgl. ausführlich HEIDEMANN, C. (2005); LOPATTA, K. (2006).

⁹⁴⁴ Vgl. IAS 36.104(a).

⁹⁴⁵ Vgl. IAS 36.104(b).

außerplanmäßige Abschreibung der einzelnen Vermögenswert der CGU.⁹⁴⁶ Da die CGU allerdings nicht gebildet worden wäre, wenn für jeden einzelnen Vermögenswert innerhalb der CGU die Ermittlung des *recoverable amount* möglich gewesen wäre, wird die eben definierte Untergrenze regelmäßig zu Gunsten der willkürlichen Zuordnung ignoriert.⁹⁴⁷

2.1.1.2.4 Wertaufholung

IAS 36 beinhaltet neben den Regelungen zur außerplanmäßigen Abschreibung im Falle einer Wertminderung auch Regeln, um eine solche Abschreibung im Falle einer späteren Werterhöhung zu kompensieren.⁹⁴⁸ Dies geschieht im Rahmen einer Wertaufholungsprüfung, die analog zur Prüfung auf Wertminderung durchzuführen ist.⁹⁴⁹ IAS 36.111 führt dazu interne und externe Quellen an, die Hinweise liefern können, dass eine Wertminderung nicht mehr anzunehmen ist. Die heranzuziehenden Quellen entsprechen denen, die auch bei der Ermittlung eines Wertminderungsbedarfs verwendet werden sollen.⁹⁵⁰ Deutet diese Quellen auf eine Wertaufholung hin, so ist analog zum *impairment test* eine Wertaufholungsprüfung durchzuführen.⁹⁵¹ Liegen Hinweise vor, dass der Wertminderungsbedarf nicht mehr besteht, ist zu überprüfen, ob dies aufgrund der Annahmen über Restnutzungsdauer oder auf den planmäßigen Abschreibungsverlauf zurückzuführen ist, wobei ggf. die Parameter entsprechend anzupassen sind.⁹⁵²

Zur Ermittlung des Wertaufholungsbedarfs ist erneut der *recoverable amount* zu ermitteln und dem Buchwert gegenüberzustellen.⁹⁵³ Dabei ist allerdings zu beachten, dass bloße Zinseffekte bei der Ermittlung des Barwerts der cashflows keine Wertaufholung begründen, selbst wenn dadurch der *recoverable amount* den Buchwert übersteigen sollte.⁹⁵⁴ Bei der Zuschreibung stellen die fortgeführ-

⁹⁴⁶ Vgl. IAS 36.105.

⁹⁴⁷ Vgl. IAS 36.106.

⁹⁴⁸ Vgl. IAS 36.109ff.

⁹⁴⁹ Vgl. IAS 36.110.

⁹⁵⁰ Vgl. IAS 36.112 und Abschnitt DIII2.1.1.2.

⁹⁵¹ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 357.

⁹⁵² Vgl. IAS 36.113.

⁹⁵³ Vgl. IAS 36.114.

⁹⁵⁴ Vgl. IAS 36.116.

ten AHK, die sich ergeben hätten, wenn eine Wertminderung in den Vorperioden nicht eingetreten wäre, die Obergrenze der Zuschreibung dar.⁹⁵⁵ Bei nicht abnutzbaren Grundstücken bedeutet dies, dass die ursprünglichen AHK die Obergrenze darstellen, bei abnutzbaren Gebäuden hingegen ist der ursprüngliche Abschreibungsverlauf in einem Nebenbuch mitzuführen.⁹⁵⁶

Auch die Verbuchung der Wertaufholung erfolgt spiegelbildlich zur Verbuchung einer zuvor erfassten Wertminderung. Bei einer Umkehrung der Wertminderung eines nach dem *cost model* bilanzierten *asset* ist die Wertaufholung somit ergebniswirksam in der GuV zu erfassen.⁹⁵⁷ Wird das *asset* hingegen nach dem *revaluation model* des IAS 16 bewertet, so ist ggf. eine ergebnisneutrale Verbuchung erforderlich und die Neubewertungsrücklage zu erhöhen.⁹⁵⁸

Die vorgestellten Regelungen zur Wertaufholung gelten nicht nur für einzelne *assets*, sondern ebenso für CGUs.⁹⁵⁹ Dabei ist allerdings zu beachten, dass eine Wertaufholung nicht für einen der CGU zugeordneten *goodwill* möglich ist.

2.1.2 Bewertung nach IFRS 5

Die Vorschriften der Bewertung nach IFRS 5 sind grundsätzlich immer als Folgebewertungsvorschriften zu verstehen, da i.d.R. Immobilien im Anwendungsbereich dieses Standards zuvor nach anderen Vorschriften zu bilanzieren waren.⁹⁶⁰

Grundsätzlich wird ein *non-current asset held for sale* zum niedrigeren Wert aus Buchwert und *fair value less cost to sell* bewertet.⁹⁶¹ Der Bewertungsprozess kann dabei in drei Schritte untergliedert werden.⁹⁶² Zunächst ist der Buchwert der betroffenen Immobilie unmittelbar vor der Umklassifizierung in IFRS 5 zu bestimmen.⁹⁶³ Dabei sind die Bewertungsvorschriften des bisher anzuwendenden

⁹⁵⁵ Vgl. IAS 36.117.

⁹⁵⁶ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 258.

⁹⁵⁷ Vgl. IAS 36.119.

⁹⁵⁸ Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.3.

⁹⁵⁹ Vgl. IAS 36.122.

⁹⁶⁰ Vgl. Abschnitt DI2.6.

⁹⁶¹ Vgl. IFRS 5.15.

⁹⁶² Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 92.

⁹⁶³ Vgl. IFRS 5.18.

den Standards zu beachten und evtl. Wahlrechte stetig beizubehalten.⁹⁶⁴ Planmäßige Abschreibungen sind bis zu diesem Zeitpunkt fortzuführen.⁹⁶⁵

Im zweiten Schritt ist sodann der *fair value* der Immobilie zu bestimmen, der abgesehen von der Definition im Einklang mit der allgemeinen Definition des *fair value*, in IFRS 5 nicht näher konkretisiert wird.⁹⁶⁶ In Ermangelung einer eigenen Definition ist übereinstimmend mit IAS 8.11 auf vergleichbare Standards zurückzugreifen. Aufgrund der sachlichen Nähe und des identischen Wortlauts sind dabei die Ausführungen des IAS 36 einschlägig.⁹⁶⁷ Für die Ermittlung des *fair value less cost to sell* kann damit auch hier auf die Ausführungen im Rahmen der außerplanmäßigen Abschreibungen verwiesen werden.⁹⁶⁸

Schließlich ist der ermittelte *fair value less cost to sell* dem Buchwert der Immobilie gegenüberzustellen. Der niedrigere Wert aus beiden Werten ist für die bilanzielle Bewertung des betroffenen asset maßgeblich.⁹⁶⁹ Übersteigt also der Buchwert den *fair value less cost to sell*, so ist auf den Letzteren abzuschreiben. Übersteigt hingegen der *fair value less cost to sell* den Buchwert, so ist der Buchwert beizubehalten.⁹⁷⁰ Die sich ergebenden Wertminderungen sind analog zu den Vorschriften des IAS 36 in der jeweiligen Periode ergebniswirksam zu erfassen.⁹⁷¹ Dementsprechend liegt ein asymmetrisches *fair value model* vor, da Wertminderungen antizipiert werden, mögliche Werterhöhungen jedoch unberücksichtigt bleiben.⁹⁷²

Die Folgebewertung nach IFRS 5 wird analog zur eben beschriebenen erstmaligen Bewertung durchgeführt, d.h an jedem Stichtag ist der Buchwert der Im-

⁹⁶⁴ Vgl. KPMG (HRSG.) (2004b) S. 186; POERSCHKE, K. (2006) S. 93.

⁹⁶⁵ Vgl. HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004b) S. 2007.

⁹⁶⁶ Vgl. IFRS 5 Appendix A.

⁹⁶⁷ Im Ergebnis gleich POERSCHKE, K. (2006) S. 100f.

⁹⁶⁸ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.1.

⁹⁶⁹ Vgl. IFRS 5.15.

⁹⁷⁰ Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 105.

⁹⁷¹ Vgl. IFRS 5.20.

⁹⁷² Vgl. Abschnitt DIII2.

mobilie mit dem *fair value less cost to sell* zu vergleichen.⁹⁷³ Die planmäßige Abschreibung von *non-current assets held for sale* ist nicht vorgesehen.⁹⁷⁴

Sollte sich der *fair value less cost to sell* im Rahmen der Folgebewertung erhöhen, ist eine Wertaufholung maximal bis zur Höhe der zuvor erfolgten außerplanmäßigen Abschreibungen nach IFRS 5 oder IAS 36 zulässig.⁹⁷⁵ Auch dies verdeutlicht die Asymmetrie der *fair value* Bilanzierung nach IFRS 5.

Besonderheiten ergeben sich bei der Bewertung von *disposal groups*. Auch die *assets* der *disposal group* sind zunächst in Übereinstimmung mit den bisher einschlägigen Standards zu bewerten, um den Buchwert zu ermitteln.⁹⁷⁶ Die Summe der Buchwerte der einzelnen *assets* ergibt den Buchwert der *disposal group*.⁹⁷⁷

Dieser Buchwert ist dann mit dem *fair value less cost to sell* der *disposal group* zu vergleichen.⁹⁷⁸ Die Ermittlung des *fair value less cost to sell* ist, ähnlich wie im Falle von CGUs, gewissen Schwierigkeiten unterworfen, da i.d.R. keine Marktpreise für die ganze Gruppe ermittelt werden können.⁹⁷⁹

Ist eine Abschreibung der *disposal group* erforderlich, erfolgt diese analog zu den Regeln des IAS 36, d.h. ein der *disposal group* zugeordneter *goodwill* ist zunächst abzuschreiben und ein verbleibender Wertminderungsbedarf auf die einzelnen *assets* aufzuteilen.⁹⁸⁰

Wiederum analog zu den Vorschriften des IAS 36 ist im Rahmen der Folgebewertung, die im Übrigen in Einklang zur Erstbewertung nach IFRS 5 durchzuführen ist, keine Zuschreibung des *goodwill* durchzuführen.⁹⁸¹ Darüber hinaus gelten die Ausführungen für einzelne *non-current assets held for sale* analog auch für *disposal groups*. Da IFRS keine Bewertungsvorschriften für *disconti-*

⁹⁷³ Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 118.

⁹⁷⁴ Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 444.

⁹⁷⁵ Vgl. IFRS 5.21. Im Übrigen erfolgt die Wertaufholung spiegelbildlich zu den Vorschriften des IAS 36. Vgl Abschnitt DIII2.1.1.2.4.

⁹⁷⁶ Vgl. IFRS 5.18.

⁹⁷⁷ Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 445.

⁹⁷⁸ Vgl. IFRS 5.15.

⁹⁷⁹ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.3.

⁹⁸⁰ Vgl. IFRS 5.20; POERSCHKE, K. (2006) S. 121.

⁹⁸¹ Vgl. POERSCHKE, K. (2006) S. 122.

nued operations enthält, sind die Regelungen zur Bewertung von *disposal groups* analog anzuwenden.⁹⁸²

2.1.3 Außerplanmäßige Abschreibungen von Immobilien des Vorratsvermögens

Immobilien des Vorratsvermögens, die nach IAS 2 bilanziert werden, sind mit dem niedrigeren Wert aus den AHK⁹⁸³ und dem Nettoveräußerungswert zu bewerten.⁹⁸⁴ Eine planmäßige Abschreibung von Vorratsimmobilien findet nicht statt, da diese im Unternehmen auch keiner verschleißenden Nutzung unterliegen. IAS 2.33 verpflichtet zu jedem Berichtszeitpunkt den Nettoveräußerungspreis neu zu bestimmen. Damit ergibt sich ein wesentlicher Unterschied zur Folgebewertung von *property, plant and equipment* und *investment property*, da nach IAS 36 der *impairment test* nur bei Vorliegen konkreter Anzeichen durchzuführen ist.

Ziel der Gegenüberstellung von AHK und Nettoveräußerungswert ist es, die Werthaltigkeit der AHK zu prüfen. Damit verfolgt IAS 2 das Ziel einer verlustfreien Bewertung, d.h. Vorräte sollen nicht mit höheren Beträgen bewertet werden als sie voraussichtlich bei Verkauf oder Gebrauch erzielen.⁹⁸⁵

Grundsätzlich erlaubt IAS 2 die Anwendung von Bewertungsvereinfachungsverfahren im Rahmen der Folgebewertung von Vorräten.⁹⁸⁶ Allerdings sind diese Verfahren nicht auf Immobilien anwendbar, da diese aufgrund der festgestellten Heterogenität nicht gegeneinander austauschbar sind.⁹⁸⁷ Selbst Reihenhäuser oder Wohnungen in Wohnanlagen sind so individuell, dass die Anwendung eines Bewertungsvereinfachungsverfahrens i.S.d. IAS 2 nicht zu befürworten ist.

Der mit dem Buchwert zu vergleichende Nettoveräußerungswert (*realisable value*) i.S.d. IAS 2 ist der im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös,

⁹⁸² Vgl. ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004) S. 448.

⁹⁸³ Zur Ermittlung der AHK vgl. Abschnitt DIII1ff.

⁹⁸⁴ Vgl. IAS 2.9.

⁹⁸⁵ Vgl. IAS 2.28.

⁹⁸⁶ Vgl. IAS 2.25.

⁹⁸⁷ Vgl. IAS 2.23. Eine Erläuterung der Sammelbewertungsverfahren unterbleibt deshalb an dieser Stelle ebenso wie Ausführungen zur Bewertung von Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffen.

abzüglich noch anfallender Fertigungs- und Vertriebskosten.⁹⁸⁸ Der Nettoveräußerungswert ist dabei ein unternehmensspezifischer Wert, der mit dem *fair value* nicht identisch sein muss.⁹⁸⁹

Im Vergleich zu den detaillierten Vorschriften zur Ermittlung des *value in use* sind die Ausführungen zur Schätzung des *realisable value* rudimentär gehalten. Eine Ermittlungshierarchie ist nicht explizit vorgesehen, lässt sich z.T. jedoch aus den Formulierungen des Standards ableiten. So basieren Schätzungen des Nettoveräußerungswertes auf „verlässlichen, substanzielten Hinweisen, die zum Zeitpunkt der Schätzungen im Hinblick auf den für die Vorräte voraussichtlich erzielbaren Betrag verfügbar sind“.⁹⁹⁰

IAS 2.31 weist darauf hin, dass der Zweck, zu dem die Vorräte gehalten werden, bei der Ermittlung des Nettoveräußerungswertes zu beachten ist und schließt daraus, dass bei vorliegenden Verkaufsverträgen die vertraglich vereinbarten Preise den Verkaufserlös darstellen.⁹⁹¹ Insofern sind identisch mit IAS 36 bindende Verkaufsverträge auf der ersten Stufe der Schätzung heranzuziehen.

Sollten keine Verkaufsverträge für die Immobilien des Vorratsvermögens vorliegen, ist fraglich, wie IAS 2.30 zu interpretieren ist. Angesichts der fehlenden Ausführungen, ob nur ein *market-to-market* oder auch ein *market-to-model* zulässig ist, kann von einer Regelungslücke ausgegangen werden, die in Einklang mit IAS 8.11 zu schließen ist. Aufgrund der thematischen Nähe werden die Ausführungen zu IAS 36 auch für die Ermittlung des Nettoveräußerungswertes heranzuziehen sein. Dementsprechend ist im Einklang mit IAS 40 davon auszugehen, dass zunächst ein *marked-to-market* erfolgen soll, dass allerdings aufgrund der Heterogenität des Immobilienmarktes regelmäßig keine befriedigen-

⁹⁸⁸ Vgl. IAS 2.6.

⁹⁸⁹ Vgl IAS 2.7. Der *fair value* wird in IAS 2 gleichlautend mit der allgemeinen *fair value* Definition definiert. Vgl. IAS 2.6.

⁹⁹⁰ IAS 2.9.

⁹⁹¹ Allerdings nur für den Teil der Vorräte, der von den Verträgen umfasst wird. Darüber hinausgehende Mengen sind mit den allgemeinen Verkaufspreisen zu bewerten.

den Ergebnisse liefern kann.⁹⁹² Dementsprechend ist auf der nächsten Stufe ein *marked-to-model* Ansatz zu wählen, um den Verkaufserlös zu schätzen.⁹⁹³

Im Falle der Bewertung von Vorratsgrundstücken könnte jedoch u. U. eine andere Vorgehensweise geboten sein. Da gem. IAS 2.31 der tatsächliche Verwendungszweck zu berücksichtigen ist, kann eine Abwertung des Grundstücks selbst bei im Vergleich zu den Anschaffungskosten gesunkenen Veräußerungspreis evtl. unterbleiben. Soll das Grundstück bebaut werden und ist davon auszugehen, dass für die entstehende Immobilie im rechtlichen Sinne zumindest die Herstellungskosten erlöst werden, ist eine außerplanmäßige Abschreibung nicht durchzuführen.⁹⁹⁴

Wurde der voraussichtliche Verkaufserlös bestimmt, sind die noch anfallenden Kosten bis zur Fertigstellung zu bestimmen. Die Ausführungen des IAS 2 beziehen sich regelmäßig nur insgesamt auf die Bestimmung des Nettoveräußerungswertes. Dementsprechend sind auch hier substanzielle Hinweise zu beachten.⁹⁹⁵ Entsprechend der hergeleiteten Hierarchie bei der Bestimmung des Verkaufserlöses sind demnach zunächst vorliegende Verträge zu beachten. Liegen keine kontrahierten Restfertigungskosten⁹⁹⁶ vor, sind Schätzungen auf Basis marktüblicher Daten vorzunehmen. Sollten auch diese nicht gelingen, ist auf ein *marked-to-model* Verfahren zurückzugreifen. Gleiches gilt bei der Ermittlung der noch anfallenden Vertriebskosten.

Aufgrund der im Allgemeinen langen Zeit, die die Errichtung einer Immobilie in Anspruch nimmt, sind im Zusammenhang mit der Bewertung von unfertigen Immobilien häufig die Vorschriften des IAS 11 zu beachten,⁹⁹⁷ die im Folgenden erläutert werden.

⁹⁹² Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.1.

⁹⁹³ Im Ergebnis gleich BAUMUNK, H./SCHRÖDER, D. (2005) S. 45, ähnlich RIESE, J. (2006a) Rz. 96.

⁹⁹⁴ Vgl. IAS 2.32. Vgl. auch RIESE, J. (2006a) Rz. 99. Auch hier lösen sich die IFRS vom Grundsatz der Einzelbewertung.

⁹⁹⁵ Vgl. IAS 2.30.

⁹⁹⁶ Vgl. BAUMUNK, H./SCHRÖDER, D. (2005) S. 45.

⁹⁹⁷ Vgl. Abschnitt DI2.5.

2.1.4 Folgebewertung langfristiger Fertigungsaufträge

Werden Immobilien im Rahmen eines langfristigen Fertigungsauftrages i.S.d. IAS 11 produziert, so kann es aufgrund der spezifischen Vorschriften von IAS 11 zu einem Abweichen von der Folgebewertung nach IAS 2 kommen, um sog. Auftragszwischenverluste zu vermeiden.⁹⁹⁸

Gem. IAS 11.22 sind die Auftragserlöse und Auftragskosten eines Fertigungsauftrages entsprechend dem am Bilanzstichtag vorliegenden Leistungsfortschritt (*stage of completion*) als Erträge und Aufwendungen in der GuV zu erfassen, sofern das Gesamtergebnis des Auftrages verlässlich geschätzt werden kann.

Ob eine verlässliche Schätzung möglich ist, wird in IAS 11 nach Vertragstypen⁹⁹⁹ unterschiedlich beurteilt. Bei Festpreisverträgen ergibt sich eine vertrauenswürdige Ergebnisschätzung gem. IAS 11.23 bei kumulativer Erfüllung der folgenden Kriterien:

- Der Gesamterlös des Auftrags kann verlässlich bestimmt werden.
- Der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens aus dem Vertrag ist wahrscheinlich.
- Die noch entstehenden Auftragskosten sowie der Fertigstellungsgrad können am Abschlussstichtag zuverlässig gemessen werden.
- Die gesamten Auftragskosten können eindeutig bestimmt und verlässlich ermittelt werden, wodurch ein Vergleich der bisher angefallenen Kosten mit den vorab geplanten Kosten ermöglicht wird.

Für Kostenzuschlagsverträge reduziert sich die Zahl der kumulativ zu erfüllenden Kriterien auf zwei:¹⁰⁰⁰

- Der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens aus dem Vertrag ist wahrscheinlich.
- Die gesamten Auftragskosten können eindeutig bestimmt und verlässlich gemessen werden, unabhängig von ihrer gesonderten Abrechenbarkeit.

⁹⁹⁸ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 367.

⁹⁹⁹ Vgl. Abschnitt DI2.5.2.

¹⁰⁰⁰ Vgl. IAS 11.24.

Obwohl die Voraussetzungen für eine zuverlässige Ergebnisprognose im Falle von Kostenzuschlagsverträgen *prima vista* geringer formuliert sind, sind sie in praxi nahezu identisch. Begründet ist dies in den Eigenschaften von Kostenzuschlagsverträgen. Lassen sich die gesamten Auftragskosten verlässlich bestimmen,¹⁰⁰¹ so sind daraus einerseits durch Hinzurechnung des vereinbarten prozentualen oder absoluten Zuschlags die Auftragserlöse und andererseits der Fertigstellungsgrad in Bezug auf die Auftragskosten ableitbar.

Dadurch werden die Vorgaben von IAS 11.23(a) und IAS 11.23(c) implizit erfüllt und die Kriterien unterscheiden sich materiell nicht nach Vertragsart.¹⁰⁰² Somit kommt der Vorschrift, nach der bei Mischverträgen, die Elemente beider Vertragstypen enthalten, sämtliche Kriterien zu erfüllen sind,¹⁰⁰³ eher deklaratorische Wirkung zu.

Trotz der Vorgabe von Kriterien zur Beurteilung der Verlässlichkeit der Ergebnisschätzung bleiben die Regelungen vielfach unscharf und eröffnen damit erneut implizite Wahlrechte. Unklar in diesem Zusammenhang bleibt erneut der Begriff der ausreichenden Wahrscheinlichkeit des Nutzenzuflusses und auch bis zu welchem Unsicherheitsniveau eine Schätzung noch als zuverlässig zu interpretieren ist.¹⁰⁰⁴ Dies bietet dem bilanzierenden Unternehmen erhebliche Gestaltungsspielräume insbesondere bei der Ermittlung der noch anfallenden Kosten und der Bestimmung des Fertigstellungsgrades.¹⁰⁰⁵

Das Wahrscheinlichkeitskriterium greift die allgemeine *asset* Definition auf.¹⁰⁰⁶ Damit wird insbesondere auf die voraussichtliche Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers abgestellt.¹⁰⁰⁷

Der Schätzungsproblematik begegnet das IASB mit der in IAS 11.29 formulierten widerlegbaren Vermutung,¹⁰⁰⁸ dass ein Unternehmen zu verlässlichen

¹⁰⁰¹ Vgl. IAS 11.24(b).

¹⁰⁰² Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S.126f.; PLOCK, M. (2004) S. 124.

¹⁰⁰³ Vgl. IAS 11.6.

¹⁰⁰⁴ FREISLEBEN, N./LEIBFRIED, P. (2004) S. 104; TANSKI, J.S. (2004) S. 1846.

¹⁰⁰⁵ Vgl. KIRSCH, H. (2003) S. 1113.

¹⁰⁰⁶ Vgl. Abschnitt DI1.1.

¹⁰⁰⁷ Vgl. HEUSER, P.J./THIELE, C. (2005) Rz. 878; LIECK, H. (2005) S. 194. IAS 11.34 führt Kriterien an, bei deren Vorliegen die Einbringlichkeit der angefallenen Auftragskosten als nicht wahrscheinlich gilt.

Schätzungen in der Lage ist, wenn es sämtlichen der folgenden Bedingungen gerecht wird:

- Der Vertrag mit dem Kunden weist den Beteiligten durchsetzbare Rechte und Pflichten zu und legt die zu erbringende Gegenleistung sowie die Modalitäten der Auftragsabwicklung fest.
- Der Werkhersteller verfügt über ein internes Budgetierungs- und Berichtssystem.
- Es findet eine regelmäßige Überprüfung der Schätzungen hinsichtlich der Auftragserlöse und -kosten statt, so dass Anpassungen an geänderte Verhältnisse erfolgen können.

Die Forderung nach einem internen Budgetierungs- und Berichtssystem sowie die Überprüfung der Auftragserlöse und -kosten verlangt nach einem effektiven Projektcontrolling.¹⁰⁰⁹ Die durch das Projektcontrolling aufbereiteten Daten sollen als Grundlage für Soll-Ist-Vergleiche der aufgelaufenen Projektkosten dienen.¹⁰¹⁰ Dabei ist davon auszugehen, dass ein Unternehmen, das in der Vergangenheit zu realistischen Prognosen im Stande war, entsprechende Aufträge, die sich vertraglich, wirtschaftlich und technologisch nicht wesentlich voneinander unterscheiden, auch aktuell zuverlässig abschätzen kann.¹⁰¹¹ Notwendige Anpassungen von Schätzungen sind nicht grundsätzlich als Hinweis auf eine unzuverlässige Schätzung zu interpretieren, sondern vielmehr ist davon auszugehen, dass eine verlässliche Schätzung innerhalb einer Bandbreite möglich ist.¹⁰¹²

Insgesamt ist festzuhalten, dass die Kriterien von IAS 11.23 und IAS 11.24 nicht zu streng ausgelegt werden dürfen und Bandbreitenschätzungen ausreichend sind, da dem IAS 11 ansonsten der Anwendungsbereich entzogen wird.¹⁰¹³

¹⁰⁰⁸ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 127; SEEBERG, T. (2003) Rz. 16.

¹⁰⁰⁹ Vgl. ACHLEITNER, A./BEHR, G. (2003) S. 179; zur Beschreibung der Aufgaben des Projektcontrollings vgl. KRÜGER, A. (2002) Sp. 1582ff.

¹⁰¹⁰ Vgl. LIECK, H. (2005) S. 194.

¹⁰¹¹ Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 16.

¹⁰¹² Vgl. LIECK, H. (2005) S.194.

¹⁰¹³ Vgl. IDW (2005a) Rz. 14; LIECK, H. (2005) S. 194.

2.1.4.1 Ermittlung der Auftragskosten

Die Auftragskosten umfassen sowohl die direkt in Verbindung mit einem Vertrag anfallenden Kosten als auch die indirekten und allgemein dem Vertrag zurechenbaren Kosten sowie sonstige Kosten, die dem Kunden vertragsgemäß in Rechnung gestellt werden können.¹⁰¹⁴ Grundsätzlich fallen nur solche Kosten darunter, die ab dem Tag der Auftragserlangung bis zur vollständigen Vertragserfüllung entstehen. Daneben kann aber auch die Einbeziehung von vorvertraglichen Kosten in Betracht kommen.¹⁰¹⁵ IAS 11.17 nennt Beispiel für direkte Kosten, die Fertigungsaufträgen zuzurechnen sind:

- Löhne und Gehälter für die Fertigung oder Projektüberwachung;
- Materialkosten des Fertigungsbereichs;
- planmäßige Abschreibung der verwendeten Maschinen und Anlagen;
- Transportkosten für Maschinen, Anlagen und Material zum und vom Ort der Auftragsdurchführung;
- direkte Kosten der Ausgestaltung und technischen Projektunterstützung;
- erwartete Kosten, die aus Garantien, Gewährleistungen und Nachbesserungsarbeiten resultieren können sowie
- eventuelle Nachforderungen aus Verträgen mit Dritten.

Eine Prüfung der Angemessenheit der anfallenden direkt zurechenbaren Kosten ist nach IAS 11 nicht vorgesehen. Allerdings sind sog. Leerkosten nicht zu erfassen, die aus ungenutzten Produktionskapazitäten resultieren.¹⁰¹⁶

Zu den direkten Auftragskosten zählen auch die von beauftragten Subunternehmern in Rechnung gestellten Beträge, da der Generalunternehmer im Rah-

¹⁰¹⁴ Vgl IAS 11.16.

¹⁰¹⁵ Vgl. IAS 11.21.

¹⁰¹⁶ Vgl. IAS 11.20(d); IDW (2005a) Rz. 6. Leerkosten, die aus der planmäßigen Abschreibung von zeitweise ungenutzten Anlagen und Maschinen entstehen, die eigens zur Erfüllung des Auftrages beschafft werden, rechnen nach Ansicht des IDW zu den Auftragskosten. Dies lässt sich auch durch Rückschluss aus IAS 11.20(d) ableiten.

men des Gesamtauftragsrisikos auch für deren Leistung die Verantwortung trägt.¹⁰¹⁷

Erträge, die nicht Bestanteil der Auftragserträge sind, mindern die Auftragskosten. IAS 11.17 nennt als Beispiel dazu Erträge aus der Veräußerung überflüssigen Materials.

In die Auftragskosten einzubeziehen sind auch solche Kosten, die einem Fertigungsauftrag indirekt über bestimmte Schlüsselungen zugeordnet werden können.¹⁰¹⁸ Die Zurechnung basiert auf einer normalen Kapazitätsauslastung und ist gem. IAS 11.18 vor allem für die folgenden Kosten vorzunehmen:

- Versicherungsprämien;
- Indirekt mit dem Auftrag zusammenhängende Kosten der Ausgestaltung und technischen Unterstützung;
- Fertigungsgemeinkosten (soweit nicht in den direkten Kosten enthalten);
- Aufwendungen für Lohnbuchhaltung für die Arbeitnehmer des Fertigungsbereichs.

Werden Fremdkapitalkosten im Rahmen der Herstellungskosten aktiviert,¹⁰¹⁹ so sind auch diese als Teil der Auftragskosten zu berücksichtigen.¹⁰²⁰

Für die nachfolgenden, den einzelnen Aufträgen nicht zuordenbaren Kosten besteht gem. IAS 11.20 ein Einbeziehungsverbot in die Auftragskosten:

- Kosten der allgemeinen Verwaltung;
- Vertriebskosten;
- Kosten für Forschung und Entwicklung;
- Planmäßige Abschreibungen auf ungenutzte, nicht eigens für bestimmte Aufträge eingesetzte Anlagen und Maschinen.

¹⁰¹⁷ Vgl. PAPST, S. (2006) S. 147; LIECK, H. (2005) S. 199.

¹⁰¹⁸ Vgl. IAS 11.16(b).

¹⁰¹⁹ Vgl. Abschnitt DIII1.2.

¹⁰²⁰ Vgl. IAS 11.18.

Kosten der allgemeinen Verwaltung und Kosten für Forschung und Entwicklung sind allerdings in die Auftragskosten einzubeziehen, soweit ihre Anrechenbarkeit dem Kunden gegenüber vertraglich fixiert ist.¹⁰²¹

2.1.4.2 Ermittlung der Auftragserlöse

Die Auftragserlöse beinhalten den im Vertrag vereinbarten Erlös, Zahlungen für Abweichungen im Gesamtwerk und Nachforderungen für Kosten, die nicht im Preis einkalkuliert waren sowie Prämien.¹⁰²² Die Bewertung des Betrages erfolgt zum *fair value* der ausstehenden Vergütung.¹⁰²³ Dadurch ist die Bewertung mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, da neben den im Vertrag vereinbarten Erlösen auch Erhöhungen oder Verminderungen wegen Abweichungen vom vereinbarten Leistungsumfang sowie Nachforderungen zum Teil geschätzt werden müssen.

Ungewissheiten bei der Bestimmung der Auftragserlöse können auch aus vertraglich fixierten Preisgleitklauseln resultieren oder aus kontrahierten Preisobergrenzen bei Kostenzuschlagsverträgen.¹⁰²⁴ Auch schwankende Wechselkurse¹⁰²⁵ sowie Preisnachlässe oder Vertragsstrafen¹⁰²⁶ beeinflussen die Vergütung des Auftragnehmers. Somit sind die Schätzungen der Auftragserlöse zu jedem Stichtag auf Basis der aktuellen Erkenntnisse und Daten zu überprüfen und ggf. anzupassen.¹⁰²⁷

Durch die Notwendigkeit der Bestimmung der Auftragserlöse zum *fair value* sind die Kaufpreisforderungen bei längerfristigen Zahlungszielen zum Barwert zu erfassen. Dabei soll der marktübliche Zinssatz für vergleichbare Kredite verwendet werden.¹⁰²⁸ Andererseits wird im Falle der überwiegenden Finanzierung der Auftragstätigkeit über langfristige unverzinsliche Kundenanzahlungen be-

¹⁰²¹ Vgl. IAS 11.19 und IAS 11.20(a) sowie IAS 11.20(c).

¹⁰²² Vgl. IAS 11.11. Im Falle von Zahlungen aufgrund von Abweichungen, Nachforderungen und Prämien ist es erforderlich, dass diese wahrscheinlich zu Erlösen führen und dass sie verlässlich ermittelt werden können. Für die Beurteilung von Wahrscheinlichkeit und Verlässlichkeit vgl. Abschnitt DIII2.1.4.

¹⁰²³ Vgl. IAS 11.12.

¹⁰²⁴ Vgl. IAS 11.12(b); Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 23.

¹⁰²⁵ Vgl. MANSCH, H. (2002) Sp.1451.

¹⁰²⁶ Vgl. IAS 11.12(c).

¹⁰²⁷ Vgl. PLOCK, M. (2004) S. 128.

¹⁰²⁸ Vgl. IDW (2005a) Rz. 11; LIECK, H. (2005) S. 197.

fürwortet, die sich daraus ergebenden Zinsvorteile bzw. ersparten Zinsaufwendungen für sonst notwendige Darlehen als Auftragserlöse zu behandeln.¹⁰²⁹ Diese Vorgehensweise, die sicherstellen soll, dass die Erlöse unabhängig von der getroffenen Finanzierungsvereinbarung in vergleichbarer Weise abgebildet werden, ist in praxi jedoch problematisch. Fraglich ist z.B., welcher Zinssatz als marktüblich angesehen werden kann, welcher Zeitraum als langfristig gelten soll und wie die Zinsvorteile den Perioden der Leistungserstellung zugordnet werden können.¹⁰³⁰

Ein weiteres Problem bei der Bestimmung der Auftragserlöse ergibt sich, wenn Materialien vom Kunden oder in dessen Namen und dessen Rechnung vom Auftragnehmer beschafft werden. Nach dem Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise werden diese beim Auftragnehmer bilanziert, da dieser im Rahmen des fertigen Gesamtwerks die Risiken und Chancen, die mit den Materialien verbunden sind, übernimmt. Die Kosten für die Beschaffung dieser Materialien sind somit in einer Bruttobetrachtung sowohl den Auftragskosten als auch -erlösen zuzurechnen.¹⁰³¹

Die bei Vertragsabschluss noch nicht hinreichend konkretisierten Erlösbestandteile werden in IAS 11.13 bis IAS 11.15 näher behandelt. Nachträgliche Änderungen des Leistungsumfangs, die zumeist von Auftraggeberseite initiiert werden, können sowohl zu einer Erlösmehrung als auch -schmälerung führen.¹⁰³² Die Berücksichtigung der Abweichung in den Erlösen kann nur berücksichtigt werden, wenn der Kunde die Abweichung wahrscheinlich akzeptiert und der Betrag der Abweichung verlässlich bewertet werden kann.¹⁰³³ Um Ermessensspielräume weitgehend einzuschränken, wird im Schrifttum eine schriftliche Genehmigung bzw. eine Änderung des Vertrages gefordert, die die Abweichung objektivieren soll.¹⁰³⁴ Bei einer vorhandenen glaubwürdigen Dokumentation der voraussichtlichen Abweichungen sollte allerdings auch diese als Nachweis i.S.d. IAS 11.13 akzeptiert werden können.

¹⁰²⁹ Vgl. IDW (2005a) Rz. 11; KÜMPPEL, T. (2005) S. 143.

¹⁰³⁰ Vgl. m.w.N. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 56.

¹⁰³¹ Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 31.

¹⁰³² Vgl. IAS 11.13.

¹⁰³³ Vgl. IAS 11.13(a) und IAS 11.13(b).

¹⁰³⁴ Vgl. BACKHAUS, K. (1996) S.36; SEEBERG, T. (2002) Rz. 25.

Eine ähnliche Vorgehensweise wird für die Berücksichtigung von Nachforderungen gegenüber dem Auftraggeber in den Auftragserlösen gefordert. Durch Nachforderungen versucht der Auftragnehmer vom Kunden zu vertretene Kostensteigerungen zu kompensieren. Die Bestimmung der daraus resultierenden Erlöse ist oft schwer möglich, da in der Regel Unstimmigkeiten zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer im Rahmen von Verhandlungen zu lösen sind.¹⁰³⁵ Entsprechend fordert das IASB auch hier eine wahrscheinliche Akzeptanz des Kunden und die verlässliche Bewertbarkeit.¹⁰³⁶

Erfolgsabhängige Prämien werden üblicherweise bei vorzeitiger Vertragserfüllung oder anderweitigem Übertreffen der Leistungsanforderungen bezahlt.¹⁰³⁷ Eine Einbeziehung in die Auftragserlöse kommt auch hier wiederum erst bei hinreichender Konkretisierung in Betracht. Dazu muss der Auftrag soweit abgearbeitet sein, dass die Voraussetzungen für die Prämienzahlung wahrscheinlich erreicht werden und die Prämie verlässlich bewertet werden kann.¹⁰³⁸

Aufgrund der bei den Erlösbestandteilen zu berücksichtigenden Wahrscheinlichkeiten und der nicht vorhandenen Definition dieser Wahrscheinlichkeit in IAS 11 ist in Einklang mit IAS 8.11 auf andere Standards zurückzugreifen. In Anlehnung an IAS 37.40 ist bei einer möglichen Bandbreite der Schätzungen der wahrscheinlichste Wert heranzuziehen.¹⁰³⁹ Eine Bestimmung in Anlehnung an die in IAS 36 genannten Methoden ist ebenso sachgerecht.¹⁰⁴⁰

2.1.4.3 Ermittlung des Fertigstellungsgrades und der Teilgewinne

Die Gegenüberstellung der geschätzten Auftragserlöse und Auftragskosten liefert bei gewinnbringenden Aufträgen den Auftragsgewinn als Grundlage für die Vornahme der Teilgewinnrealisierung. Um das Auftragsergebnis auf die einzel-

¹⁰³⁵ Vgl. IAS 11.14.

¹⁰³⁶ Vgl. IAS 11.14(a) und IAS 11.14(b). *Lüdenbach* spricht in diesem Zusammenhang von einem „impliziten Vorsichtsprinzip“, da sich die Erlöse vor Erfassung hinreichend konkretisieren müssen. Vgl. LÜDENBACH, N. (2006a) Rz. 51.

¹⁰³⁷ Vgl. IAS 11.15.

¹⁰³⁸ Vgl. IAS 11.15(a) und IAS 11.15(b).

¹⁰³⁹ Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 16.

¹⁰⁴⁰ Vgl. zum *traditional approach* und *expected cash flow approach* Abschnitt DIII2.1.1.2.2.

nen Perioden der Fertigung aufteilen zu können, ist der Fertigstellungsgrad des Auftrages zu ermitteln.

In IAS 11.30 werden verschiedene Methoden zur Ermittlung des Fertigstellungsgrades genannt. Dabei ist die Methode zu wählen, mit der die erbrachte Leistung verlässlich ermittelt werden kann.¹⁰⁴¹ Das IASB verpflichtet damit nicht zur Anwendung einer bestimmten Methode. Vielmehr wird gefordert, dass ein Verfahren gewählt wird, das den individuellen Merkmalen des Auftrages bei der Teilgewinnrealisierung gerecht wird, wodurch offensichtlich Ermessensspielräume eingeengt werden sollen.¹⁰⁴² Führen mehrere Verfahren zu einer sachgerechten, zuverlässigen Ermittlung des Fertigstellungsgrades, ergibt sich ein echtes Methodenwahlrecht.¹⁰⁴³

Im Zeitablauf ist der allgemeine Grundsatz der Stetigkeit zu beachten.¹⁰⁴⁴ Die gewählte Methode ist damit sowohl in späteren Perioden, als auch für ähnliche Immobilienprojekte anzuwenden.¹⁰⁴⁵ Allerdings ist die Angemessenheit der Methode im Zeitablauf zu überprüfen, d.h. kommt das Unternehmen zu dem Schluss, dass eine andere Methode zur Abbildung des Sachverhalts geeigneter erscheint, so ist ein Methodenwechsel zu vollziehen, der als Änderung einer Schätzung zu bilanzieren ist.¹⁰⁴⁶

Die Methoden können dabei in globale und differenzierte¹⁰⁴⁷ oder in input- und outputorientierte Verfahren untergliedert werden.¹⁰⁴⁸ Daraus ergeben sich die in folgender Abbildung beschrieben Möglichkeiten der Feststellung des Projektfertigstellungsgrades, die auf Immobilienprojekte angewandt werden können:

¹⁰⁴¹ Vgl. IAS 11.30.

¹⁰⁴² Aufgrund der unpräzisen Vorgaben spricht Pottgießer von einem impliziten Methodenwahlrecht; vgl. POTTGIEßER, G.V.P./WEBER, S. (2005) S. 316.

¹⁰⁴³ Vgl. HEUSER, P.J./THIELE, C. (2005) Rz. 844.

¹⁰⁴⁴ Vgl. F.39; IAS 1.27.

¹⁰⁴⁵ Vgl. BUCH, J. (2003) S. 130f.; IDW (2005a) Rz. 15; SEEBERG, T. (2002) Rz. 40.

¹⁰⁴⁶ Vgl. BRANDT, C. (2001) S. 162. Schätzungsänderungen sind in Einklang mit den Vorschriften des IAS 8 abzubilden.

¹⁰⁴⁷ Vgl. KIRSCH, H. (2006) S. 53.

¹⁰⁴⁸ Vgl. BUCH, J. (2003) S. 130.

	Globale Feststellung	Differenzierte Feststellung
Outputorientierte Verfahren	Direkte Schätzung des Projekt fertigstellungsgrades	Zerlegung des Gesamtprojekts in Teilprojekte und direkte Schätzung der jeweiligen Fertigstellungsgrade
Inputorientierte Verfahren	<i>cost-to-cost-method</i> oder <i>effort-expended-method</i>	Zerlegung des Gesamtprojekts in Teilprojekte und indirekte Schätzung der jeweiligen Fertigstellungsgrade: → indirekte Schätzung über Zeitdauer → indirekte Schätzung über Kosten

Abbildung 7: Methoden zur Feststellung des Fertigstellungsgrades¹⁰⁴⁹

Die inputorientierten Verfahren basieren auf der Annahme, dass der Grad der Fertigstellung sich proportional zu den eingesetzten Produktionsfaktoren entwickelt.¹⁰⁵⁰ Die *effort-expended-method* basiert auf der Begutachtung der erbrachten Leistung.¹⁰⁵¹ Der bisher erbrachte mengenmäßige oder zeitliche Faktorinput wird durch den erwarteten gesamten Faktorinput dividiert, um den Fertigstellungsgrad zu bestimmen. Häufig wird in praxi die Anzahl der Arbeitsstunden als Determinante des Leistungsfortschritts verwendet (sog. *labour-hours-method*).¹⁰⁵²

Die weiter verbreitete Methode im Bereich der inputorientierten Verfahren ist allerdings die *cost-to-cost-method*.¹⁰⁵³ Der Projektfortschritt ergibt sich durch die Relation von voraussichtlichen Gesamtkosten und bisher angefallenen Kos-

¹⁰⁴⁹ In Anlehnung an KIRSCH, H. (2006) S. 53.

¹⁰⁵⁰ Vgl. BRANDT, C. (2001) S. 162.

¹⁰⁵¹ Vgl. IAS 11.30(b).

¹⁰⁵² Vgl. POTTGIEßER, G.V.P./WEBER, S. (2005) S. 315.

¹⁰⁵³ Vgl. BRANDT, C. (2001) S. 166.

ten.¹⁰⁵⁴ Die notwendigen Daten sind ohnehin für die Schätzung der Auftragskosten aufzubereiten und liegen damit bereits vor. In die bisher angefallen Auftragskosten dürfen nur diejenigen aufgenommen werden, die auch die bisherige Leistung repräsentieren.¹⁰⁵⁵

Während die inputorientierten Verfahren den Leistungsfortschritt indirekt messen, führen outputorientierte Verfahren eine direkte Messung durch. Dadurch wird die bei den inputorientierten Verfahren kritisierte Unterstellung eines linearen Zusammenhangs zwischen Input und Output vermieden, weshalb die outputorientierten Verfahren grundsätzlich besser zur Messung des Fertigstellungsgrades geeignet erscheinen, sofern der Output verlässlich messbar ist.¹⁰⁵⁶

Im Schrifttum werden als outputorientierte Verfahren vorwiegend die *units-of-work-performed-method* bzw. die *units-of-delivery-method*, die *milestone-method* sowie die Aufmaß-Methode beschrieben.

Bei der *units-of-work-performed-method* bzw. der *units-of-delivery-method* errechnet sich der Grad der Fertigstellung mittels Division der fertig gestellten bzw. gelieferten Einheiten durch die Zahl der insgesamt zu leistenden Einheiten. Zum Einsatz kann diese Methode jedoch nur kommen, wenn ein Auftrag die Herstellung bzw. Lieferung mehrerer gleichartiger Objekte beinhaltet, wie z.B. nahezu identische Bungalows einer Wohnanlage.¹⁰⁵⁷ Ansonsten ist diese Methode in Bezug auf Immobilien wohl eher nicht anwendbar.

Die *milestone-method* kann angewandt werden, wenn eine Zerlegung in Einzelteile nicht möglich ist, aber der Projektfortschritt anhand von vorab festgelegten Meilensteinen dargestellt werden kann. Allerdings ergeben sich dabei Probleme, wenn ein solcher Meilenstein zum Stichtag nicht erreicht wird. In einem solchen Fall ist ein anderes Verfahren zu wählen.¹⁰⁵⁸

Die Bestimmung des Fertigstellungsgrades mittels der Aufmaß-Methode setzt die mengenmäßige physische Leistungserstellung zum Stichtag in Relation zur

¹⁰⁵⁴ Vgl. IAS 11.30(a).

¹⁰⁵⁵ Vgl. IAS 11.31.

¹⁰⁵⁶ Vgl. BRANDT, C. (2001) S. 172; SEEBERG, T. (2002) Rz. 39.

¹⁰⁵⁷ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 148.

¹⁰⁵⁸ Vgl. BUCH, J. (2003) S. 131.

gesamten geschuldeten Leistung. Diese Vorgehensweise liefert relativ exakte Ergebnisse, ist aber auch sehr zeit- und kostenintensiv. U.U. ist die Dokumentation des Fortschritts mittels Aufmaß allerdings ohnehin für die Auftragsdokumentation bzw. Abrechnung vereinbart.¹⁰⁵⁹

Ist die zuverlässige Schätzung des Auftragsergebnisses nicht möglich, scheidet die Anwendung der *percentage of completion method* aus und es ist nach IAS 11.32ff. zu verfahren. Die Auftragskosten sind in der Entstehungsperiode als Aufwand zu erfassen.¹⁰⁶⁰ Gleichzeitig sind Umsatzerlöse in Höhe der in der Periode angefallenen und voraussichtlich einbringbaren Auftragskosten zu vereinnahmen.¹⁰⁶¹ Sind voraussichtlich alle Auftragskosten einbringbar, so kommt es zu einer ergebnisneutralen Teilumsatzrealisation, da Umsatzerlöse in Höhe der Selbstkosten erfasst werden.¹⁰⁶²

Schätzprobleme bestehen vor allem in der Anfangsphase von neuen Projekten. Deshalb werden bei solchen Projekten zunächst nach der beschriebenen *zero profit margin method* bis zu einem bestimmten Fertigstellungsgrad nur die Selbstkosten erfasst, um danach zur *percentage of completion method* überzugehen.¹⁰⁶³

Ergeben sich bei einem laufenden Projekt Unsicherheiten bei der Schätzung des Auftragsergebnisses, muss zur *zero profit margin method* übergegangen werden. In der Periode des Übergangs sind die Umsatzerlöse in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen den angefallenen kumulierten Auftragskosten und den bisher vereinnahmten Umsatzerlösen zu buchen, um ein ausgeglichenes Gesamtergebnis darzustellen. Aufgrund dessen wird das Ergebnis der Änderungsperiode in Höhe der in den Vorperioden erfassen kumulierten Teilgewinne vermindert.¹⁰⁶⁴ Sobald zuverlässige Schätzungen vorgenommen werden können, muss die Gewinnrealisierung wieder nach dem Leistungsfortschritt vorge-

¹⁰⁵⁹ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 148f.

¹⁰⁶⁰ Vgl. IAS 11.32(b).

¹⁰⁶¹ Vgl. IAS 11.32(a).

¹⁰⁶² Vgl. KRAWITZ, N. (1997) S. 893.

¹⁰⁶³ Vgl. RIESE, J. (2006b) Rz. 70.

¹⁰⁶⁴ Vgl. MANSCH, H. (2002) Sp. 1451.

nommen werden.¹⁰⁶⁵ Dabei handelt es sich nicht um eine Methodenänderung, sondern um die Änderung einer Schätzung, wobei die Auswirkungen in der Periode des Übergangs zu erfassen sind.¹⁰⁶⁶ Aufgrund der Subjektivität bei der Beurteilung der Zuverlässigkeit der Schätzung ergibt sich bei Fertigungsaufträgen auch hier ein immenser bilanzpolitischer Spielraum.

Ergibt sich bei der Ergebnisschätzung ein wahrscheinlicher¹⁰⁶⁷ Überschuss der Auftragskosten über die gesamten Auftragserlöse, so ist der erwartete Verlust sofort in gesamter Höhe als Aufwand zu verbuchen.¹⁰⁶⁸ Bereits in Vorperioden vereinnahmte Gewinne oder Verluste erhöhen bzw. mindern den periodenbezogen zu berücksichtigenden Verlust.¹⁰⁶⁹ Damit wird die Verteilung des Auftragsergebnisses auf die Perioden durchbrochen und die eigentliche Zielsetzung von IAS 11 zu Gunsten einer vorsichtigen Bilanzierung umgangen.¹⁰⁷⁰

Die Verlusthöhe ist damit unabhängig vom Fertigstellungsgrad und den Gewinnbeiträgen von einem evtl. mit dem verlustbringenden Auftrag zusammengefassten Fertigungsauftrag.¹⁰⁷¹ Die Verlustantizipation ist für die *zero profit margin method* ebenso wie für die *percentage of completion method* durchzuführen.¹⁰⁷² Bei der Berechnung des Verlustes ist auf die in IAS 11.11 bis IAS 11.21 definierten Auftragskosten und Auftragserlöse zurückzugreifen, da IAS 11.36 keine besonderen Bestimmungen enthält und auf die Terminologie der genannten Absätze des IAS 11 zurückgreift.¹⁰⁷³

2.1.4.4 Ausweis in Bilanz und GuV

In den von der Auftragsabwicklung betroffenen Perioden hat das bilanzierende Unternehmen jeweils zum Stichtag für die jeweiligen Fertigungsaufträge einen Saldo gegenüber dem Kunden nach folgendem Schema zu ermitteln:

¹⁰⁶⁵ Vgl. IAS 11.35.

¹⁰⁶⁶ Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 19.

¹⁰⁶⁷ Die Wahrscheinlichkeit ist in Anlehnung an IAS 11.23 zu beurteilen. Damit muss eine überwiegende Wahrscheinlichkeit vorliegen. Vgl. auch IAS 8.11.

¹⁰⁶⁸ Vgl. IAS 11.36. Zu Beispiele für verlustbringende Verträge vgl. IAS 11.34.

¹⁰⁶⁹ Vgl. RIESE, J. (2006b) Rz. 77.

¹⁰⁷⁰ Vgl. RIESE, J. (2006b) Rz. 77; GRAU, A. (2002) S. 159f.

¹⁰⁷¹ Vgl. IAS 11.27.

¹⁰⁷² Vgl. IAS 11.22 und IAS 11.32.

¹⁰⁷³ Vgl. IDW (2005a) IDW Rz. 16; KÜMPPEL, T. (2005) S. 159.

Angefallene Auftragskosten

- + ausgewiesene Teilgewinne
- ausgewiesene Verluste
- Teilabrechnungen
- = positiver¹⁰⁷⁴ bzw. negativer¹⁰⁷⁵ Saldo gegenüber dem Kunden

Durch Teilabrechnungen werden dem Kunden Beträge für bereits erbrachte Leistungen in Rechnung gestellt.¹⁰⁷⁶ In gleicher Weise sind in die Berechnung Abschlagszahlungen einzubeziehen, die nach dem Leistungsfortschritt bemessen werden, da sie wirtschaftlich den Teilabrechnungen entsprechen.¹⁰⁷⁷ Anzahlungen, die unabhängig von der Leistungserstellung geleistet werden, mindern den Saldo hingegen nicht und müssen gesondert ausgewiesen werden.¹⁰⁷⁸ Bei der Erstellung von Immobilien werden Teilabrechnungen im Allgemeinen gestellt, um die Finanzierungskosten, die aufgrund der langen Produktionsdauer entstehen, gering zu halten.

Der Ausweis von Fertigungsaufträgen mit positivem Saldo erfolgt als *asset* unter der Bezeichnung „Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden“.¹⁰⁷⁹ Welchem Bilanzposten diese *assets* zuzuordnen sind, ist in IAS 11 nicht geregelt. Da allerdings bereits Umsätze und Teilgewinne erfasst sind, befürwortet das Schrifttum den Ausweis unter den Forderungen.¹⁰⁸⁰

Differenzierter zu betrachten ist der Ausweis von negativen Salden. Die Aufträge sind unter der Bezeichnung „Fertigungsaufträge mit negativem Saldo ge-

¹⁰⁷⁴ Vgl. IAS 11.43.

¹⁰⁷⁵ Vgl. IAS 11.44.

¹⁰⁷⁶ Vgl. IAS 11.41. Der Abzug der Teilabrechnung erfolgt unabhängig von der Bezahlung durch den Kunden. Soweit die Zahlung noch aussteht, ist hierfür eine Forderung auszuweisen. Vgl. SEEBERG, T. (2002) Rz. 46.

¹⁰⁷⁷ Zur Abgrenzung von Abschlagszahlungen und Vorauszahlungen vgl. KÜTING, K./REUTER, M. (2006) S. 1ff.

¹⁰⁷⁸ Vgl. IAS 11.43f., die nur Teilabrechnungen ansprechen. Zudem ist eine Saldierung von Vermögenswerten und Schulden gem. IAS 1.32 nur vorzunehmen, wenn ein Standard oder eine Interpretation dies ausdrücklich fordert oder wahlweise erlaubt. A.A. KÜMPEL, T. (2005) S. 169; SEEBERG, T. (2002) Rz. 46. Zur Handhabung in der Praxis vgl. KÜTING, K./REUTER, M. (2006) S. 8ff.

¹⁰⁷⁹ Vgl. IAS 11.42(a).

¹⁰⁸⁰ Vgl. IDW (2005a) Rz. 17; KRAWITZ, N. (1997) S. 893; KÜMPEL, T. (2005) S. 166; RIESE, J. (2006b) Rz. 85.

genüber Kunden“ zu bezeichnen und als Schuldposten auszuweisen.¹⁰⁸¹ Ist der negative Saldo auf überhängende Teilabrechnungen zurückzuführen, liegt wirtschaftlich betrachtet eine Schuld vor, die entsprechend auszuweisen ist.¹⁰⁸² Liegt hingegen die Ursache für den negativen Saldo in einer Verlustantizipation, so ist ein Ausweis unter den Rückstellungen zu befürworten, da ein belastender Vertrag vorliegt.¹⁰⁸³

In der GuV sind die zu erwartenden Auftragserlöse als Umsatzerlöse auszuweisen, jedoch sind sie entweder in der GuV oder den *notes* als Posten sui generis kenntlich zu machen.¹⁰⁸⁴ Wird das Gesamtkostenverfahren (GKV) angewandt, so sind die Auftragskosten den jeweiligen Aufwandsposten zuzuordnen. Bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens (UKV) werden die Auftragskosten den Auftragserlösen als Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen gegenübergestellt.¹⁰⁸⁵

Abschließend ist der Ausweis in der GuV nicht durch das IASB geregelt. Im Schrifttum wird deshalb gefordert, entsprechende Regelungen der US-GAAP anzuwenden,¹⁰⁸⁶ wobei nicht alle Alternativen, die nach US-GAAP erlaubt sind, auch für die Rechnungslegung nach IFRS Anwendung finden sollen.¹⁰⁸⁷

Bei Verlustaufträgen wird der erwartete Verlust durch eine Erhöhung der Auftragskosten berücksichtigt, die beim GKV dem sonstigen betrieblichen Aufwand und beim UKV den Umsatzkosten zuzuordnen sind.¹⁰⁸⁸

¹⁰⁸¹ Vgl. IAS 11.43(b).

¹⁰⁸² Vgl. IDW (2005a) Rz. 19.

¹⁰⁸³ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 167; RIESE, J. (2006b) Rz. 86.

¹⁰⁸⁴ Vgl. IAS 11.39; IDW (2005a) Rz. 22.

¹⁰⁸⁵ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 170.

¹⁰⁸⁶ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 171.

¹⁰⁸⁷ Zur Anwendbarkeit des *revenue-cost-approach* und des *gross-profit-approach* vgl. MARX, J./LÖFFLER, C. (2000) Rz. 123; SCHEUERELL, F.E. (1999) 135f.; IDW (2005a) Rz. 9; RIESE, J. (2006b) Rz. 92.

¹⁰⁸⁸ Vgl. KÜMPEL, T. (2005) S. 176.

2.2 Zwischenfazit

2.2.1 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen fair value Modellen im Lichte der Entscheidungsrelevanz

Die Folgebewertung im Kontext asymmetrischer *fair value* Bewertung ist in die Abbildung planmäßiger und außerplanmäßiger Wertänderungen zu untergliedern. Die planmäßige Abschreibung ist dabei Ausfluss der dynamischen Betrachtungsweise, die die Aufwendungen nach dem *matching principle* den entsprechenden Perioden zuordnet. Obwohl die AHK eine weitgehend objektivierte Basis der Abschreibung darstellen, ergeben sich wiederum aufgrund der Konzeption innerhalb der IFRS auch bei planmäßigen Abschreibungen Ermessensspielräume.

Zunächst erfolgt durch den Komponentenansatz zwar eine Verbesserung der Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen im Hinblick auf statische und dynamische Betrachtungsweise, da Aufwendungen sowohl sachgerechter periodisiert werden als auch der Werteverzehr des Nutzenpotenzials realistischer dargestellt wird.¹⁰⁸⁹ Aufgrund der erneut vagen Ausführungen innerhalb des Regelwerks der IFRS ergeben sich bei der Bestimmung der Komponenten aber bilanzpolitische Spielräume für die Ersteller. Auch bei der Schätzung der Nutzungsdauer und der Festlegung der Abschreibungsmethode sind die subjektiven Einschätzungen der Ersteller wesentlich und erschweren damit unter Umständen die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit der Abschlüsse.¹⁰⁹⁰ Gerade bei Immobilien, bei denen eine Atomisierung droht,¹⁰⁹¹ wären konkretere Regeln wünschenswert.

Der *impairment test* nach IAS 36 soll die Werthaltigkeit der abgebildeten Vermögenswerte überprüfen und ggf. zu einer Abschreibung auf einen niedrigeren Wert führen, sofern die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben ist. Dies entspricht einer statischen Bilanzauffassung. Die Konzeption des *impairment test* ist allerdings fragwürdig. Warum der *recoverable amount* als höherer Wert aus *value in*

¹⁰⁸⁹ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 288.

¹⁰⁹⁰ Zeitvergleiche werden allerdings ermöglicht, da die gewählten Methoden aufgrund des Grundsatzes der Stetigkeit beizubehalten sind.

¹⁰⁹¹ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.1.

use und *fair value less cost to sell* zu bestimmen ist, ist aus Sicht der Entscheidungsrelevanz nicht nachvollziehbar. Entweder ist der Wert heranzuziehen, der der tatsächlichen Nutzung entspricht, oder aus Objektivierungsgründen ist grundsätzlich auf den *fair value less cost to sell* abzustellen. Aus Sicht der Entscheidungsrelevanz ist der *value in use* zu berücksichtigen, der jedoch aufgrund der Ermessensspielräume bei der Bewertung die intersubjektive Nachprüfbarkeit erschwert und damit aus Sicht der Objektivierung zu hinterfragen ist. Allerdings ist der *value in use* das einzige Wertkonstrukt innerhalb der IFRS, das den Informationsbedürfnissen des API nahe kommt, da aufgrund der individuellen Ermittlung des Wertes ein Zahlungsstrombezug gegeben ist, der zur Befriedung des Informationsbedürfnisses der API unerlässlich erscheint.¹⁰⁹²

Zusätzliche Spielräume bestehen bei der Identifikation und Bewertung von CGUs. Gerade bei nach IAS 16 bilanzierten Immobilien ist auf die Bildung von CGUs zurückzugreifen, da i.d.R. keine eigenständigen Zahlungsmittelflüsse generiert werden. Aus Sicht der Entscheidungsrelevanz ist die Bewertung auf Ebene der CGU zu begrüßen, da Synergieeffekte berücksichtigt werden. Durch die Beschränkung auf AHK als Obergrenze im Rahmen der asymmetrischen *fair value* Bewertung wird die Entscheidungsrelevanz jedoch wiederum geschmälert, da durch stille Reserven Erfolgspotenziale undokumentiert bleiben.¹⁰⁹³

Bei der Durchführung des *impairment test* auf Ebene einer CGU werden zudem der weitgehend auf Basis subjektiver Schätzungen ermittelte *recoverable amount* im Falle eines *impairment loss* auf die Vermögenswerte innerhalb der CGU gleichsam willkürlich aufgeteilt. Dies scheint der Versuch der Objektivierung eines entobjektivierten Wertes zu sein, der der Verständlichkeit der Informationen nicht zuträglich ist.

Die Regelungen des IFRS 5 erscheinen aus Sicht der Entscheidungsrelevanz nicht sachgerecht.¹⁰⁹⁴ Zwar wird durch den getrennten Ausweis der betroffenen

¹⁰⁹² Vgl. auch STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 471.

¹⁰⁹³ Diese Restriktion entfällt bei den symmetrischen *fair value* Bewertungen wie dem *revaluation model* des IAS 16. Dadurch wird die Entscheidungsrelevanz des *impairment test* gesteigert. Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.

¹⁰⁹⁴ Vgl. auch SCHILDBACH, T. (2005) S. 561.

Immobilien und der daraus resultierenden Ergebnisbeiträge die Entscheidungsrelevanz gesteigert, jedoch sind die Bewertungsvorschriften fragwürdig. Die generelle Einstellung der planmäßigen Abschreibung von Immobilien im Anwendungsbereich des IFRS 5 erscheint dann nicht sachgerecht, wenn diese bis zur Veräußerung oder Stilllegung weiterhin genutzt werden, da tatsächlich ein planmäßiger Werteverzehr stattfindet. Zudem erscheint fraglich, warum bei tatsächlich geplanten Veräußerungen, die nahezu sicher durchgeführt werden, dem Realisationsprinzip Rechnung getragen wird und die Anschaffungskostenrestriktion grundsätzlich beibehalten wird. Im Übrigen werden in Ermangelung geeigneter Regeln innerhalb des IFRS 5 die Problembereiche des IAS 36 gleichsam in die Bewertung nach IFRS 5 importiert.

Die Folgebewertung von Immobilien des Vorratsvermögens ist ausschließlich asymmetrisch konzipiert. Wertänderungen über die AHK hinaus dürfen erst bei Realisation am Markt im Abschluss erfasst werden. Diese Ausrichtung an der dynamischen Bilanztheorie ist vor dem Hintergrund der Gesamtkonzeption der Immobilienbewertung nach IFRS kritisch zu betrachten.¹⁰⁹⁵ Die Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 2 sollen veräußert werden, Wertsteigerungen sind demnach i.d.R. wahrscheinlicher am Markt zu realisieren als bei Immobilien, die nicht kurzfristig veräußert werden sollen. Auch tragen Wertsteigerungen bei Immobilien des Vorratsvermögens zur Erhöhung des *shareholder value* zumindest sachlogisch bei. Die Bildung von stillen Reserven in diesem Bereich ist dementsprechend nicht sachgerecht.

Aufgrund fehlender Vorschriften zur konkreten Ermittlung des Wertmaßstabes „Nettoveräußerungspreis“ wird die Vergleichbarkeit der Abschlüsse negativ beeinträchtigt. Im Übrigen gelten die Ermessensspielräume bei der Schätzung des relevanten Wertes analog zur Bestimmung des *fair value less cost to sell* im Rahmen der außerplanmäßigen Abschreibung nach IAS 36.

Die Teilgewinnrealisierung im Rahmen der Vorschriften des IAS 11 stellt ebenso die dynamische Sichtweise in den Vordergrund. Wäre eine symmetrische *fair value* Bewertung des Vorratsvermögens nach IFRS erlaubt, erübrigten sich Vorschriften zu Teilgewinnrealisierung. Aufgrund der Orientierung am Realisati-

¹⁰⁹⁵ Vgl. Abschnitt BII2.2.

onsprinzip bei der Vorratsbewertung soll IAS 11 irreführende Darstellungen bei der Ermittlung des Periodenerfolges in Form von Auftragszwischenverlusten verhindern. Allerdings bleiben dem Ersteller zahlreiche Ermessensspielräume bei der Ermittlung der Auftragserlöse, der Auftragskosten und auch bei der Ermittlung des Fertigstellungsgrades. Die Vorschriften des IAS 11 stellen nur eine Scheinobjektivierung dar, die wohl ähnliche Ermessensspielräume eröffnet, wie ein symmetrisches *fair value* Konzept.

2.2.2 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen *fair value* Modellen im Lichte der Objektivierung

Trotz der generellen Orientierung an Objektivierungserfordernissen bei der Konzeption der asymmetrischen *fair value* Bewertung im Rahmen der IFRS verbleiben große Ermessensspielräume bei der Bewertung. Jedoch wird durch die auf Objektivierung abzielenden Vorschriften die Entscheidungsrelevanz der Daten beeinträchtigt, da aufgrund der imparitätischen Vereinnahmung von Gewinnen und Verlusten die Interpretation des Periodenergebnisses durch den API erschwert wird. Um die intersubjektive Nachprüfbarkeit zu verbessern, wären erneut Regelungen wünschenswert, die implizite Wahlrechte einschränken, wie etwa bei der Bestimmung des Fertigstellungsgrades bei langfristigen Fertigungsaufträgen.

2.2.3 Folgebewertung von Immobilien nach asymmetrischen *fair value* Modellen im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung

Der Versuch, entscheidungsrelevante Daten im Rahmen der Folgebewertung nach den asymmetrischen *fair value* Modellen zur Verfügung zu stellen, ist zum Großteil durch das Realisationsprinzip und die Sichtweise des *revenue/expense approach* geprägt. Demnach soll mittels Begrenzung der Bewertung durch die AHK verhindert werden, dass Werterhöhungen vor ihrer Realisation am Markt Eingang in die Rechenwerke des Abschlusses finden. Dies kann der Entscheidungsrelevanz zuträglich sein, wenn dem Adressaten vermittelt wird, dass nicht die Messung des Vermögens, sondern die des Periodenerfolgs im Fokus der Abschlüsse steht. Dann kann allerdings auch auf eine außerplanmäßige Abschreibung verzichtet werden, da diese Ermessensspielräume eröffnet und zu-

dem nicht zur Ermittlung eines fortschreibbaren Periodenergebnisses beiträgt. Dies kann durch entsprechenden Ausweis einer außerplanmäßigen Abschreibung in der GuV als separater Aufwandsposten verhindert werden, den das Regelwerk der IFRS auch vorsieht.¹⁰⁹⁶ Allerdings ist fraglich, ob die Darstellung eines Periodenerfolges zur Befriedigung der Informationsinteressen des API dienlich ist, da dieser an künftigen Entwicklungen interessiert ist bzw. die Steigerung des Gesamtwertes des Unternehmens im Blickfeld hat und nicht den Erfolg einer einzelnen Periode, der i.d.R. nicht in Zusammenhang mit einer generellen Entwicklung zu sehen ist.¹⁰⁹⁷ Allerdings kann der Periodenerfolg als Indikator für künftige Erfolge dienen, sofern die abgebildeten Erfolge nachhaltig sind.

Aus Sicht der Objektivierung ist die Begrenzung der Bewertung auf die AHK zunächst zu begrüßen, wobei die dargestellten impliziten und expliziten Wahlrechte die intersubjektive Nachprüfbarkeit und vor allem die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit erschweren. Asymmetrische *fair value* Modelle sind jedoch grundsätzlich eher an Objektivierungsbedürfnissen ausgerichtet als an der Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen, im hier verstandenen Sinne der Entscheidungsrelevanz. Insofern wäre durch eine Streichung der genannten Wahlrechte eine Verbesserung der Objektivierung möglich, ohne die Entscheidungsrelevanz weiter zu vermindern.

Im Folgenden werden die symmetrischen *fair value* Bewertungsverfahren dargestellt und untersucht, wie diese im Hinblick auf Entscheidungsrelevanz und Objektivierung zu beurteilen sind.

2.3 Symmetrische *fair value* Bewertung

Während bei den bisher vorgestellten Methoden der Folgebewertung die AHK der Immobilie die Obergrenze der Bewertung darstellten, wurden in den IFRS auch Möglichkeiten zu einer Durchbrechung des Anschaffungskostenprinzips geschaffen. Diese sind für Immobilien in den Anwendungsbereichen des IAS 16

¹⁰⁹⁶ Vgl. IAS 1.87.

¹⁰⁹⁷ Vgl. STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 476 und Abschnitt B14.

und des IAS 40 jeweils als Wahlrecht ausgestaltet. Die Anwendung der Methoden wird in den folgenden Abschnitten erläutert.

2.3.1 Revaluation model nach IAS 16

Neben der bereits erläuterten Folgebewertung nach dem sog. *cost model*¹⁰⁹⁸ eröffnet IAS 16 die Möglichkeit, *property, plant and equipment* nach dem sog. *revaluation model* zu bewerten.¹⁰⁹⁹ Beide Bewertungsmethoden sind als gleichberechtigt anzusehen, d.h. vom IASB wird keine Methode explizit präferiert.¹¹⁰⁰ Anstelle der Bewertung zu AHK tritt bei der Bewertung nach dem *revaluation model* der Neubewertungsbetrag, der dem *fair value* am Tag der Neubewertung abzüglich nachfolgender kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen (*impairment losses*) entspricht.¹¹⁰¹

Um eine selektive Neubewertung¹¹⁰² auszuschließen, ist die Anwendung des *revaluation model* nicht für einzelne *assets* zugelassen, sondern nur für definierte Gruppen, die *assets* ähnlicher Art und Verwendung enthalten.¹¹⁰³ Die Bildung von Gruppen ist dabei nicht mit einer Gruppenbewertung zu verwechseln, da innerhalb der Gruppe der Grundsatz der Einzelbewertung weiterhin gilt.¹¹⁰⁴ IAS 16.37 nennt Beispiele für *assets* ähnlicher Art und Verwendung und fasst darunter z.B. alle unbebauten Grundstücke zu einer Gruppe zusammen und Grundstücke und Gebäude zu einer weiteren Gruppe. IAS 16.37 macht jedoch deutlich, dass die Aufzählung beispielhaft ist. Eine weitere Dissaggregation könnte also erfolgen, auch wenn dies vereinzelt abgelehnt wird.¹¹⁰⁵ Allerdings ist darauf zu achten, dass der Standard nur eine Aufteilung nach Art und Verwendung vorsieht, jedoch nicht nach regionalen Aspekten. Eine regional differenzierte Anwendung des *revaluation model* ist demnach abzulehnen. Eine weitere Unterteilung in betriebsnotwendige und nicht betriebsnotwendige *assets*

¹⁰⁹⁸ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.

¹⁰⁹⁹ Vgl. IAS 16.29.

¹¹⁰⁰ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 122.

¹¹⁰¹ Vgl. IAS 16.31.

¹¹⁰² Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 123; KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 62.

¹¹⁰³ Vgl. IAS 16.36.

¹¹⁰⁴ Vgl. KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 62.

¹¹⁰⁵ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 289f.

kann aber durchaus erfolgen.¹¹⁰⁶ Allerdings ist zu prüfen, ob nicht betriebsnotwendige *assets* nach den Vorschriften des IAS 40 bzw. IFRS 5 zu bilanzieren sind.

Die Vorschrift zur Bildung von Gruppen soll zwar eine selektive Neubewertung ausschließen, kann dies aber nur zum Teil erreichen. Werden nur die Gruppen von *assets* neu bewertet, die eine Wertsteigerung versprechen (wie z.B. Immobilien), so ist dies mit einer selektiven Neubewertung gleichzusetzen und eröffnet bilanzpolitische Spielräume.¹¹⁰⁷

Grundsätzlich muss die Neubewertung innerhalb einer Gruppe zum gleichen Zeitpunkt erfolgen. Jedoch kann von dieser Regelung abgewichen werden und ein rollierendes Verfahren verwendet werden, wenn sichergestellt wird, dass die gesamte Gruppe innerhalb einer angemessen kurzen Zeitspanne neu bewertet wird und die Neubewertung zeitgerecht durchgeführt wird.¹¹⁰⁸ Die Häufigkeit der Neubewertung ist abhängig von der Volatilität der *fair values* der *assets* innerhalb der Gruppe, da eine Neubewertung immer dann erforderlich ist, wenn *fair value* und Buchwert wesentlich voneinander abweichen.¹¹⁰⁹ Bei starken Schwankungen der *fair values* ist die Neubewertung jährlich durchzuführen, während bei geringen Schwankungen eine Neubewertung in einem Intervall von drei bis fünf Jahren als ausreichend erachtet wird.¹¹¹⁰ Allerdings kann die Abweichung zwischen *fair value* und Buchwert nur durch die Bestimmung des *fair value* beurteilt werden. Demzufolge müsste der *fair value* jährlich neu bestimmt werden, da die reine Schätzung der Volatilität mit erheblichen Ermessensspielräumen behaftet ist.¹¹¹¹ Insofern erscheint es sachgerecht, die Ausführungen des IAS 16.34 bezüglich der Abweichung von Buchwert und *fair value* als Grundsatz zu betrachten, der bei regelmäßiger Überprüfung in dem genannten Intervall als erfüllt gilt. Zudem hat eine Überprüfung zu erfolgen, wenn Hinweise

¹¹⁰⁶ So wohl auch SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 123.

¹¹⁰⁷ Vgl. auch TANSKI, J.S. (2005) S. 90.

¹¹⁰⁸ Vgl. IAS 16.38.

¹¹⁰⁹ Vgl. IAS 16.34.

¹¹¹⁰ Vgl. IAS 16.34.

¹¹¹¹ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S.91.

auf eine signifikante Änderung des *fair value* vorliegen. Dazu können die Hinweise, die in IAS 36 genannt werden, analog herangezogen werden.¹¹¹²

Voraussetzung für die Bewertung nach dem *revaluation model* ist, dass der *fair value* des zu bewertenden *asset* verlässlich bestimmt werden kann.¹¹¹³ IAS 16.6 definiert den *fair value*, wie bereits erläutert, als Betrag „zu dem ein Vermögenswert zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte“.¹¹¹⁴ Die in IAS 16 enthaltenen *fair value* Konkretisierungen werden im Folgenden erläutert.

2.3.1.1 Konkretisierung des *fair value* in IAS 16

Bei der Ermittlung des *fair value* nach IAS 16 ist einer zweistufigen Hierarchie zu folgen. Auf Basis von marktisierten Bewertungen soll der *fair value* präferiert ermittelt werden können. Dazu sollen im Fall von Grundstücken und Gebäuden hauptamtliche Gutachter herangezogen werden, während für die übrigen *assets* im Anwendungsbereich des IAS 16 eine auf Schätzungen basierte Marktbewertung vorgesehen ist.¹¹¹⁵

Sollten aufgrund der Eigenart der Sachanlage keine marktisierten Daten zur Schätzung des *fair value* zur Verfügung stehen, so ist der Wert auf Grundlage eines Ertragswertverfahrens oder auf Basis abgeschriebener Wiederbeschaffungskosten zu schätzen.¹¹¹⁶ IAS 16.35 verdeutlicht, dass die fortgeführten Wiederbeschaffungskosten auch durch ein Indexverfahren bestimmt werden können. Weitere Hinweise zur Ermittlung des *fair value* gibt IAS 16 allerdings nicht.¹¹¹⁷

Festzustellen ist, dass marktisierte Verfahren anderen Verfahren zur Wertermittlung vorzuziehen sind.¹¹¹⁸ Stehen entsprechende Daten, die eine Bewer-

¹¹¹² Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.

¹¹¹³ Vgl. IAS 16.31; zur verlässlichen Bestimmbarkeit vgl. auch Abschnitt DI1.1.

¹¹¹⁴ Vgl. Abschnitt DIII2.

¹¹¹⁵ Vgl. IAS 16.32.

¹¹¹⁶ Vgl. IAS 16.33. Der Terminus „abgeschriebene Wiederbeschaffungskosten“ wird in der deutschen Übersetzung der IFRS offenbar synonym zu „fortgeführte Wiederbeschaffungskosten“ verwendet. Die englische Fassung der IFRS spricht von „*depreciated replacement cost*“.

¹¹¹⁷ Vgl. RANKER, D. (2006) S. 292.

¹¹¹⁸ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 125.

tung nach einem Vergleichswertverfahren¹¹¹⁹ zulassen, nicht zur Verfügung, ist auf der nächsten Stufe auf ein Ertragswertverfahren zurückzugreifen oder auf fortgeführte Wiederbeschaffungskosten abzustellen.¹¹²⁰ Die Bewertung zu einem *value in use* analog zu IAS 36 ist nicht vorgesehen. Eine Beschreibung der genannten Bewertungsverfahren und eine Beurteilung ihrer Eignung für die bilanzielle Bewertung von Immobilien findet in dieser Arbeit im Anschluss an die Ausführungen zur Folgebewertung statt.

IAS 16.33 präferiert den *income approach*¹¹²¹ nicht explizit, jedoch kann aufgrund des Wortlautes des IAS 16.33 davon ausgegangen werden, dass ein durch marktnahe Daten objektiviertes Verfahren zur Bestimmung des Ertragswertes der Bewertung zu fortgeführten Wiederbeschaffungskosten vorzuziehen ist.¹¹²²

Im Ergebnis entspricht damit die *fair value* Konkretisierung des IAS 16 der in IAS 40 dargestellten Konzeption, die im Anschluss dargestellt wird.¹¹²³ Die Bewertungsmodelle unterscheiden sich jedoch grundlegend, da IAS 40 eine jährliche Neubewertung erfordert, während innerhalb der Bewertungsintervalle des IAS 16 die Bilanzierung analog zum *cost model* erfolgt.¹¹²⁴

2.3.1.2 Bilanzierung der Neubewertung

Bei der bilanziellen Abbildung der Neubewertung sind verschiedene Fälle zu unterscheiden. Führt die Neubewertung zu einer Erhöhung des Buchwertes des betroffenen *asset*, ist die Wertsteigerung grundsätzlich ergebnisneutral in eine sog. Neubewertungsrücklage (*revaluation surplus*) im Eigenkapital einzustellen. Wurde allerdings in der Vergangenheit eine Wertminderung des betroffenen

¹¹¹⁹ Auch hier sind sprachliche Ungenauigkeiten feststellbar. Während der Begriff „Ertragswertverfahren“ in Deutschland als terminus technicus belegt ist, spricht die englische Originalfassung des IAS 16 von einem „*income approach*“. Ein DCF-Verfahren bleibt explizit ungenannt. Allerdings umfasst der englische Begriff des „*income approach*“ sowohl das DCF-Verfahren als auch das *short-cut*-DCF-Verfahren. Vgl. auch KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 63. Im Ergebnis gleich HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 58. Vgl. auch Abschnitt EII3.3.

¹¹²⁰ Vgl. BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004) S. 532.

¹¹²¹ Vgl. Abschnitt EII3.3.

¹¹²² Ähnlich auch SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 124.

¹¹²³ Vgl. Abschnitt DIII2.3.2; So auch TANSKI, J.S. (2005) S. 94; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 58.

¹¹²⁴ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.

asset ergebniswirksam erfasst, so ist der nunmehr abzubildende Wertzuwachs bis zur Höhe der damaligen Abwertung ergebniswirksam zu erfassen und nur der über die vormalige Abwertung hinausgehende Betrag in die Rücklage einzustellen.¹¹²⁵ Ob die Wertminderung in der Vergangenheit aufgrund einer durchgeführten Neubewertung oder aufgrund eines *impairment* nach IAS 36 erfasst wurde, ist dabei unerheblich. Eine ergebniswirksame Aufholung einer planmäßigen Abschreibung hingegen ist nicht zulässig.¹¹²⁶

Ist wegen der Neubewertung der Buchwert des asset zu vermindern, so ist die Verminderung grundsätzlich ergebniswirksam zu verbuchen, es sei denn, in der Vergangenheit wurde für das betroffene asset aufgrund einer positiven Wertänderung bereits eine Neubewertungsrücklage gebildet. Diese ist in einem solchen Fall aufzulösen bis die Wertminderung vollständig erfasst ist. Sollte die Wertminderung die Neubewertungsrücklage im Betrag übersteigen, ist die Differenz ergebniswirksam zu erfassen.¹¹²⁷

Die Neubewertung des asset kann direkt oder indirekt erfolgen, da IAS 16.35 zwei Möglichkeiten zur Berücksichtigung der Neubewertung eröffnet, namentlich die Brutto- und die Nettomethode.¹¹²⁸ IAS 16.35(a) sieht vor, die kumulierten Abschreibungen proportional zur Änderungen der Wiederbeschaffungskosten oder des Marktwertes anzupassen. IAS 16.35(b) hingegen bestimmt, die ursprünglichen AHK zu kürzen und somit den Nettoneubewertungsbetrag direkt zu ermitteln.¹¹²⁹

Obwohl der Standard die Anwendung der Methoden nicht vom zugrunde liegenden Wertmaßstab abhängig macht, ist davon auszugehen, dass die erstgenannte Methode nur bei einer Neubewertung auf Basis der Wiederbeschaffungskosten zur Anwendung kommen sollte. Im Falle von nicht abnutzbaren assets, wie z.B. Grundstücken, ist die Anwendung der zweiten Methode gebo-

¹¹²⁵ Vgl. IAS 16.39.

¹¹²⁶ Vgl. SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 135.

¹¹²⁷ Vgl. IAS 16.40.

¹¹²⁸ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 304f.; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 60ff.; KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 63; SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 129.

¹¹²⁹ IAS 16.35(b) weist dabei ausdrücklich darauf hin, dass diese Methode häufig bei der Bewertung von Gebäuden genutzt wird.

ten, ebenso bei einer Ermittlung des *fair value* bei absatzmarktorientierten Daten.¹¹³⁰

Im Ergebnis unterscheiden sich beide Methoden nur in der Darstellung im Anlagen gespiegel. Die Bruttomethode zeigt die historischen AHK zuzüglich des Neubewertungsbetrages und die erhöhten Abschreibungen. Die Nettomethode hingegen „ersetzt“ die historischen AHK durch den nunmehr ermittelten *fair value*, während die kumulierten Abschreibungen entfallen, da erst im neu beginnenden Neubewertungsintervall wieder Abschreibungen anfallen.¹¹³¹

2.3.1.3 Abschreibungen im Rahmen des *revaluation model* und Auflösung der *revaluation surplus*

Wie bei Anwendung des *cost model* sind beim *revaluation model* planmäßige und ggf. außerplanmäßige Abschreibungen vorzunehmen.¹¹³² Im Rahmen der planmäßigen Abschreibungen sind die Abschreibungsmethode und die Nutzungsdauer wegen des Grundsatzes der Stetigkeit beizubehalten. Eine Änderung kommt nur in Betracht, wenn aufgrund der periodischen Überprüfung¹¹³³ eine Änderung geboten ist.

Die Abschreibungsbasis bilden jedoch nicht die historischen AHK, sondern die durch die Neubewertung ermittelten *fair values* der zu bewertenden assets.¹¹³⁴

Die Vorschriften zur außerplanmäßigen Abschreibung nach IAS 36 gelten auch bei Anwendung der Neubewertungsmethode zunächst unverändert fort.¹¹³⁵ Die Neubewertung ersetzt somit nicht die Prüfung, ob Anhaltspunkte für eine Wert-

¹¹³⁰ Ähnlich, auch SCHEINPFLUG, P. (2006) Rz. 129f.; TANSKI, J.S. (2005) S. 124f.

¹¹³¹ Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 125; HOFFMANN, W.-D. (2006a) Rz. 62.

¹¹³² Vgl. KELLER, N./WEBER, E. (2005) S. 64. Die Ausführungen des IAS 16 zur Neubewertungsmethode enthalten keine gesonderten Vorschriften zu Abschreibungen, so dass auf die allgemeinen Regeln zur Abschreibung zurückzugreifen ist. Vgl. TANSKI, J.S. (2005) S. 128.

¹¹³³ Vgl. IAS 16.51 und IAS 16.61. Vgl. auch Abschnitt DIII2.1.1.1.

¹¹³⁴ Vgl. IAS 16.6, wonach das Abschreibungsvolumen die Differenz zwischen AHK und dem Restwert des asset ist. An Stelle der AHK kann nach ISA 16.6 auch ein Ersatzwert treten. Der im Rahmen der Neubewertung ermittelte *fair value* ist demnach ein solcher Ersatzwert. Vgl. auch PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 305; MUJKANOVIC, R. (2002) S. 142ff.; SCHMIDT, M./SEIDEL, T. (2006) S. 596. Auch die Interpretation des Wortlauts von IAS 16.41 spricht für die Auffassung, den neuen Buchwert als Abschreibungsbasis zu verwenden. Differenziert TANSKI, J.S. (2005) S. 129f.

¹¹³⁵ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.

minderung vorliegen.¹¹³⁶ Unterschiede ergeben sich jedoch u. U. bei der Verbuchung des Abschreibungsbetrages sowohl bei der planmäßigen als auch bei der außerplanmäßigen Abschreibung, da ggf. die Auflösung der *revaluation surplus* zu beachten ist.

Die Auflösung der *revaluation surplus* kann gem. IAS 16.41 auf verschiedenen Wegen erfolgen. So ist eine ergebnisneutrale Umbuchung in die Gewinnrücklagen in Höhe des sich ergebenden Differenzbetrages zwischen der Abschreibung auf den neu ermittelten Buchwert und der Abschreibung auf Basis der historischen AHK möglich.¹¹³⁷ Die andere Möglichkeit sieht vor, die gesamte *revaluation surplus* erst bei Abgang des *asset* in die Gewinnrücklagen umzubuchen.¹¹³⁸ IAS 16.41 eröffnet allerdings noch eine weitere, im Schrifttum oft übergangene Vorgehensweise, nämlich, die *revaluation surplus* sowohl während der Nutzung als auch nach dem Abgang des *asset* unvermindert zu belassen.¹¹³⁹ In diesem Bereich bestehen somit erhebliche Möglichkeiten der Bilanzpolitik.

Zwingend aufzulösen ist die *revaluation surplus*, wenn im Rahmen des *impairment test* nach IAS 36 ein Abwertungsbedarf festgestellt wurde. In diesem Fall ist die *revaluation surplus* in Höhe des Wertminderungsbedarfs gegen den Buchwert des *asset* aufzulösen und nur der Differenzbetrag aus *impairment loss* und *revaluation surplus* ergebniswirksam zu erfassen.¹¹⁴⁰

2.3.2 Fair value model nach IAS 40

Neben der Bewertung nach dem *cost model*¹¹⁴¹ können auch *investment properties* nach dem *fair value model* mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet werden.¹¹⁴² Das Wahlrecht stellt wohl eine Kompromisslösung dar.¹¹⁴³ Die Bewertung zum *fair value* ist offensichtlich als präferiert zu betrachten, da unab-

¹¹³⁶ Vgl. PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006) S. 306.

¹¹³⁷ Die Abschreibungen sind jedoch zwingend in voller Höhe ergebniswirksam zu verbuchen, es sei denn, die Abschreibungen stellen HK eines anderen *asset* dar. Vgl. IAS 16.48.

¹¹³⁸ Vgl. IAS 16.41.

¹¹³⁹ Vgl. ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 122.

¹¹⁴⁰ Vgl. IAS 36.60.

¹¹⁴¹ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.

¹¹⁴² Vgl. IAS 40.30.

¹¹⁴³ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 171.

hängig von der Ausübung des Wahlrechts der *fair value* zu ermitteln und bei Anwendung des *cost model* in den *notes* anzugeben ist.¹¹⁴⁴ Die Entscheidung für eines der genannten Bewertungsmodelle ist auf alle *investment properties* einheitlich und stetig anzuwenden.¹¹⁴⁵ Es besteht also grundsätzlich keine Möglichkeit, nur einen bestimmten Teil der *investment properties* nach dem *fair value model* zu bewerten und damit eine Art selektive Bewertung durchzuführen.

Auch die Regelungen zum Wechsel der Bewertungsmethode machen deutlich, dass das *fair value model* zu bevorzugen ist. Ein Wechsel kommt grundsätzlich nur dann in Betracht, wenn dadurch der Einblick in die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage verbessert wird. Es gilt allerdings als unwahrscheinlich, dass dieser Einblick durch den Wechsel zum *cost model* verbessert wird.¹¹⁴⁶ Ein Wechsel zum *fair value model* dagegen ist aufgrund des verbesserten Einblicks grundsätzlich jederzeit möglich.¹¹⁴⁷

Trotz der bevorzugten Bewertung zum *fair value* kann in Einzelfällen die Bewertung zu AHK geboten sein, auch wenn das Unternehmen sich für das *fair value model* zur Bewertung der *investment properties* entschieden hat. Dies ist immer dann der Fall, wenn der *fair value* eines *investment property* nicht zuverlässig bestimmbar ist.¹¹⁴⁸ Die betroffene Immobilie ist sodann zu den fortgeführten AHK zu bewerten, während für die übrigen *investment properties* des Unternehmens das *fair value model* weiterhin anzuwenden ist.¹¹⁴⁹ IAS 40.53 weist allerdings explizit darauf hin, dass grundsätzlich vermutet wird, dass der *fair value* einer Immobilie fortwährend verlässlich bestimmbar ist. Nur in Ausnahmefällen kann demnach der *fair value* nicht hinreichend verlässlich bestimmt werden, etwa, wenn keine vergleichbaren Markttransaktionen vorliegen und auch

¹¹⁴⁴ Vgl. IAS 40.32.

¹¹⁴⁵ Vgl. IAS 40.30; ZÜLCH, H./WILLMS, J. (2005) S. 372.

¹¹⁴⁶ Vgl. IAS 40.31.

¹¹⁴⁷ Vgl. BECK, M. (2004a) S. 499.

¹¹⁴⁸ Vgl. IAS 40.48.

¹¹⁴⁹ Vgl. BECK, M. (2004a) S. 499.

anderweitig keine zuverlässigen Schätzungen zur Bestimmung des *fair value* getroffen werden können.¹¹⁵⁰

Eine weitere Ausnahme vom Prinzip der einheitlichen Ausübung des Wahlrechts über alle *investment properties* gewährt IAS 40.32A. Diese Regelung betrifft *investment properties*, die mit Verbindlichkeiten verbunden sind. Hierbei handelt es sich um Darlehen, die aufgenommen wurden, um den Erwerb der betroffenen *investment properties* zu finanzieren.¹¹⁵¹ Diese Darlehen sind überwiegend grundpfandlich gesichert, wobei der Deckungsumfang durch den Wert der Immobilie determiniert wird.¹¹⁵² Betroffenen Unternehmen wird die Möglichkeit eingeräumt, die jeweiligen Immobilien entweder nach dem *fair value model* oder dem *cost model* zu bewerten. Ungeachtet der für diese Art Immobilien getroffenen Entscheidung besteht das allgemeine, stetig auszuübende Wahlrecht des IAS 40.30 fort. Somit bietet sich z.B. die Möglichkeit, *investment properties*, die der Besicherung von Darlehen dienen, zum *fair value* zu bewerten, die übrigen Immobilien jedoch nach dem *cost model*.¹¹⁵³

Eine weitere Einschränkung des Wahlrechts zur Bewertung der *investment properties* besteht in Bezug auf Immobilien, die im Rahmen von *operating leases* gehalten werden. Sollen solche Immobilien im Abschluss des Unternehmens bilanziert werden, so sind diese und alle anderen *investment properties* des Unternehmens nach dem *fair value model* zu bilanzieren.¹¹⁵⁴

In welchem Turnus die Bewertung zum *fair value* zu erfolgen hat, geht aus den Vorschriften des IAS 40 explizit nicht hervor. Somit ist fraglich, ob die Bewertung zu jedem Stichtag zu erfolgen hat, in Anlehnung an IAS 36 nur bei Hinweisen auf eine Wertänderung¹¹⁵⁵ oder analog zu den Vorschriften des IAS 16 in-

¹¹⁵⁰ Vgl. IAS 40.53. Allerdings bleibt fraglich, ab welcher Bandbreite von Schätzungen oder welchem Konfidenzniveau die Schätzung als so unzuverlässig gilt, dass der *fair value* als nicht mehr verlässlich bestimmbar anzunehmen ist. Zu dieser Problematik vgl. auch Ballwieser, W./Küting, K./Schildbach, T. (2004) S. 539; Ruhnke, K./Schmidt, M. (2005) S. 580.

¹¹⁵¹ Vgl. IAS 40 BC8.

¹¹⁵² Vgl. IBLHER, D.U. A. (2005) S. 534ff.

¹¹⁵³ Die Einschränkungen nach IAS 40.32B sind allerdings zu beachten, da Immobilien innerhalb eines Fonds einheitlich zu bewerten sind. Zur Übertragung der betroffenen Immobilien vgl. IAS 40.32C.

¹¹⁵⁴ Vgl. IAS 40.34.

¹¹⁵⁵ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.

nerhalb einer Zeitspanne.¹¹⁵⁶ Aufgrund der Forderung des IAS 40.38, dass der *fair value* die Marktbedingungen am Bilanzstichtag widerspiegelt, ist allerdings zu schließen, dass die Wertermittlung auch zu jedem Stichtag durchzuführen ist.¹¹⁵⁷

Wie bereits angeführt, ist die verlässlich Bestimbarkeit des *fair value* entscheidend für die Anwendbarkeit des *fair value model* nach IAS 40. Im Gegensatz zu IAS 16 enthält IAS 40 umfangreiche Vorschriften zu Bestimmung des *fair value*, die im Folgenden erläutert werden.

2.3.2.1 Konkretisierung des *fair value* in IAS 40

IAS 40.5 bestimmt in Einklang mit IAS 16.6 den *fair value* als den Betrag, zu dem ein *asset* zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte.¹¹⁵⁸ Bei der Bewertung spiegelt der *fair value* dabei die Bedingungen am Bilanzstichtag wider.¹¹⁵⁹ Deshalb sind bei der Bewertung künftige Ausgaben zur Verbesserung und Wertsteigerung der Immobilie nicht zu berücksichtigen.¹¹⁶⁰ Wird nach einer geplanten Sanierungsmaßnahme eine Wertsteigerung der Immobilie erwartet, so darf diese erst berücksichtigt werden, sobald die Wertsteigerung tatsächlich eingetreten ist.¹¹⁶¹

Trotz dieser restriktiven, offensichtlich der Objektivierung dienenden Regelung erlaubt IAS 40, Mieterträge aus künftigen Mietverhältnissen bei der Ermittlung des *fair value* zu berücksichtigen, sofern die Annahmen darüber den aktuellen Marktbedingungen zufolge angemessen und vertretbar erscheinen.¹¹⁶²

¹¹⁵⁶ Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.

¹¹⁵⁷ Vgl. BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 42; ERNSTBERGER, J. (2004a) S. 142, mit dem Hinweis auf die inhaltliche Nähe zu IAS 39. A.A. BAUMUNK, H. (2005) S. 88.

¹¹⁵⁸ Vgl. auch Abschnitt DIII2.

¹¹⁵⁹ Vgl. IAS 40.38.

¹¹⁶⁰ Vgl. IAS 40.51.

¹¹⁶¹ Im Sanierungsfall kann es somit zu einer Doppelbelastung des Jahresergebnisses kommen, da zum einen der *fair value* der Immobilie im Sanierungszeitraum fallen kann und zum anderen die Aufwendungen für die Sanierung als Aufwand zu erfassen sind. Im Falle der Anwendung des *cost model* wären die Sanierungsaufwendungen als nachträgliche HK u.U. aktivierbar (vgl. IAS 40.17). Vgl. ZÜLCH, H./WILLMS, J. (2005) S. 373ff. die sich im Ergebnis für einen Methodenwechsel hin zum *cost model* aussprechen, der jedoch kritisch zu beurteilen ist.

¹¹⁶² Vgl. IAS 40.40.

Bei der Ermittlung des *fair value* sind keine Vermögenswerte und Schulden zu berücksichtigen, die bereits als solche anderweitig bilanziell erfasst wurden. Allerdings sind jene Vermögenswerte und Schulden auch nicht separat anzusetzen, sofern sie integraler Bestandteil des *investment property* sind.¹¹⁶³

Wie bereits mehrfach angeführt, unterscheidet sich der *fair value* vom *value in use* des IAS 36 grundlegend, da der *fair value* einem hypothetischen Marktwert entspricht, der unter objektivierten Bedingungen zu ermitteln ist. IAS 40.49 stellt dies noch einmal dar und nennt u.a. Portfolioeffekte, Synergieeffekte und Steuervorteile als Beispiel für nicht zu berücksichtigende Determinanten bei der Bestimmung des *fair value* nach IAS 40.¹¹⁶⁴

IAS 40 sieht zur Bestimmung des *fair value* eine Ermittlungshierarchie vor. Bezuglich der Konkretisierung der Hierarchie besteht im Schrifttum allerdings Uneinigkeit.¹¹⁶⁵ IAS 40.45 führt aus, dass die besten Hinweise auf den *fair value* durch aktuelle Preise auf einem aktiven Markt geliefert werden. Dabei sind die Immobilien am gleichen Ort befindlich, im gleichen Zustand und Gegenstand ähnlicher Mietverhältnisse.¹¹⁶⁶ Ein aktiver Markt kann für Immobilien allerdings nicht vorliegen, da auf einem solchen Markt homogene Güter in großer Zahl gehandelt werden und aktuelle Transaktionen stattfinden.¹¹⁶⁷ Auffassungen, wonach die Definition eines aktiven Marktes für Immobilien aufgeweicht werden sollte,¹¹⁶⁸ sind abzulehnen, da das IASB in Kenntnis der Besonderheiten des Immobilienmarktes gerade bei IAS 40 eine eigene Definition hätte etablieren können, wenn diese gewünscht worden wäre.

Auf der zweiten Stufe der *fair value* Ermittlung ist nach IAS 40.46 auf verschiedene Quellen zurückzugreifen, die allerdings nicht in einer Rangreihenfolge aufgezählt werden, sondern vielmehr gleichberechtigt nebeneinander ste-

¹¹⁶³ Vgl. mit Beispielen IAS 40.50.

¹¹⁶⁴ Vgl. auch BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002) S. 43.

¹¹⁶⁵ Vgl. BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILD BACH, T. (2004) S. 533; BAUMUNK, H. (2005) S. 81; REHKUGLER, H. (2005) S. 272; ZÜLCH, H. (2003) S. 180ff.

¹¹⁶⁶ Vgl. IAS 40.45.

¹¹⁶⁷ Vgl. REHKUGLER, H. (2005) S. 272; ZÜLCH, H. (2003) S. 181. Zur Definition eines aktiven Marktes vgl. auch Abschnitt DIII2.1.1.2.1.

¹¹⁶⁸ Vgl. BAUMUNK, H. (2005) S. 82.

hen.¹¹⁶⁹ Allerdings kann aufgrund der allgemeinen Ausführungen zum *fair value* wohl davon ausgegangen werden, dass ein *marked-to-market* Bewertungsverfahren grundsätzlich einem *marked-to-model* Verfahren vorzuziehen ist, da zunächst auf der ersten Stufe der Ermittlung des *fair value* immer auf Marktpreise zurückzugreifen ist.¹¹⁷⁰ Im Ergebnis wäre damit die Ermittlung des *fair value* einer dreistufigen Hierarchie unterworfen. Der Wortlaut des Standards differenziert allerdings nicht, so dass auch eine Ermittlung auf Basis eines *mark to model* Verfahrens bereits auf zweiter Stufe möglich erscheint.

IAS 40.46(a) schlägt vor, aktuelle Preise auf einem aktiven Markt für Immobilien abweichender Art, anderen Zustands oder Standortes so anzupassen, dass die Unterschiede zu der zu bewertenden Immobilie berücksichtigt werden. Das Problem, dass für Immobilien i.d.R. kein aktiver Markt vorliegt, wird mit Hilfe dieser Vorgehensweise nicht gelöst.

Folgerichtig führt IAS 40.46(b) als weitere Möglichkeit zur Ermittlung des *fair value* an, vor kurzem erzielte Preise auf weniger aktiven Märkten, die entsprechend der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anzupassen sind, heranzuziehen. Fraglich bleibt hierbei, was unter einem weniger aktiven Markt zu verstehen ist. Allerdings wird die Intention des IASB deutlich, die auf eine Bewertung durch mittelbaren Preisvergleich im Rahmen eines Vergleichswertverfahrens¹¹⁷¹ abzielt.¹¹⁷²

Die Ermittlung des *fair value* auf Basis eines DCF-Verfahrens ist schließlich Gegenstand der Ausführungen von IAS 40.46(c). Dabei ist ein objektiviertes DCF-Verfahren zu wählen, da es sich bei dem zu ermittelnden Wert nicht um einen individuellen Nutzungswert handelt.¹¹⁷³ Nach dem Wortlaut des IAS 40.46(c) käme dabei nur ein DCF-Verfahren, nicht jedoch ein Ertragswertver-

¹¹⁶⁹ Vgl. IAS 40.46.

¹¹⁷⁰ Vgl. Abschnitt DIII2 und Abschnitt DIII2.3.1.1. Ausnahme bilden die Vorschriften zur *fair value* Ermittlung des IAS 36, die zunächst auf einen bindenden Kaufvertrag abstellen.

¹¹⁷¹ Unter dem Begriff Vergleichswertverfahren ist in diesem Zusammenhang nicht das in Deutschland normierte Verfahren zu verstehen, sondern allgemein ein *sales comparision approach*. Vgl. Abschnitt EII3.2.

¹¹⁷² Vgl. REHKUGLER, H. (2005) S. 273; ZÜLCH, H. (2003) S. 182f.

¹¹⁷³ Vgl. IAS 40.49.

fahren¹¹⁷⁴ zur Ermittlung des *fair value* in Betracht. Allerdings ist aufgrund der Systematik eines Ertragswertverfahrens die Nähe zum DCF-Verfahren unverkennbar, so dass auch der Anwendung eines solchen Verfahrens bei der Wertermittlung von *investment properties* zuzustimmen ist.¹¹⁷⁵ Im Hinblick auf die Objektivierung ist ein Ertragswertverfahren u.U. sogar vorzuziehen, da Marktdaten vorliegen und die Ermessensspielräume begrenzter sind als bei einem DCF-Verfahren.¹¹⁷⁶

2.3.2.2 Bilanzierung des fair value model

Während im Rahmen des *revaluation model* des IAS 16 die Wertveränderungen zum Teil ergebnisneutral dargestellt werden,¹¹⁷⁷ sieht IAS 40 ausschließlich die ergebniswirksame Erfassung der Wertänderungen in der GuV vor.¹¹⁷⁸ Neben Wertänderungen werden in der GuV auch die Mieterträge und korrespondierende Aufwendungen in der GuV abgebildet, sowie Erträge und Aufwendungen aus dem Abgang von *investment properties*. Einen getrennten Ausweis von am Markt realisierten Aufwendungen und Erträgen sehen die Vorschriften der IFRS dabei explizit nicht vor,¹¹⁷⁹ so dass die Interpretation der Darstellung für den Adressaten hier erschwert wird.¹¹⁸⁰

2.4 Zwischenfazit

2.4.1 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Lichte der Entscheidungsrelevanz

Vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz ist die Bewertung von Immobilien differenziert zu betrachten, da aufgrund unterschiedlicher Nutzung auch

¹¹⁷⁴ Hier ist wiederum nicht ausschließlich das in Deutschland normierte Ertragswertverfahren gemeint, sondern der Begriff allgemein zu verstehen.

¹¹⁷⁵ Vgl. BRAND, E. (2000) S. 211; ZÜLCH, H. (2003) S. 183; REHKUGLER, H. (2005) S. 275; KLEIBER, W. (2004) S. 196.

¹¹⁷⁶ Vgl. Abschnitt EII3.3.

¹¹⁷⁷ Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.

¹¹⁷⁸ Vgl. IAS 40.35.

¹¹⁷⁹ U.U. stellen die Mieterträge Umsatzerlöse dar und sind entsprechend auszuweisen, ebenso wie die zugehörigen Aufwendungen. Dies ist dann der Fall, wenn die Erzielung von Mietennahmen der Schwerpunkt der unternehmerischen Tätigkeit ist. Vgl. dazu ausführlich ZÜLCH, H. (2003) S. 342ff.

¹¹⁸⁰ Vgl. REHKUGLER, H. (2005) S.277.

unterschiedliche Informationen zu gewähren sind, um der Forderung nach Entscheidungsrelevanz gerecht zu werden. Bei der Bilanzierung von *investment properties* kann zwischen der Bewertung zum aktuellen Marktwert und den Informationsbedürfnissen des API ein sachlogischer Zusammenhang hergestellt werden. Dieser Zusammenhang ist bei Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 fraglich.

Bei *investment properties* stellt die Erzielung von Wertsteigerungen während der Haltedauer primäres Ziel der Investition dar, womit jede Marktwertsteigerung als Unternehmenserfolg zu interpretieren ist. Demgegenüber sind Marktwertsteigerungen von Immobilien, die im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung zum Einsatz kommen, weitgehend irrelevant für die Beurteilung des Unternehmenserfolgs, da ihr Erfolgsbeitrag durch die Kombination mit anderen Produktionsfaktoren des Unternehmens entsteht.¹¹⁸¹ Aus Sicht der Entscheidungsrelevanz müsste demnach für Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 der Einzelbewertungsgrundsatz auch im Rahmen der *revaluation* aufgegeben werden und die Bewertung auf Ebene der CGU stattfinden. Nur so könnte die Bewertung zu Zeitwerten tatsächlich als vorteilhaft betrachtet werden.¹¹⁸² Dabei müsste allerdings der *value in use* als Wertmaßstab herangezogen werden, da dieser, im Gegensatz zum *fair value*, im Sinne des *revaluation model* einen Zahlungsstrombezug aufweist und mit den Informationsbedürfnissen des API in Einklang steht.¹¹⁸³

Für die derzeitige Bewertungskonzeption kann keine Aussage getroffen werden, ob die Bilanzierung zu historischen AHK oder zu einem, aus einem Marktwert abgeleiteten *fair value* den Informationsbedürfnissen des Adressaten entspricht, da sich weder der eine noch der andere Wertmaßstab mit den Informationsbedürfnissen deckt und beide nur aus Objektivierungsgründen heraus dem *value in use* als Wertmaßstab vorgezogen werden.¹¹⁸⁴

Neben der Fragwürdigkeit der grundsätzlichen *fair value* Bewertung im Rahmen des IAS 16 ist auch die Ausgestaltung der bilanziellen Abbildung der Neubewer-

¹¹⁸¹ Vgl. BIEKER, M. (2005) S. 197.

¹¹⁸² So auch BIEKER, M. (2005) S. 193.

¹¹⁸³ Vgl. Abschnitt DIII2.2.

¹¹⁸⁴ Im Ergebnis gleich BIEKER, M. (2005) S. 193.

tung zweifelhaft. Durch die Einstellung des Neubewertungsbetrages in die *revaluation surplus* und die damit verbundenen alternativen Abbildungsmöglichkeiten wird das sog. Kongruenzprinzip verletzt, das bei der Prognoseeignung von Gewinnen eine wichtige Rolle spielt.¹¹⁸⁵ Durch die Kombination von erhöhten ergebniswirksamen Aufwendungen und der ergebnisneutralen Behandlung der Neubewertungsrücklage wird die Größe des GuV-Ergebnisses nicht mehr interpretierbar.¹¹⁸⁶

Die Bewertung von *investment properties* zum *fair value*, der ebenfalls aus einem Marktwert abzuleiten ist bzw. als idealisierter Ertragswert berechnet wird, ist positiver zu sehen. Zwar fehlt auch hier der unmittelbare Bezug zu den Informationsbedürfnissen des API, jedoch kann aufgrund der Intention, die Immobilie als Finanzanlage zu betrachten, der Marktwert zumindest approximativ auch den Nutzungswert für das Unternehmen widerspiegeln bzw., falls ein Verkauf unmittelbar bevor steht, diesen sogar gut prognostizieren.¹¹⁸⁷ Allerdings wäre auch hier grundsätzlich aus rein entscheidungsrelevanter Sichtweise die Bewertung zum *value in use* vorzuziehen, sofern nicht bereits ein konkreter Verkaufsvertrag ausgehandelt wurde.

2.4.2 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Lichte der Objektivierung

Aus der Sichtweise der Objektivierung ist wiederum zwischen den Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 und denen des IAS 40 zu differenzieren. Während der Bewertung zum *fair value* bei betriebsnotwendigen Immobilien keine erhöhte Entscheidungsrelevanz im Vergleich zur Bewertung zu (fortgeführten) historischen AHK nachgewiesen werden kann, ist dies bei *investment properties* doch zumindest sachlogisch gegeben.

Aus diesem Grunde sind die Vorschriften des *revaluation model* aus Sicht der Objektivierung generell abzulehnen. Ermessensspielräume bei der Bewertung von Immobilien sind unabdingbar und erschweren die Vergleichbarkeit der Abschlüsse sowohl im Zeitablauf als auch im zwischenbetrieblichen Vergleich. Da

¹¹⁸⁵ Vgl. SCHMIDT, M./SEIDEL, T. (2006) S. 599.

¹¹⁸⁶ Vgl. HITZ, J. (2005) S. 1017 und S. 1020.

¹¹⁸⁷ Vgl. auch STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003) S. 471.

keine erhöhte Entscheidungsrelevanz vorliegt und die Objektivierung gegenüber dem *cost model* verringert wird, ist das *revaluation model* aus Sicht der gesamten Entscheidungsnützlichkeit zu verwerfen.

Im Bereich der Bilanzierung von *investment properties* eröffnen sich bei der Bilanzierung nach dem *fair value model* erhebliche Ermessensspielräume bei der Bewertung, da eine unmittelbare Ermittlung des *fair value* aus Marktdaten aufgrund der Eigenarten der Immobilie als Vermögenswert nicht möglich ist. Daher ist regelmäßig auf Modelle zur Ermittlung des *fair value* zurückzugreifen. Inwieweit die sich ergebenden Ermessensspielräume Raum für Bilanzpolitik bieten, wird im nächsten Teil dieser Arbeit erläutert. In jedem Fall sinkt die Objektivierbarkeit im Vergleich zur Bewertung nach dem *cost model*.

2.4.3 Folgebewertung von Immobilien nach symmetrischen fair value Modellen im Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung

Nirgends wird das Spannungsfeld von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung deutlicher als bei der Bilanzierung nach symmetrischen *fair value* Modellen. Während bei der Bewertung von betriebsnotwendigen Immobilien aus Sicht der Entscheidungsrelevanz dem *value in use* auf Ebene der CGU der Vorzug zu geben wäre, entscheidet sich der Standardsetter stattdessen aus Objektivierungsgesichtspunkten für einen *fair value*, der aus Marktpreisen abgeleitet werden soll. Damit wird versucht eine Objektivierung zu erreichen, die aus Sicht der Entscheidungsnützlichkeit nicht notwendig erscheint, da die sich aus diesem Vorgehen ergebenden Informationen im hier verstandenen Sinne der Entscheidungsnützlichkeit keine Informationen für den API liefern. In diesem Sinne wird hier der Objektivierung zu viel Gewicht beigemessen. Allerdings erscheint der umgekehrte Weg, der einer völligen Entobjektivierung gleichkommt, vor dem Hintergrund der Annahmen der *principal-agent Theorie* ebenso problematisch, da in diesem Fall aggregierte Nutzungswerte anzusetzen sind, die sich der intersubjektiven Nachprüfbarkeit weitgehend entziehen.

Bei der Bewertung von *investment properties* nach dem *cost model* ist der Objektivierungsgedanke deutlich wahrzunehmen, tritt aber in den Hintergrund der vermeintlichen Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen. Aus Sicht

der Entscheidungsrelevanz wäre wiederum ein *value in use* zur Bewertung zu bestimmen, der jedoch aufgrund von Objektivierungserfordernissen durch einen marktnahen *fair value* ersetzt wird. Dieser Wert ist allerdings ebenso wenig aus dem Markt unmittelbar ableitbar, wie der *fair value* des *revaluation model*. Dementsprechend ist der Marktwert wiederum durch ein Bewertungsmodell zu bestimmen, welches Ermessensspielräume eröffnet. Die Abwägung zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung findet demnach nur scheinbar statt und gleicht im Ergebnis einer Scheinobjektivierung, da die Ergebnisse subjektiv bleiben, während die Entscheidungsrelevanz abnimmt.

Inwiefern die Bewertungsverfahren für Immobilien trotzdem der Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen dienen können und wie sie das Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Objektivierung beeinzuflussen in der Lage sind, steht nachfolgend im Fokus der Untersuchung.

E Internationale Immobilienbewertungsverfahren im Bezugsrahmen der IFRS

I International Valuation Standards Committee

Während sich die Harmonisierungsbestrebungen im Bereich der externen Unternehmensrechnung nahezu in der Endphase befinden, stehen sie im Bereich der Immobilienbewertung noch weitgehend am Anfang. Allerdings ist aufgrund der verstärkten Internationalisierung des Immobiliengeschäfts auch eine entsprechende Internationalität der Bewertungsverfahren zu wünschen.

Die Immobilienbewertung durch Sachverständige auf deutscher Ebene folgt den einschlägigen Vorschriften zur Ermittlung des Verkehrswerts im Baugesetzbuch (BauGB), in der Wertermittlungsverordnung (WertV) und in den Wertermittlungsrichtlinien (WertR). Der Verkehrswert einer Immobilie kann dabei durch das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren, das Sachwertverfahren oder durch Anwendung mehrerer dieser Verfahren ermittelt werden.¹¹⁸⁸

Auf europäischer Ebene sind die Immobilienbewertungsmethoden der britischen *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS) von großer Bedeutung. Die RICS gibt das sog. *red book* heraus, das Bewertungsstandards für ihre Mitglieder enthält.¹¹⁸⁹ Neben der RICS hat sich in Europa *The European Group of Valuers Association* (TEGoVA) mit Sitz in Brüssel etabliert. Die TEGoVA veröffentlicht Bewertungsstandards und –richtlinien im sog. *blue book*. Diese Wertermittlungsvorschriften lehnen sich stark an die Vorschriften der RICS an.¹¹⁹⁰ Ziel der TEGoVA ist die Schaffung und Verbreitung einheitlicher Standards für die Immobilienbewertung auf europäischer Ebene.¹¹⁹¹

Auf globaler Ebene hat sich parallel zu den Harmonisierungstendenzen auf europäischer Ebene das *International Valuation Standards Committee* (IVSC) herausgebildet, welches Herausgeber der *International Valuation Standards* (IVS), dem sog. *white book* ist. Das *white book* vereinigt die Bewertungsmethoden der

¹¹⁸⁸ Vgl. GONDRING, H. (2004) S. 961ff.

¹¹⁸⁹ Vgl. CROSSEN, S.T./NEAME, S.D. (2004) S. 14.

¹¹⁹⁰ Vgl. DORCHESTER, J.D./VELLA, J.J. (2000) S. 76.

¹¹⁹¹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 132.

Mitgliedsländer des IVSC, wobei vor allem die nordamerikanische Bewertungspraxis großen Einfluss auf die veröffentlichten Standards nimmt.¹¹⁹² Tendenziell passen sowohl RICS¹¹⁹³ als auch TEGoVA¹¹⁹⁴ ihre Standards in letzter Zeit immer mehr dem *white book* des IVSC an. Dies zeigt, dass die Rolle des IVSC als weltweiter Standardsetter im Bereich der Immobilienbewertung anerkannt wird.¹¹⁹⁵ Im Folgenden stehen daher auch das IVSC und die Bewertungsmethoden des *white book* im Mittelpunkt der Ausführungen, da die geforderte zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit von Abschlüssen nur bei Anwendung einheitlicher Bewertungsmethoden erreicht werden kann.

1 Entwicklung, Zielsetzung und Aufbau des IVSC

Das IVSC ist ein Zusammenschluss privatrechtlicher Bewertungsverbände mit Sitz in London. Das IVSC verfolgt keine Gewinnerzielungsabsicht und arbeitet eng mit internationalen Behörden und normsetzenden Institutionen, wie z.B. der Weltbank, der OECD oder dem IASB zusammen.¹¹⁹⁶

Im Jahr 1981 gründeten Vertreter der RICS zusammen mit Vertretern US-amerikanischer Immobilienbewertungsorganisationen das *International Assets Valuation Standards Committee* (TIAVSC). Ziel dieses Zusammenschlusses war gemeinsam die Harmonisierung bestehender Bewertungsstandards zur Immobilienbewertung voranzutreiben. Diese Organisation wurde im Jahr 1994 in *International Valuation Standards Committee* (IVSC) umbenannt.¹¹⁹⁷ Derzeit umfasst das IVSC 44 Mitgliedstaaten. Daneben sind acht weitere Staaten als sog. *observers* mit der Organisation verbunden und zwei Staaten als sog. *correspondents*¹¹⁹⁸.

Das IVSC setzt sich zum Ziel Bewertungsstandards zu erlassen und deren weltweite Akzeptanz zu fördern. Gleichzeitig sollen die bestehenden Unterschiede zwischen nationalen Bewertungsstandards und ihrer praktischen An-

¹¹⁹² Vgl. EDGE, J. A. (2001) S. 85.

¹¹⁹³ Vgl. CROSSEN, S.T./NEAME, S.D. (2004) S. 17.

¹¹⁹⁴ Vgl. EDGE, J. A. (2001) S. 90.

¹¹⁹⁵ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 132.

¹¹⁹⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 5.

¹¹⁹⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 3.

¹¹⁹⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 4.

wendung identifiziert werden sowie die Harmonisierung vorangetrieben werden.¹¹⁹⁹ Zudem hat sich das IVSC zur Aufgabe gemacht, der Rechnungslegungszunft beratend bei der Bewertung zur Seite zu stehen. Deshalb werden die Verlautbarungen des IASB und des *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB) regelmäßig analysiert und im Rahmen der IVS berücksichtigt.¹²⁰⁰ Außerdem sollen die verlautbarten IVS und ergänzenden Vorschriften Wertgutachter darin unterstützen, den Anforderungen gerecht zu werden, die aufgrund der Ziele der externen Unternehmensrechnung an sie gestellt werden.¹²⁰¹ Auch das IASB selbst sieht sich den IVSC verbunden, wie der Hinweis auf die IVS in den *Basis of Conclusion* (BC) zu IAS 40 verdeutlicht.¹²⁰² Ob das IVSC somit tatsächlich als Schwesterorganisation des IASB zu betrachten ist,¹²⁰³ erscheint fraglich, jedoch ist eine enge Bindung zu erkennen.

Das *management board of directors*¹²⁰⁴ als Exekutivorgan des IVSC setzt sich aus 17 Vertretern aus 16 Mitgliedsstaaten zusammen. Den Vorsitz führen ein *chairman* sowie zwei Stellvertreter.¹²⁰⁵ Das *management board* delegiert die Aufgaben zur Weiterentwicklung der Standards an das IVSC Standards Board.¹²⁰⁶ Dieses wiederum besteht aus vom *management board* berufenen Mitgliedern, die aufgrund ihrer Expertise und Erfahrungen im Bereich der internationalen Immobilienbewertung dazu beitragen sollen, hochwertige Standards zu entwickeln.¹²⁰⁷

Der *chairman* wird für eine zweijährige Amtszeit im Rahmen des sog. *annual meeting* des IVSC gewählt. Im Laufe dieses *meeting* werden auch neue Ver-

¹¹⁹⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 3.

¹²⁰⁰ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 5.

¹²⁰¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 8.

¹²⁰² Vgl. IAS 40 BC52ff.

¹²⁰³ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 135.

¹²⁰⁴ Im Folgenden auch *management board* genannt.

¹²⁰⁵ Gegenwärtig führt der US-Amerikaner Joseph Vella den Vorsitz. Elvin Fernandez und Gheorghe Badescu fungieren als Stellvertreter. Die Zusammensetzung des gesamten *management board* ist unter <http://www.ivsc.org/board.html> abrufbar.

¹²⁰⁶ Zu den sonstigen Befugnissen und Aufgaben des *management board* vgl. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (o. J.) Article II.

¹²⁰⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 7.

lautbarungen des IVSC ratifiziert und die Rechenschaftsberichte des *management board* entgegengenommen sowie ggf. neue Mitglieder aufgenommen.¹²⁰⁸

Um das wirtschaftliche und technische Überleben des IVSC zu sichern, wurden durch das *management board* Vorschläge erarbeitet, das IVSC zu restrukturieren.¹²⁰⁹ Im Januar wurden die entsprechenden Vorschläge veröffentlicht und die interessierte Öffentlichkeit zur Kommentierung bis zum 09. März 2007 eingeladen.¹²¹⁰ Mittlerweile wurde den Änderungsvorschlägen zugestimmt und die Umsetzung der Änderungen für das zweite Quartal 2008 beschlossen.¹²¹¹

Die Vorschläge wurden auf Basis einer Analyse der Stärken und Schwächen der bisherigen Organisationsform erarbeitet. Zu den identifizierten Stärken gehörte die internationale Anerkennung des IVSC sowie die Internationalität der Mitglieder und die damit verbundene Expertisenvielfalt, die sich auch in der internationalen Besetzung des *management board* widerspiegelt.¹²¹²

Die momentane Mitgliederstruktur wurde gleichzeitig aber als eine der Schwächen identifiziert. Bisher wurden nur an große professionelle Bewertungsorganisationen Mitgliedschaften vergeben, jedoch könnten auch kleinere Organisationen dem IVSC von Nutzen sein.¹²¹³ Einen weiteren Schwachpunkt stellt die bisherige Praxis der Veröffentlichung neuer Standards dar. So muss zurzeit das *standards board* die erarbeiteten Standards dem *management board* zur Genehmigung vorlegen, das *management board* wiederum legt die Standards beim jährlichen *general meeting* zur Genehmigung vor. Dieses Verfahren wird kritisiert, da sich die Expertise auf das *standards board* konzentriert und der lange Genehmigungsprozess als ineffizient angesehen wird.¹²¹⁴ Auch die bisherige Freiwilligkeit des Engagements im IVSC sowohl in organisatorischer als auch finanzieller Hinsicht wurde als Schwäche identifiziert. Damit verbunden ist die Kritik an der Besetzungspraxis im *management board*. Viele der Posten

¹²⁰⁸ Vgl. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (o. J.) Article I Section 7.

¹²⁰⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. VII.

¹²¹⁰ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 1.

¹²¹¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. VIII.

¹²¹² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 6.

¹²¹³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 7.

¹²¹⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 6.

wurden weniger nach den Bedürfnissen des IVSC als nach der Zahlungsbereitschaft der vertretenen Organisationen vergeben.¹²¹⁵

Um bisherige Schwächen zu vermeiden und Stärken auszubauen wurden u. a. die nunmehr folgenden Restrukturierungsmaßnahmen vorgeschlagen. Dabei wird deutlich, dass sich das IVSC sowohl in organisatorischer als auch terminologischer Sicht dem Aufbau des IASB annähert. Zunächst soll das IVSC vom *International Valuation Standards Committee* in *International Valuation Standards Council* umbenannt werden, um dem geänderten Aufgabenbereich der Organisation Rechnung zu tragen. Des Weiteren sollen innerhalb des IVSC zwei verschiedene Mitgliedergruppen unterschieden werden, nämlich die Gruppe der *valuation profession*, also der Wertgutachter, und die Gruppe der Nutzer von Bewertungsleistungen. Dadurch sollen beiden Interessengruppen Einflussmöglichkeiten gegeben werden, um auf die Formulierung neuer Standards und der Weiterentwicklung bestehender einwirken zu können.¹²¹⁶

Auch das *management board* erhält einen neuen Namen und wird zum *board of trustees*, dessen Rolle vor allem die Finanzierung des IVSC sein soll. Aber auch die Abwicklung des Tagesgeschäftes in der Zeit zwischen den jährlichen *general meetings* soll in den Aufgabenbereich dieses Gremiums fallen.¹²¹⁷ Eng mit dem *board of trustees* soll ein neu zu schaffendes *International Valuation Professional Board* zusammenarbeiten, um in Fragen der Ausbildung und Berufsausübung von Wertgutachtern zu beraten.¹²¹⁸

Deutlich wird die Annäherung an das IASB z. B. auch in der eher kosmetischen Umbenennung des bisherigen *Standards Board* in *International Valuation Standards Board* (IVSB). Allerdings wird im Rahmen dieser Umbenennung aus dem bisherigen *standards board*, das bisher im Auftrag des *management board* arbeitete, im Rahmen der Restrukturierung unter dem Namen IBSV ein eigenständiges Organ, das für die Schaffung neuer Standards verantwortlich zeichnet und sich eigene Arbeitsziele vorgibt.¹²¹⁹ Dazu sollen mittelfristig bis zu neun

¹²¹⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 7.

¹²¹⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 10

¹²¹⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 10.

¹²¹⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 10.

¹²¹⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 12.

Mitglieder durch ein *nomination committee* in das IVSB berufen werden. Der Vorsitzende soll dabei hauptamtlich beschäftigt werden, während die anderen Mitglieder im Rahmen ihrer Aufwendungen vergütet werden.¹²²⁰ Neben der fachlichen Kompetenz soll das *nomination committee* bei der Besetzung des IVSB sicherstellen, dass der geografischen und beruflichen Vielfalt des IVSC Rechnung getragen wird.¹²²¹ Die Treffen des IVSB sind einer öffentlichen Beobachtung zugänglich und sollen mindestens zweimal jährlich stattfinden. Die Ergebnisse der Treffen werden der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden.¹²²²

Um die Qualität der IVS sicherzustellen, unterliegt der Entwicklungsprozess von Verlautbarungen in Zukunft einem *due process*, der vorsieht, dass nach der Beratungen des IVSB und ggf. hinzugezogenen Expertengruppen der interessierten Öffentlichkeit Gelegenheit gegeben wird, Stellung zu nehmen. Dazu ist vorgesehen, die neuen Verlautbarungen über sechs Monate hinweg als *exposure draft* zur Kommentierung offen zu legen. Darüber hinaus informiert das IVSB das *board of trustees* sowie das gesamte IVSC über gegenwärtige und geplante Aktivitäten.¹²²³ Wie dieser Prozess der internen und externen Kommunikation ausgestaltet wird, steht gegenwärtig jedoch noch nicht fest.

2 Verlautbarungen des IVSC

Das *white book* des IVSC ist aktuell in seiner achten Auflage erschienen. Diese Auflage enthält mittlerweile drei Standards: IVS 1 *Market Value Basis of Valuation*, IVS 2 *Basis Other Than Market Value* sowie IVS 3 *Valuation Reporting*. Alle drei Standards wurden im Rahmen der achten Auflage überarbeitet und tragen den 31. Juli 2007 als *effective date*, ab dem sie zur Anwendung empfohlen werden.¹²²⁴

IVS 1 enthält eine allgemeine Definition des Marktwertes und erläutert, wann eine Bewertung zum Marktwert vorzunehmen ist und welche Anwendungsvor-

¹²²⁰ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 11.

¹²²¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 11.

¹²²² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 11.

¹²²³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 12.

¹²²⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 84, S. 94 und S. 104.

aussetzungen zu erfüllen sind. Außerdem werden für die Bestimmung des Marktwertes die folgenden Bewertungsverfahren genannt: *cost approach*, *sales comparison approach*, *income capitalisation approach* und die DCF-Methode.¹²²⁵ Im Rahmen der achten Auflage wurde IVS 1 im Vergleich zu der letzten Auflage des *white book* keiner wesentlichen Änderung unterzogen.¹²²⁶

IVS 2 hingegen wurde umfangreich modifiziert.¹²²⁷ Der Standard definiert allgemein Wertbegriffe, die nicht auf der Grundlage des Marktwertes basieren und entwickelt Standards für die Bewertung. Diese Wertbegriffe werden auch vom Marktwert abgegrenzt.¹²²⁸ Im Rahmen der Überarbeitung wurde u. a. der Begriff des *value in use* aus dem Standard entfernt,¹²²⁹ der im Kontext zu den immobilienbezogenen IFRS der einzige zulässige unternehmensindividuelle Wertmaßstab ist. Die Bedeutung des IVS 2 für die Bewertung von Immobilien im Rahmen der Rechnungslegung nach IFRS ist damit sehr begrenzt¹²³⁰ und beschränkt sich auf die Ermittlung von *special values*, die als *value in use* dienen können.¹²³¹

IVS 3 befasst sich mit der Berichterstattung über den Bewertungsvorgang und beschreibt, welche Bestandteile ein Bewertungsbericht zu enthalten hat. Dieser Standard soll nach dem Willen des IVSC bei allen Bewertungsvorgängen beachtet werden, da der Bewertungsbericht eine Schlüsselrolle für die Adressaten einnimmt.¹²³² Auch IVS 3 wurde durch die Neuauflage gegenüber der Vorgängerversion leicht überarbeitet.¹²³³

Neben diesen Standards enthält das *white book* auch die sog. *International Valuation Applications* (IVA), von denen an dieser Stelle insbesondere IVA 1 Va-

¹²²⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 75f.

¹²²⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIII.

¹²²⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIII.

¹²²⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 87.

¹²²⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIII.

¹²³⁰ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 87.

¹²³¹ Vgl. auch INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 122.

¹²³² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 97.

¹²³³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIII. Da die Berichterstattung über Wertgutachten nicht in den Fokus dieser Arbeit fällt, soll darauf hier nicht näher eingegangen werden.

luation for Financial Reporting hervorzuheben ist.¹²³⁴ IVA 1 nimmt explizit Bezug auf die IFRS als Rechnungslegungsstandards und erläutert grundlegende Begriffe durch Wiederholung der Definitionen in den einschlägigen IFRS.¹²³⁵ Zudem wird festgestellt, dass der *fair value* nicht immer mit dem Marktwert übereinstimmen muss, sondern der Begriff im Rahmen der IFRS in unterschiedlichem Kontext verwendet wird.¹²³⁶ Allerdings wird festgestellt, dass bei Standards mit Bezug zu Immobilien die Ermittlung des *fair value* auf Basis des *market value* i.S.d. IVS 1 zu erfolgen hat.¹²³⁷ Bemerkenswerterweise wird in IVA 1 festgestellt, dass selbst der *value in use* als unternehmensspezifischer Wert weitgehend aus marktisierten Daten zu ermitteln sei.¹²³⁸ Inwiefern die genannten Verfahren und die Konkretisierung in den Anwendungsrichtlinien sowie die im Folgenden beschriebenen Anwendungshilfen im Rahmen der Bilanzierung zweckadäquat erscheinen, wird Gegenstand späterer Ausführungen sein.¹²³⁹

Neben diesen Anwendungsrichtlinien¹²⁴⁰ werden mit den sog. *guidance notes* (GN) auch Anwendungshilfen zu verschiedenen Bewertungssachverhalten im *white book* dargelegt. Mittlerweile liegen 15 solcher *guidance notes* vor, die jedoch nicht alle Bezug zur Immobilienbewertung haben.¹²⁴¹ Die relevanten Inhalte der GN werden bei den Ausführungen zu den Bewertungsverfahren Berücksichtigung finden¹²⁴².

Neben den genannten Standards, Anwendungsrichtlinien und Anwendungshilfen enthält das *white book* eine Einführung mit grundsätzlichen Erläuterungen zum Aufbau der Standards, einen Abschnitt über fundamentale Anforderungen

¹²³⁴ Im Vergleich zur Vorgängerversion wurde IVA 1 nur minimal verändert. Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIV.

¹²³⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 109f.

¹²³⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 113.

¹²³⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 113ff.

¹²³⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 122.

¹²³⁹ Vgl. Abschnitt EII.

¹²⁴⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 140 zur Terminologie.

¹²⁴¹ In der achten Auflage des *white book* kam GN 15 neu hinzu, während die anderen GN entweder nicht oder kaum überarbeitet wurden. GN 3 wurde 2005 zunächst nur als *exposure draft* veröffentlicht und erst nach Drucklegung der siebten Auflage verabschiedet. Diese GN wurde insofern auch neu ins *white book* aufgenommen. Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. XIVff.

¹²⁴² Vgl. Abschnitt EII.

an *General Accepted Valuation Principles* (GAVP),¹²⁴³ Ausführungen über verschiedene *property types* sowie einen *Code of Conduct*, der Wertgutachtern als Richtschnur für ihre Arbeit dienen soll.

II Bewertung von Immobilien nach den Vorschriften des IVSC

1 Bewertungsobjekt

Das *white book* unterscheidet grundsätzlich vier verschiedene Bewertungsobjekte: *real property*, *personal property*, *businesses* und *financial interest*.¹²⁴⁴ Der Begriff *real property* wird als Recht an *real estate* beschrieben.¹²⁴⁵ Während der Begriff *real estate* dem physischen Immobilienbegriff folgt und nur auf das Grundstück und mit diesem verbundene materielle Sachen abstellt, umfasst der Begriff *real property* alle Rechte, Pflichten und sonstigen Vorteile die mit dem Eigentums- bzw. Besitzrecht¹²⁴⁶ an der Immobilie verbunden sind.¹²⁴⁷ Damit entspricht *real property* einer ökonomisch-juristischen Interpretation des Immobilienbegriffs.¹²⁴⁸

Personal property umfasst alle Besitzrechte an Sachen oder Rechten mit Ausnahme von Immobilien und ist demnach im Rahmen dieser Arbeit als Bewertungsobjekt ebenso wenig von Relevanz wie *businesses*, die ganze Unternehmen oder Unternehmensteile sowie die damit verbundenen Rechte umfassen wie *financial interests*, die aus der rechtlichen Aufteilung von Eigentumsrechten

¹²⁴³ Das GAVP wird auch als *framework* des IVSC bezeichnet. Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 144.

¹²⁴⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 49ff.

¹²⁴⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 49.

¹²⁴⁶ In den IVSC wird in diesem Zusammenhang der Begriff „*ownership*“ verwendet. Da die Ausführungen auch Leasingsachverhalte umfassen, ist dies nicht mit Eigentumsrecht sondern mit Besitzrecht zu übersetzen.

¹²⁴⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 49f. Daneben werden auch noch Beispiele zu dem „*bundle of rights*“ aufgezählt, das mit der Immobilie verbunden ist. Vgl. auch die Ausführungen des GAVP; INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 22f.

¹²⁴⁸ Vgl. Abschnitt Cl.

an *businesses* oder *real property* resultieren und z. B. durch Aktien oder andere *financial instruments* konkretisiert werden.¹²⁴⁹

Nach wie vor beschäftigen sich die Verlautbarungen des IVSC hauptsächlich mit der Bewertung von *real property*,¹²⁵⁰ wobei eine Tendenz zu einer Ausweitung der Verlautbarungen auch auf die anderen Bewertungsobjekte erkennbar ist.

2 Wertbegriffe im Kontext der Immobilienbewertung

Immobilienbewertungen werden aus verschiedenen Anlässen durchgeführt. Das *white book* listet einige Beispiele für Bewertungsanlässe auf, u.a. die externe Finanzberichterstattung, Immobilientransaktionen, Besichern von Fremdkapital durch Immobilien, steuerliche Gewinnermittlung oder auch das Treffen von Investitionsentscheidungen.¹²⁵¹ Aufgrund der verschiedenen Bewertungsanlässe werden auch unterschiedliche Wertbegriffe definiert.¹²⁵² Für Bewertungen im Zusammenhang mit der externen Unternehmensrechnung ist der *market value* grundsätzlich der heranzuziehende Wertbegriff.

In den GAVP wird darauf hingewiesen, dass aufgrund sprachlicher Ungenauigkeiten Missverständnisse bei der Verwendung der Begriffe Preis, Kosten, Markt und Wert auftreten können.¹²⁵³ Während der Preis aus einer tatsächlichen Transaktion als historisches Faktum hervorgeht, ist der Wert eine Schätzung eines vermutlich unter bestimmten Annahmen möglichen Preises zu einem be-

¹²⁴⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 55ff. Fallen wirtschaftliches und rechtliches Eigentum auseinander, kann jedoch eine Bewertung von Optionen zum Kauf von Immobilien z. B. im Rahmen einer Leasingvereinbarung zur Klassifikation nach IFRS bzw. auch zur Bewertung notwendig sein. Vgl. Abschnitt DI2.2.

¹²⁵⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 145.

¹²⁵¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 51.

¹²⁵² So werden in IVS 2 z. B. *investment value*, *special value* und *synergistic value* definiert. Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 90.

¹²⁵³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 25.

stimmten Zeitpunkt.¹²⁵⁴ Der *market value* soll demnach die Einschätzungen und Handlungen der Marktteilnehmer widerspiegeln.¹²⁵⁵

Der *market value* wird als der geschätzte Wert definiert, zu dem eine Immobilie zum Bewertungsstichtag zwischen vertragswilligen, voneinander unabhängigen Vertragspartnern, die sachverständig, vorsichtig und ohne Zwang handeln, getauscht werden kann. Der Transaktion gehen dabei angemessene Marketingaktivitäten voraus.¹²⁵⁶ Das GAVP weißt darauf hin, dass die Definitionen des *market value* im *white book* und des *fair value* des IASB nahezu identisch sind.¹²⁵⁷ Dem ist zuzustimmen, da die Definition sich tatsächlich weitgehend deckt, und der *market value* auch verschiedene Ausprägungen annehmen kann, wie noch erläutert wird.

Bei der Ermittlung des *market value* nach den Vorschriften des IVSC ist davon auszugehen, dass die Immobilie bestmöglich genutzt wird.¹²⁵⁸ Dieses Konzept des *highest and best use* wird im GAVP definiert. Demnach gilt die wahrscheinlichste Nutzung, die unter Berücksichtigung der baulichen, physischen, rechtlichen und finanziellen Möglichkeiten den höchstmöglichen Wert der zu bewertenden Immobilie hervorbringt, als bestmögliche Nutzung.¹²⁵⁹ Mehr ergänzend wird dargelegt, dass eine Nutzung, die rechtlich nicht zulässig ist oder physikalisch unmöglich erscheint, bei der Bewertung nicht zugrunde gelegt werden darf. Bei Vorliegen der physikalischen und rechtlichen Voraussetzung für eine angenommene Nutzung ist zu überprüfen und zu begründen, ob diese tatsächlich wahrscheinlich ist. Sodann ist zu prüfen, ob diese Nutzungsmöglichkeit

¹²⁵⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 25f. Die Definition von Kosten im GAVP erscheint nicht sachgerecht, da sie in der Aussage endet „*The price paid for a good or service becomes is cost to the buyer.*“ (INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 25). Dies vernachlässigt ANK und nachträgliche ANK, die im Rahmen von Immobilientransaktionen regelmäßig auftreten.

¹²⁵⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 27.

¹²⁵⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 27 und S. 76.

¹²⁵⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 30.

¹²⁵⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 29.

¹²⁵⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 28.

auch finanziell möglich erscheint.¹²⁶⁰ Sind mehrere Nutzungsalternativen denkbar, ist diejenige zu wählen, die zum höchsten Wert der zu bewertenden Immobilie führt.¹²⁶¹

Das Konzept des *highest and best use* entspricht dabei schon heute den Vorschlägen zur Weiterentwicklung des *fair value accounting*, die aktuell im Gange sind. Auch in den Vorschriften des IASB sollen künftig ähnliche Formulierungen enthalten sein, um den *fair value* als *exit price* eindeutiger zu definieren.¹²⁶²

3 Bewertungsverfahren

Das IVSC präferiert den *cost approach*, den *sales comparison approach*, den *income capitalisation approach* und die DCF-Methode als Bewertungsverfahren zur Ermittlung des *market value*.¹²⁶³ Diese Verfahren und ihre Interpretation nach den Regeln des IVSC werden in den folgenden Abschnitten erläutert und hinsichtlich ihrer Eignung zur Bewertung für Zwecke der externen Unternehmensrechnung nach IFRS untersucht.

3.1 Cost approach

3.1.1 Allgemeiner Anwendungsbereich

Primärer Anwendungsbereich des *cost approach*¹²⁶⁴ sind sog. *specialised properties*.¹²⁶⁵ Darunter sind Immobilien zu verstehen, die nur selten auf dem Markt gehandelt werden und hinsichtlich ihrer Eigenschaften, wie geografischer Lage, Größe, Design usw. kaum mit anderen Immobilien vergleichbar sind.¹²⁶⁶

¹²⁶⁰ Dabei ist unklar, ob hierbei auf die finanziellen Möglichkeiten der jeweiligen Unternehmung einzugehen ist. Allerdings erscheint vor dem Hintergrund der Definition des *market value* nicht notwendig, auf unternehmensindividuelle Sachverhalte einzugehen, so dass eine allgemeine ökonomische Rechtfertigung der Finanzierbarkeit auf (idealisierter) Basis einer Investitionsrechnung abzustellen ist. So wohl auch ZÜLCH, H. (2003) S. 147.

¹²⁶¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 29 und S. 173f.

¹²⁶² Vgl. ZÜLCH, H./GEBHARDT, R. (2007) S. 151f.

¹²⁶³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 75; ZÜLCH, H. (2004) S. 219.

¹²⁶⁴ International ist diese Methode auch als *contractor's method* oder *depreciated replacement cost approach* bekannt. Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 518.

¹²⁶⁵ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 113; INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 30f.

¹²⁶⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 258.

Dazu zählen z. B. öffentliche Freizeitanlagen, Krankenhäuser, Schulen, Kirchen, Ölraffinerien, Hafenanlagen, Chemiefabriken oder Kraftwerke.¹²⁶⁷

Der *cost approach* kann auch zur Bewertung von Immobilien herangezogen werden, die noch keine Erträge erwirtschaften, wie z.B. Neubauten.¹²⁶⁸ Je mehr Vergleichsdaten für solche Immobilien aus Markttransaktionen abgeleitet werden können, desto unbedeutender wird dieses Verfahren allerdings in der Bewertungspraxis, da der *sales comparison approach* vorgezogen wird.¹²⁶⁹

3.1.2 Vorgehensweise

Dem *cost approach* liegt die Vorstellung zugrunde, dass statt des Erwerbs einer Immobilie auch die Neuerrichtung einer vergleichbaren Immobilie in Betracht kommt. Zentrale Annahme ist, dass i.d.R. ein wirtschaftlich denkendes Individuum nicht bereit ist, einen höheren Preis zu zahlen, als den Gegenwert der Kosten, die anfallen würden, ein unbebautes Grundstück zu erwerben und darauf ein entsprechendes Gebäude zu errichten. Der Wert, der aus der Verwendung des *cost approach* resultiert, dürfte daher regelmäßig am oberen Limit der Zahlungsbereitschaft eines Käufers liegen.

Bei der Bewertung einer Immobilie werden die Werte des Grund und Bodens und der darauf befindlichen Bauten getrennt ermittelt. Zunächst wird der Bodenwert unter Anwendung des *sales comparison approach* oder der *land residual technique* geschätzt.¹²⁷⁰ Im nächsten Schritt ist der Wert des auf dem Grundstück befindlichen Gebäudes zu ermitteln. Nach dem *cost approach* bestimmt sich dieser Wert aus den HK eines neuen Gebäudes mit gleichen Nutzungsmöglichkeiten oder den Kosten der Anpassung eines vorhandenen Gebäudes an die vorgegebene Nutzung.¹²⁷¹

¹²⁶⁷ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) 113.

¹²⁶⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 184.

¹²⁶⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 259.

¹²⁷⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 114; INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 182f. Hier werden auch noch weitere Alternativen zur Ermittlung des Bodenwerts genannt. Zu deren Anwendung vgl. ENGELBRECHT, B. (1998) S. 264ff. Zum *sales comparison approach* vgl. Abschnitt EII3.2.

¹²⁷¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 177.

Die Kosten sind zum Bewertungsstichtag zu schätzen und spiegeln dementsprechend aktuelle Marktbedingungen wider.¹²⁷² Zur Schätzung der Kosten kommen verschiedene Methoden in Betracht. Neben *unit costs*, wie z. B. Kosten pro Bett in Krankenhäusern, werden v.a. flächenbezogene Ansätze verwendet.¹²⁷³ Auf internationaler Ebene sind dazu Informationen von der RICS erhältlich aber auch andere Referenzwerke enthalten Kostenaufstellungen.¹²⁷⁴ Auf deutscher Ebene ließen sich dabei auch die sog. Normherstellungskosten (NHK) heranziehen, die zumindest im bundesdeutschen Rechtsraum objektivierte Daten liefern.¹²⁷⁵ Vor dem Hintergrund der internationalen Vergleichbarkeit ist es jedoch fraglich, inwieweit nationale Verfahren heranzuziehen sind. Allerdings ist der Standort national gebunden und die Bauausführung muss notwendigerweise im Anwendungsgebiet der NHK stattfinden, so dass eine Anwendung durchaus denkbar ist.¹²⁷⁶

Sollen ältere Gebäude mit Hilfe des *cost approach* bewertet werden, sind Abschläge notwendig, um dem zwischenzeitlichen Verschleiß Rechnung zu tragen.¹²⁷⁷ Zu berücksichtigen ist dabei die physische Abnutzung, einschließlich Abnutzungen aufgrund unterlassener Instandhaltung. Des Weiteren ist der technische Fortschritt zu berücksichtigen. Außerdem sind externe Effekte zu berücksichtigen, wie z. B. die Schwankungen von Rohstoffpreisen, und allgemeine wirtschaftliche Faktoren, wie z.B. die konjunkturelle Lage der Bauwirtschaft oder das allgemeine Zinsniveau.¹²⁷⁸

Obwohl die zu berücksichtigenden Determinanten einer Wertminderung im Zeitablauf beschrieben werden, schreibt das Regelwerk des IVSC kein konkretes Verfahren zur Abschreibung vor bzw. lässt offen, ob alle genannten Determinanten zu berücksichtigen sind oder ein pauschales Abschreibungsverfahren

¹²⁷² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 259.

¹²⁷³ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 519.

¹²⁷⁴ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 114; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 519.

¹²⁷⁵ Zur Anwendung vgl. MURFELD, E. (2002) S. 190ff., KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1803ff.

¹²⁷⁶ Dafür spricht u.a., dass auch nach nationalen Vorschriften auf internationale Herstellungskostenübersichten zurückgegriffen werden kann. Insofern kann wenig gegen die umgekehrte Vorgehensweise sprechen. Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1805.

¹²⁷⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 177.

¹²⁷⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 260.

zu wählen ist.¹²⁷⁹ Nachdem die Analyse der Determinanten aber auch von großen Ermessensspielräumen geprägt ist, kann aus Sicht der Objektivierung auch ein pauschales Verfahren zu entscheidungsnützlichen Informationen führen. In der Bewertungspraxis wird deshalb häufig vereinfachend auf die lineare Abschreibung zurückgegriffen.¹²⁸⁰ Dazu sind, wie in der externen Unternehmensrechnung, die wirtschaftliche Gesamtnutzungsdauer und die Restnutzungsdauer zu ermitteln. Daraus ergeben sich naturgemäß Ermessensspielräume.

Sollen noch nicht fertig gestellte Immobilien bewertet werden, stehen grundsätzliche zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Zum einen kann der Wert unter der Annahme ermittelt werden, dass die Immobilie schon fertig gestellt ist, um so dann die noch ausstehenden Fertigstellungskosten zu subtrahieren. Zum anderen können die bisher angefallenen Kosten der Entwicklung Basis der Bewertung sein. Die Wahl des Verfahrens soll dabei den jeweiligen Stand der Fertigstellung berücksichtigen.¹²⁸¹

Nachdem der Wert des Gebäudes auf Basis des *cost approach* ermittelt wurde, ist der Bodenwert zu addieren, um den Gesamtwert der Immobilie zu erhalten.¹²⁸²

3.1.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung

Zunächst ist festzustellen, dass durch den *cost approach* grundsätzlich ein *entry price* ermittelt wird, also ein Preis, den der Bewerter bezahlen würde, um die Immobilie zu erwerben. Dies ist im Bereich der externen Unternehmensrechnung zwar unter Umständen von Bedeutung, da die Mindestrendite, die aus einem Investitionsobjekt erwartet wird, zum Ausdruck kommt, jedoch ist diese Information, verglichen mit einem *exit value*, weniger entscheidungsrelevant.

Zudem sprechen die konkreten Vorschriften der IFRS gegen eine breite Anwendung des *cost approach* bei der bilanziellen Bewertung. Im Rahmen der Zugangsbewertung ist regelmäßig auf die tatsächlichen Kosten zurückzugrei-

¹²⁷⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 260.

¹²⁸⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 519.

¹²⁸¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 585.

¹²⁸² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 177.

fen. Dementsprechend kann der *cost approach* nicht als Bewertungsverfahren dienen.¹²⁸³

Die Anwendung des *cost approach* kommt im Rahmen der asymmetrischen *fair value* Bewertung nicht in Betracht. Im Rahmen der planmäßigen Abschreibung ist die Anwendung ohnehin nicht notwendig bzw. möglich. Auch im Anwendungsbereich von IAS 16¹²⁸⁴ und IFRS 5 ist die Ermittlung des *fair value less cost to sell* nach der Ermittlungshierarchie des *fair value* nicht zu Kosten vorgesehen, sondern zunächst fungiert ein bindender Verkaufspreis als bester Schätzer des *fair value* und auf der nächsten Stufe Preise auf einem aktiven Markt. Lägen Preise eines aktiven Marktes vor, würde der *cost approach* nicht zur Anwendung kommen. Auch auf der dritten Stufe der Ermittlung des *fair value less cost to sell* sind Schätzungen auf Basis von Transaktionen bzw. auf Basis von DCF-Verfahren ermittelte Werte vorzuziehen.¹²⁸⁵

Im Rahmen außerplanmäßiger Abschreibungen von Immobilien des Vorratsvermögens kann der *cost approach* zum Teil Verwendung finden. Zwar ist der Nettoveräußerungspreis i.S.d. IAS 2 nach ähnlichen Grundsätzen zu ermitteln wie der *fair value less cost to sell*, jedoch sind zu dessen Ermittlung die voraussichtlich noch anfallenden Fertigungs- und Vertriebskosten zur Bewertung vom voraussichtlichen Verkaufserlös zu subtrahieren.¹²⁸⁶ Zur Schätzung der verbleibenden Fertigungskosten kann der *cost approach* verwendet werden und durch entsprechende Dokumentation der Objektivierung der Information dienen.

Ebenso kann der *cost approach* bei der Anwendung des IAS 11 unterstützen. Sowohl bei der Ermittlung der Auftragskosten und des Fertigstellungsgrades nach der *cost-to-cost-method* als auch bei der Schätzung des Auftragsergebnisses¹²⁸⁷ können Wertermittlungen auf Basis des *cost approach* bei entspre-

¹²⁸³ Vgl. Abschnitt DIII1. IAS 2.21 sieht zwar vor, dass u.U. zur Ermittlung der HK auf Standardkosten zurückgegriffen werden kann, jedoch sind diese nach dem Wortlaut regelmäßig zu überprüfen. Daraus kann geschlossen werden, dass Standardkosten nur bei homogenen, fungiblen Gütern zum Einsatz kommen können, nicht jedoch bei der Zugangsbewertung von Immobilien.

¹²⁸⁴ Die Ausführungen gelten entsprechend für die Bestimmung des Zugangswerts nach IAS 17. Vgl. Abschnitt DIII1.1.4.

¹²⁸⁵ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.1 und Abschnitt DIII2.1.2.

¹²⁸⁶ Vgl. Abschnitt DIII2.1.3.

¹²⁸⁷ Vgl. Abschnitt DIII2.1.4.1 und Abschnitt DIII2.1.4.3.

chender Dokumentation die intersubjektive Nachprüfbarkeit der Daten verbessern.

Werden Immobilien bei der Folgebewertung nach symmetrischen *fair value* Modellen bewertet, scheidet die Anwendung des *cost approach* regelmäßig aus. Auf der ersten Stufe ist der *fair value* dabei immer auf Basis aktueller Preise auf aktiven Märkten zu bestimmen.¹²⁸⁸ Im Gegensatz zu IAS 40, der auf der zweiten Stufe die Bewertung immer noch auf Basis von Marktpreisen oder der DCF-Methode vorsieht,¹²⁸⁹ ermöglicht IAS 16 auch die Bewertung zu abgeschriebenen Wiederbeschaffungskosten.¹²⁹⁰ Trotz der Fragwürdigkeit dieser Bewertung vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz¹²⁹¹ ist der *cost approach* in diesem Fall geeignet, den *fair value* zu bestimmen.

3.2 Sales comparison approach

3.2.1 Allgemeiner Anwendungsbereich

Grundlage der Wertermittlung von Immobilien mit Hilfe des *sales comparison approach* ist der Vergleich von Marktpreisen vergleichbarer oder vergleichbar gemachter Objekte.¹²⁹² Der *sales comparison approach* findet im Rahmen der Immobilienbewertung Anwendung, wenn aus einem Markt ausreichende Vergleichsinformationen abgeleitet werden können.¹²⁹³ Aufgrund der Heterogenität von Immobilien¹²⁹⁴ sind solche Vergleichsdaten regelmäßig rar. Anwendung findet der *sales comparison approach* deshalb vor allem bei der Bewertung von standardisierten Immobilien wie Reihenhäusern und Eigentumswohnungen, aber auch bei unbebauten Grundstücken.¹²⁹⁵ Auch Büro- und Handelsflächen

¹²⁸⁸ Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.1 und DIII2.3.2.1.

¹²⁸⁹ Allerdings ist die Aufzählung in IAS 40.46 nicht abschließend, so dass eine Anwendung des *cost approach* nicht generell ausgeschlossen werden kann. Die Intention des Standards ist aber eine Bewertung zum exit price, insofern kann der *cost approach* nur zur Verifizierung von anderweitig ermittelten Werten dienen.

¹²⁹⁰ Vgl. IAS 16.33.

¹²⁹¹ Vgl. Abschnitt DIII2.4.1.

¹²⁹² Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 93; FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 169. Andere Bezeichnungen für den *sales comparison approach* sind *direct value comparison approach* oder *comparative method*. Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 499.

¹²⁹³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 174.

¹²⁹⁴ Vgl. Abschnitt CII.

¹²⁹⁵ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 154f.

werden mit dem *sales comparison approach* bewertet, sofern ausreichend Vergleichsinformationen zur Verfügung stehen.¹²⁹⁶

Daneben ist der *sales comparison approach* auch Bestandteil anderer Bewertungsverfahren.¹²⁹⁷ Im Rahmen des *cost approach* wird er z.B. für die Ermittlung des Bodenwerts herangezogen.

3.2.2 Vorgehensweise

Der *sales comparison approach* berücksichtigt, dass Immobilienpreise durch den Markt bestimmt werden.¹²⁹⁸ Das Prinzip des *sales comparison approach* ist es, den Marktwert einer Immobilie aus Preisen abzuleiten, die für vergleichbare Immobilien in zeitnahen Transaktionen erzielt wurden.¹²⁹⁹

Bei der Anwendung des *sales comparison approach* sind zunächst Informationen über Immobilien zu ermitteln, die mit der zu bewertenden Immobilie vergleichbar sind.¹³⁰⁰ Dabei handelt es sich z.B. um Angaben zur Art der Immobilie, zu ihrer Größe und zu ihrer Lage.¹³⁰¹ Anschließend ist zu überprüfen, ob die den Vergleichsimmobilien zugrunde liegenden Verkaufsumstände der Definition des *market value*¹³⁰² genügen.¹³⁰³ Wurden Verkaufsdaten gesammelt und untersucht, sind geeignete Vergleichseinheiten (*units of comparison*) zu bestimmen.¹³⁰⁴

Units of comparison sind gemeinsame Bezugsgrößen wie bspw. Preis pro Flächeneinheit, Preis pro Raumeinheit oder auch Ertragsmultiplikatoren.¹³⁰⁵ Der nächste Schritt der Anwendung des *sales comparison approach* besteht im Vergleich der gehandelten Immobilie und der zu bewertenden Immobilie im Hinblick auf die sog. wertbestimmenden Faktoren, wobei Vergleichsimmobilien,

¹²⁹⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 93.

¹²⁹⁷ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 582.

¹²⁹⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 174.

¹²⁹⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 32.

¹³⁰⁰ Vgl. FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 169.

¹³⁰¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 181.

¹³⁰² Vgl. Abschnitt EII2.

¹³⁰³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 181.

¹³⁰⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 181.

¹³⁰⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 181. Vgl. ausführlich FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 170.

deren Daten Zweifel an der Vergleichbarkeit aufkommen lassen, aus der Be- trachtung auszunehmen sind.¹³⁰⁶

Die Verkaufspreise von zum Vergleich geeigneten Immobilien sind anhand der wertbestimmenden Faktoren anzupassen, um eine sachgerechte Bewertung zu ermöglichen.¹³⁰⁷ Das *white book* nennt dabei die folgenden wertbestimmenden Faktoren:¹³⁰⁸

- Rechtliche Verhältnisse: Die rechtlichen Verhältnisse der Vergleichstran- saktion sind zu analysieren, da diese den Verkaufspreis beeinflussen.
- Finanzierungsbedingungen: Finanzierungsbedingungen, die zu unter- schiedlichen Verkaufspreisen ansonsten identischer Immobilien¹³⁰⁹ füh- ren, sind aufzudecken und zu korrigieren, um den Immobilienwert nicht durch die Finanzierungsbedingungen zu verändern.
- Verkaufsbedingungen: ungewöhnliche Verkaufsbedingungen können Einfluss auf die Verkaufspreise haben und dazu führen, dass die Defini- tion des *market value* nicht mehr erfüllt ist.¹³¹⁰
- Nachträgliche Aufwendungen: Fallen für den Erwerber der Immobilie nachträglich weitere Aufwendungen an, die bei der Ermittlung des Kauf- preises berücksichtigt wurden (z.B. Reparaturkosten), so sind diese im Immobilienwert zu berücksichtigen.
- Marktverhältnisse: Unterscheiden sich die Marktverhältnisse zum Zeit- punkt der Bewertung von denen zum Zeitpunkt der vergleichbaren Tran- saktionen, ist dies entsprechend zu berücksichtigen.
- Standort: Wertkorrekturen aufgrund unterschiedlicher Standorte können u.U. erforderlich sein. Sind die Standortunterschiede sehr groß, deutet dies auf eine mangelnde Vergleichbarkeit hin.

¹³⁰⁶ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 181.

¹³⁰⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 182.

¹³⁰⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 179ff. Vgl. auch ZÜLCH, H. (2003) S. 155.

¹³⁰⁹ Der Wortlaut in GN 1 spricht von „*identical property*“, wobei identische Immobilien aufgrund der mehrfach angesprochenen Heterogenität nicht vorliegen. Insofern wäre eine Formulie- rung wie „*almost identical property*“ sachgerechter. Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 179.

¹³¹⁰ Allerdings sind Transaktionen, deren Verkaufspreis die Definition des *market value* nicht erfüllt, ohnehin nicht zu berücksichtigen. Insofern ist die Forderung nach der Elimination re- dundant.

- Physische Merkmale: Wertanpassungen sind vorzunehmen, wenn Unterschiede zur vergleichenden Immobilien bzgl. Größe, Architektur oder baulichem Zustand bestehen.
- Wirtschaftliche Merkmale: Unterschiede bzgl. der Mieterstruktur, Betriebskosten und des Managements der zu vergleichenden Immobilien sind ebenso zu korrigieren.
- Nutzung: Es sind nur Immobilien mit identischen *highest and best use* zu vergleichen, d.h. bestehen für Vergleichsimmobilien bestimmte Auflagen, die dies verhindern, sind diese aus dem Vergleich zu eliminieren.
- Nicht immobilienspezifische Verkaufsbestandteile: Bei der Wertfindung ist zu berücksichtigen, dass in den Verkaufspreis u.U. neben dem Preis für die Immobilie auch andere Gegenstände, wie Einrichtung usw. eingeflossen sind. Dies ist entsprechend zu korrigieren.

Für die Anpassung der Vergleichspreise aufgrund von Unterschieden bei den wertbeeinflussenden Faktoren existieren keine festen Regeln. Hier ergeben sich Ermessensspielräume für den Bewerter, die Erfahrung und Marktkenntnis zur sachgerechten Ausübung erfordern.¹³¹¹

Der Bewerter kann zur Analyse und Schätzung von Wertanpassungen sowohl quantitative¹³¹² als auch qualitative¹³¹³ Methoden zur Hilfe nehmen. Wertkorrekturen können in Prozent des ursprünglichen Verkaufspreises oder in absoluten Beträgen vorgenommen werden. Am Anschluss daran sind die korrigierten Verkaufspreise der Vergleichsimmobilien auf die zuvor festgelegten *units of comparison* zu beziehen.¹³¹⁴

Die verschiedenen so ermittelten Werte von Vergleichsimmobilien verdichtet der Bewerter zu einem Vergleichswert, indem z.B. das arithmetische Mittel berechnet wird. Alternativ kann auch ein gewogenes arithmetisches Mittel berechnet werden, indem den einzelnen Werten der Vergleichseinheiten, je

¹³¹¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 582; FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 173f.

¹³¹² Vgl. PAGOURTZI, N.u. A. (2003) S. 387ff.

¹³¹³ Vgl. KRATZER, M.M. (2004) S. 11.

¹³¹⁴ Vgl. ENGELBRECHT, B. (1998) S. 252.

nach Aussagekraft verschiedene Gewichte zugeordnet werden.¹³¹⁵ Der auf diese Weise ermittelte Vergleichswert pro *unit of comparison* wird dann auf die zu bewertende Immobilie angewendet, um den gesuchten Immobilienwert zu erhalten.

Je mehr Anpassungen erforderlich sind, desto stärker verringert sich die Verlässlichkeit des Bewertungsergebnisses.¹³¹⁶ Sofern ein genauer Wert nicht ermittelbar erscheint, weil die vorhandenen Verkaufspreise keine hinreichende Vergleichbarkeit gewährleisten oder weil die Marktverhältnisse unklar sind, wird dem Bewerter geraten, eine Spanne anzugeben, innerhalb der der Wert der Immobilie vermutlich liegt.¹³¹⁷

3.2.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung

Prima vista erscheint der *sales comparison approach* für die Immobilienbewertung nach IFRS sehr geeignet. Im Rahmen der Zugangsbewertung ergibt sich zwar mit einer Ausnahme kein Anwendungsfeld, jedoch enthalten die einschlägigen Standards im Rahmen der Vorschriften zu Folgebewertung Hinweise auf dieses Verfahren. Zur Ermittlung des Zugangswertes von Immobilien, die im Rahmen von Leasingverhältnissen gehalten werden, erscheint der *sales comparison approach* geeignet, um den fair value der Immobilie zu ermitteln, der dem Barwert der Mindestleasingzahlungen gegenüber zu stellen ist.¹³¹⁸

Bei den asymmetrischen *fair value* Modellen ist im Rahmen der außerplanmäßigen Abschreibungen bei der Ermittlung des *fair value less cost to sell* zunächst auf bindende Verkaufsverträge abzustellen. Auf der zweiten Stufe allerdings soll der *fair value* aus einem aktiven Markt abgeleitet werden.¹³¹⁹ Aufgrund der i.d.R. notwendigen Anpassungen durch die Heterogenität von Immobilien kann allerdings auch bei Anwendung des *sales comparison approach* nicht von einem aktiven Markt ausgegangen werden.¹³²⁰

¹³¹⁵ Vgl. mit Bezug zum Vergleichswertverfahren LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 478.

¹³¹⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 499.

¹³¹⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 182.

¹³¹⁸ Vgl. Abschnitt DIII1.1.4.

¹³¹⁹ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2 und Abschnitt DIII2.1.2.

¹³²⁰ Zur Definition des aktiven Marktes vgl. nochmals IAS 36.6.

Allerdings ergibt sich auf der dritten Stufe der *fair value* Hierarchie der asymmetrischen *fair value* Modelle ein breites Anwendungsfeld für die Bewertung nach dem *sales comparison approach*, da ausdrücklich auf vergleichbare Transaktionen ähnlicher Vermögenswerte verwiesen wird.¹³²¹ Genau solche Transaktionen sind auch Basis des *sales comparison approach*, so dass gegen eine Anwendung des Verfahrens im Kontext von IAS 36 und IFRS 5 nichts einzuwenden ist, sofern verlässliche Bewertungsergebnisse vorliegen. Aufgrund der fehlenden konkreten Vorschriften in IAS 2¹³²² erscheint auch in dessen Anwendungsbereich die Ermittlung des voraussichtlichen Verkaufserlöses mit Hilfe des *sales comparison approach* zulässig. IAS 11 stellt auf voraussichtliche Kosten ab, die anfallen, um eine Immobilie zu errichten. Eine Anwendung des *sales comparison approach* kommt in diesem Rahmen nicht in Betracht.

Bei der Bewertung von Immobilien nach symmetrischen *fair value* Modellen kann auf der zweiten Stufe der *fair value* Hierarchie regelmäßig auf den *sales comparison approach* zurückgegriffen werden, sofern verlässliche Vergleichsdaten vorliegen. So nimmt IAS 16 bezug auf marktisierte Daten und bevorzugt scheinbar den *sales comparison approach* vor anderen Verfahren.¹³²³ Auch IAS 40 ermöglicht auf der zweiten Stufe der *fair value* Hierarchie die Bewertung nach dem *sales comparison approach* und sieht dies als gleichwertig zu den anderen Verfahren auf der zweiten Stufe der Hierarchie.¹³²⁴

Daneben kann der *sales comparison approach* auch in Kombination mit anderen Bewertungsverfahren zur Wertermittlung herangezogen werden, um die Bewertungsergebnisse zu überprüfen.¹³²⁵

Bei entsprechender Dokumentation der Bewertung kann die Anwendung des *sales comparison approach* auch der Objektivierung der Bewertung dienen, da Vergleichswerte zu belegen sind. Aufgrund der Subjektivität der Anpassungen der Vergleichspreise verbleiben jedoch erhebliche Ermessensspielräume.

¹³²¹ Vgl. IAS 36.27.

¹³²² Vgl. Abschnitt DIII2.1.3.

¹³²³ Vgl. IAS 16.33.

¹³²⁴ Vgl. IAS 40.46(b) und Abschnitt DIII2.3.2.1.

¹³²⁵ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 183.

3.3 Income approach

Der Wert einer Immobilie wird nach dem *income approach* auf Basis der Barwerte künftiger Einzahlungsüberschüsse bestimmt.¹³²⁶ Verfahren des *income approach* werden für die Bewertung von Immobilien sehr häufig angewendet.¹³²⁷ Insbesondere bei der Bewertung von vermieteten Objekten sind diese Verfahren weit verbreitet.¹³²⁸

Im Regelwerk des IVSC sind zwei solcher Barwertverfahren vertreten, der *income capitalisation approach* und die DCF-Analyse.¹³²⁹ Während der *income capitalisation approach* zu den sog. *growth implicit models* der Bewertung rechnet, die auf explizite Prognosen künftiger Mietwertsteigerungen verzichten, sind solche Prognosen Bestandteil der DCF-Analyse, die deshalb unter die *growth explicit models* zu subsumieren ist.¹³³⁰

3.3.1 Income capitalisation approach

Der *income capitalisation approach* trifft keine expliziten Annahmen bzgl. des künftigen Mietwachstums. Vielmehr sind die Erwartungen hinsichtlich künftiger Mietsteigerungen implizit im zur Diskontierung anzuwendenden Zinssatz enthalten.¹³³¹ Der Immobilienwert ergibt sich dann durch Division des ermittelten konstanten Jahresreinertrags der Immobilie durch den risikoäquivalenten Zinssatz.¹³³² Alternativ ist die Berechnung auch durch Multiplikation des Jahresrei-

¹³²⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 500; INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 175.

¹³²⁷ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 96.

¹³²⁸ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 500; INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 176.

¹³²⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 75. Der *income capitalisation approach* ist dabei ein Verfahren nach der sog. *direct capitalisation method*, während die DCF-Analyse ein Verfahren der sog. *yield capitalisation method* darstellt. Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 176f. Zur Terminologie vgl. FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 142f.; ZÜLCH, H. (2003) S. 158f. Im Folgenden werden die Begriffe DCF-Methode und DCF-Analyse synonym verwendet.

¹³³⁰ Die *growth implicit models* werden auch als statische Verfahren, die *growth explicit models* auch als dynamische Verfahren bezeichnet. Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 99 und S. 105.

¹³³¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 597; GONDRING, H. (2004) S. 1009; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 503.

¹³³² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 176.

nertrages mit dem sog. Vervielfältiger möglich, der sich als reziproker Wert des risikoäquivalenten Zinssatzes ergibt.¹³³³

3.3.1.1 Bestimmung der all risks yield

Der risikoäquivalente Zinssatz, der in der Terminologie des IVSC als *overall yield* oder *all risks yield* (ARY) bezeichnet wird,¹³³⁴ spiegelt dabei alle Risiken wider, die mit den Zahlungsmittelzuflüssen verbunden sind.¹³³⁵ Die Ermittlung des ARY soll auf Basis einer Analyse der Renditen erfolgen, die bei vergleichbaren Transaktionen in der Vergangenheit erzielt wurden.¹³³⁶ Dadurch ergeben sich, ähnlich wie bei der Ermittlung von vergleichbaren *units of comparison* im Rahmen des *sales comparison approach*, Probleme hinsichtlich der Vergleichbarkeit von Transaktionen und der innwohnenden Zinssätze. Dies ist in der Abhängigkeit der Zinssätze von zahlreichen Einflussgrößen begründet, die empirisch nicht eindeutig nachzuweisen sind.¹³³⁷ Zu den Einflussgrößen zählen z. B. die Länge des Zeitraums zwischen Mietanpassungen oder auch die teilweise Übernahme von Bewirtschaftungskosten durch den Mieter.¹³³⁸

Die ARY enthält neben der marktbezogenen Komponente auch objektspezifische Einflussfaktoren, da Mietsteigerungspotenzial, Mietausfallwagnis und Standortspezifika beim *income capitalisation approach* auch im Diskontierungssatz zu berücksichtigen sind.¹³³⁹

Zur Ermittlung eines risikoäquivalenten Zinssatzes wird u.a. auf die Möglichkeit verwiesen, diesen aus Kapitalmarktdaten zu gewinnen.¹³⁴⁰ Eine Ermittlung der ARY auf Basis des *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) ist jedoch mit verschiedenen Problemen verbunden. Zum einen ist die Übertragung von Daten aus dem Kapitalmarkt nicht auf einzelne Immobilien als Investitionsobjekte möglich

¹³³³ Vgl. FISHER, J.D./MARTIN, R.S. (2004) S. 142.

¹³³⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 176.

¹³³⁵ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 587.

¹³³⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 502.

¹³³⁷ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 98.

¹³³⁸ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 588; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 502.

¹³³⁹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 588.

¹³⁴⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 264ff.

und zum anderen sind die Risikozuschläge nicht übertragbar.¹³⁴¹ Eine Ermittlung der ARY auf dieser Basis ist deshalb nicht praktikabel und die Diskussion darüber eher theoretischer Natur.¹³⁴²

Aufgrund der Nähe der ARY zum sog. Liegenschaftszinssatz, der im Rahmen des in Deutschland normierten Ertragswertverfahrens zur Anwendung kommt,¹³⁴³ kann dieser Liegenschaftszinssatz zur Bestimmung der ARY verwendet werden.¹³⁴⁴

Trotz des u.U. objektivierten Liegenschaftszinssatzes als Basis, verbleiben bei der letztendlichen Ermittlung der ARY noch wesentliche Ermessensspielräume, da objektspezifische Zu- und Abschläge zu berücksichtigen sind.¹³⁴⁵ Dabei sind Risikozuschläge z.B. für das Mietausfallwagnis in Abhängigkeit von der Bonität des Mieters und der Laufzeit der Mietverträge festzulegen sowie Risikoabschläge zur Berücksichtigung von evtl. vereinbarten oder geplanten Mietwertsteigerungen zu bestimmen.¹³⁴⁶

Eine weitere Möglichkeit zur Ermittlung der ARY ist die Berechnung der *initial yield*.¹³⁴⁷ Die *initial yield* ist die statische Anfangsrendite, die eine Immobilie erwirtschaftet. Unter der Annahme, dass die Immobilie *rack-rented*,¹³⁴⁸ also zum vollen Marktwert vermietet wurde, entspricht die *initial yield* der ARY.¹³⁴⁹

Die Bestimmung der ARY ist eines der größten Probleme bei der Anwendung des *income capitalisation approach*.¹³⁵⁰ Gerade bei der Bestimmung der Zu- und Abschläge zur Anpassung der marktisierten Zinssätze eröffnen sich Er-

¹³⁴¹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 268f.

¹³⁴² Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 588; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 502.

¹³⁴³ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 98.

¹³⁴⁴ Zur Ermittlung des Liegenschaftszinssatz vgl. u.a. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 483f. In Deutschland ist die Ableitung von Liegenschaftszinssätzen eine Aufgabe der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte. Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 986. Liegen solche Liegenschaftszinssätze vor, sind diese zur Ableitung der ARY grundsätzlich verwendbar.

¹³⁴⁵ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 502.

¹³⁴⁶ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 588.

¹³⁴⁷ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 383.

¹³⁴⁸ Zum Begriff *rack-rented* vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 99.

¹³⁴⁹ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 502.

¹³⁵⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 511.

messenspielräume für den Bewerter, die für externe Adressaten kaum nachvollziehbar sind.¹³⁵¹ Des Weiteren wird implizit die Konstanz der ARY über den gesamten Bewertungshorizont¹³⁵² unterstellt.¹³⁵³

3.3.1.2 Bestimmung der cashflows

Wurde die ARY ermittelt, so ist der Jahresreinertrag aus der zu bewertenden Immobilie zu bestimmen. Dazu ist eine Nettomiete zu bestimmen, die annahmegemäß jährlich nachschüssig bezahlt wird. Ausgangspunkt ist die Sammlung der gegenwärtig bezahlten Mieten.¹³⁵⁴ Grundlage der Berechnung sind dabei die Mietverträge, die Auskunft über die Höhe der Miete sowie ggf. über Anpassungszeitpunkte geben.¹³⁵⁵

Davon sind die nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten in Abzug zu bringen.¹³⁵⁶ Zu den nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten zählen vor allem Instandhaltungs- und Versicherungsaufwendungen sowie Steuern. Können die Instandhaltungsaufwendungen im Rahmen der Gestaltung der Mietverträge den Mietern aufgebürdet werden, vereinfacht dies die Wertermittlung nach dem *income capitalisation approach*, da sich aufwendige Schätzungen erübrigen.¹³⁵⁷

3.3.1.3 Bewertung von rack-rented properties

Entspricht die vereinbarte Miete aus der Immobilie der Marktmiete, so kann der *income capitalisation approach* in seiner Grundform angewendet werden.¹³⁵⁸ Der Wert der Immobilie ergibt sich aus der Multiplikation des errechneten Jahresreinertrags mit dem reziproken Wert der ARY.¹³⁵⁹ Anschließend sind evtl. anfallende Erwerbsnebenkosten vom sich ergebenden *investment value* zu

¹³⁵¹ Vgl. SCARRETT, D. (1991) S: 76; THÖNE, C. (2001) S. 597.

¹³⁵² Vgl. auch Abschnitt EII3.3.2.2.

¹³⁵³ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 597; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 511.

¹³⁵⁴ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 586.

¹³⁵⁵ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 382.

¹³⁵⁶ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 382.

¹³⁵⁷ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 501.

¹³⁵⁸ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 586.

¹³⁵⁹ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

subtrahieren.¹³⁶⁰ Bedingung für diese Vorgehensweise ist, dass Mietanpassungen vertraglich vereinbart sind. Diese sichern, dass die Vertragsmiete dauerhaft auf Marktniveau gehalten wird. Dies ist in der Realität selten der Fall, weshalb sog. *two income models* zur Anwendung kommen, die zwischen verschiedenen Mietphasen differenzieren.¹³⁶¹ Diese werden im Folgenden erläutert.

3.3.1.4 Bewertung von under-rented properties

Werden Immobilien unterhalb der Marktmiete vermietet, spricht man von sog. *under-rented properties*.¹³⁶² Die Ursachen einer Vermietung unterhalb der Marktmiete können in inflationären Entwicklungen, zwischenzeitlichen Mietwertsteigerungen oder in an zu Beginn des Mietverhältnisses an den Vermieter bezahlten Prämien zu suchen sein, die zu einer Festsetzung der Vertragsmiete unterhalb der aktuellen Marktmiete führten.¹³⁶³ Die Bewertungsmethoden für *under-rented properties* beruhen auf der Annahme, dass der Mieter bis zur nächsten Mietvertragsanpassung eine Miete unterhalb der Marktmiete zu entrichten hat. Ab dem Zeitpunkt der Anpassung wird bei der Ermittlung des Immobilienwertes die Marktmiete zugrunde gelegt.¹³⁶⁴ Im Schrifttum werden zwei Verfahren zur Bewertung diskutiert, die nunmehr vorgestellt werden.¹³⁶⁵

Bei dem sog. *term and reversion approach* werden die Mieteinkünfte vertikal in zwei Blöcke unterteilt, die als *term* und *reversion* bezeichnet werden.¹³⁶⁶ *Term* bezeichnet dabei die Laufzeit des gegenwärtigen Mietvertrages, also den Zeitraum vom Bewertungsstichtag bis zum Ende des momentan gültigen Vertrages. *Reversion* bezeichnet den Zeitraum ab der Anpassung der Objektmiete an die Marktmiete.¹³⁶⁷ Die folgende Abbildung soll den *term and reversion approach* graphisch verdeutlichen.

¹³⁶⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 100.

¹³⁶¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 589.

¹³⁶² Vgl. u.a. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

¹³⁶³ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 504.

¹³⁶⁴ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 381.

¹³⁶⁵ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 505.

¹³⁶⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 102; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 505.

¹³⁶⁷ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

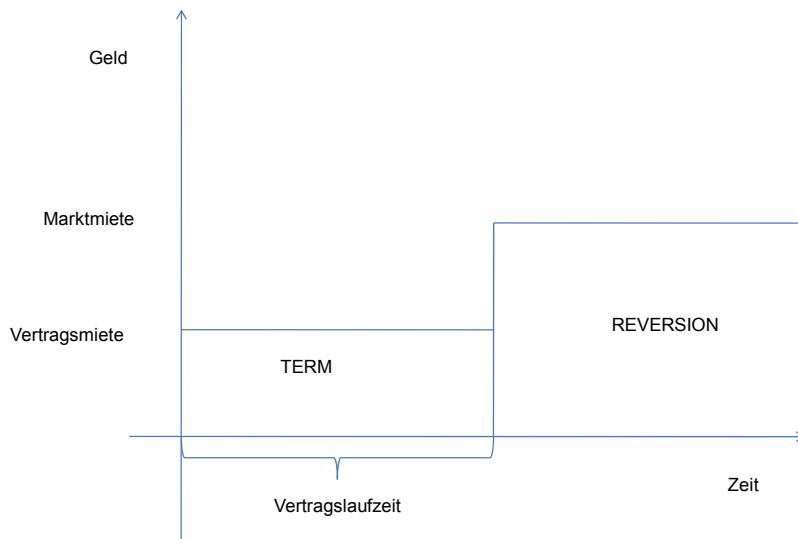


Abbildung 8: *Term and reversion approach* bei *under-rented-properties*¹³⁶⁸

Zur Bewertung werden die Zahlungsmittelzuflüsse während des *term* einzeln diskontiert.¹³⁶⁹ Aufgrund der angenommenen Sicherheit der unter dem Marktniveau befindlichen Mietzahlungen während des *term* wird dabei eine niedrigere ARY zur Kapitalisierung verwendet als bei der folgenden *reversion*.¹³⁷⁰ Die Zahlungsmittelzuflüsse der *reversion* werden als ewige Rente betrachtet und aufgrund der damit verbundenen Unsicherheiten mit einem höheren Zinssatz als der *term* diskontiert.¹³⁷¹ Die Summe der Barwerte von *term* und *reversion* zum Bewertungszeitpunkt abzüglich der Erwerbsnebenkosten ergeben den Immobilienwert.¹³⁷²

Das zweite Verfahren zur Bewertung von *under-rented properties* nach dem *income capitalisation approach* ist der sog. *top-slicing approach*, der in der Literatur auch als *hardcore model* oder *layer method* bezeichnet wird.¹³⁷³ Bei die-

¹³⁶⁸ In Anlehnung an GONDING, H. (2004) S. 1010.

¹³⁶⁹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 589.

¹³⁷⁰ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 589; SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

¹³⁷¹ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 506.

¹³⁷² Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 589.

¹³⁷³ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 505.

sem Ansatz findet eine horizontale Aufteilung in zwei Schichten statt.¹³⁷⁴ Das gegenwärtig vereinbarte Mietniveau stellt die untere Schicht dar, die als *core* oder *hardcore* bezeichnet wird. Der *hardcore* wird auf Basis der ARY als ewige Rente kapitalisiert.¹³⁷⁵ Die in der Zukunft liegende Mietanpassung wird als Schicht oberhalb des *hardcore* dargestellt, dem sog. *top-slice*. Auch diese wird als ewige Rente zum Zeitpunkt der Mietanpassung kapitalisiert und sodann auf den Barwert zum Bewertungszeitpunkt abgezinst.¹³⁷⁶ Die folgende Abbildung verdeutlicht die Vorgehensweise.

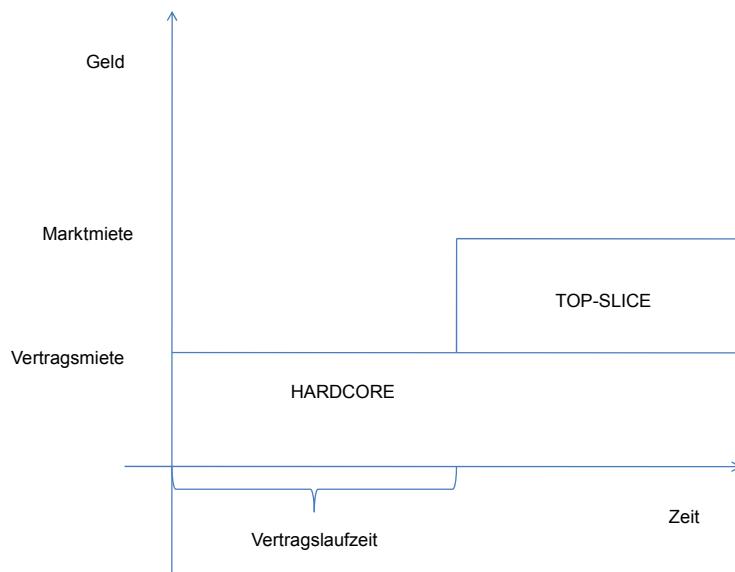


Abbildung 9: *Top-slicing approach* bei *under-rented properties*¹³⁷⁷

Die Bestimmung des Diskontierungssatzes für den *top-slice* erweist sich als problematisch.¹³⁷⁸ Der benötigte Zinssatz wird als *marginal yield* bezeichnet und oft intuitiv höher als die ARY angesetzt, um der relativen Unsicherheit der Mieterhöhung Rechnung zu tragen.¹³⁷⁹ Um subjektive Einflüsse zumindest bei der Bestimmung des Risikoaufschlages auszuschließen, kann die *marginal*

¹³⁷⁴ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 507.

¹³⁷⁵ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 591.

¹³⁷⁶ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

¹³⁷⁷ In Anlehnung an GONDRING, H. (2004) S. 1012.

¹³⁷⁸ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 528.

¹³⁷⁹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 591.

yield auch mathematisch mittels Division der *marginal rent* durch den Kapitalwert des *top-slice* bestimmt werden.¹³⁸⁰

Die Probleme bei der Ermittlung der *marginal yield* können umgangen werden, indem ein einheitlicher Zinssatz zur Kapitalisierung von *hardcore* und *top-slice* verwendet wird. Rechtfertigen lässt sich diese Vereinfachung dadurch, dass lediglich bei Abweichungen des Gesamtrisikos der Investition vom Risiko der Vergleichsobjekte Aufschläge auf die ARY vorzunehmen sind.¹³⁸¹

3.3.1.5 Bewertung von over-rented properties

Liegt die momentane Vertragsmiete oberhalb der Marktmiete spricht man von *over-rented properties*.¹³⁸² Über der Marktmiete vermietete Immobilien sind oft auf Märkten anzutreffen, deren Mietniveau in letzter Zeit gefallen ist bzw. können auch lange Mietanpassungszeiträume fixer Mieten zu *over-rented properties* führen.¹³⁸³

Bei der Berechnung des Immobilienwertes wird davon ausgegangen, dass bis zum Ablauf des gegenwärtigen Mietvertrages bzw. bis zur nächsten Mietanpassung eine über der Marktmiete liegende Vertragsmiete entrichtet wird.¹³⁸⁴ Ab dem Zeitpunkt der Anpassung bzw. des Vertragsendes wird eine Vermietung zur Marktmiete unterstellt.¹³⁸⁵ Zur Bewertung der Immobilie stehen grundsätzlich auch hier der *term and reversion approach* sowie der *top-slicing approach* zur Verfügung,¹³⁸⁶ allerdings ändern sich die Anordnung der kalkulatorischen Blöcke und die Höhe der anzuwendenden Zinssätze.¹³⁸⁷

¹³⁸⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 508.

¹³⁸¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 592f.; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 509.

¹³⁸² Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 593.

¹³⁸³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 188.

¹³⁸⁴ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 101.

¹³⁸⁵ Vgl. SCARRETT, D. (1991) S. 80.

¹³⁸⁶ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 529.

¹³⁸⁷ Vgl. GONDRING, H. (2004) S. 1014. Thöne stellt fest, dass in der britischen Bewertungspraxis im Falle von over-rented properties der *top-slicing approach* vermehrt zur Anwendung kommt. Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 593. Ebenso LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 509.

Bei Anwendung des *term and reversion approach* wird für die Diskontierung der *reversion* die ARY verwendet.¹³⁸⁸ Zunächst erfolgt eine Kapitalisierung als ewige Rente auf den Zeitpunkt der Mietanpassung. Dann wird der sich ergebende Barwert mit der ARY auf den Bewertungszeitpunkt abgezinst.¹³⁸⁹ Die Diskontierung des *term* erfolgt mit einem Zinssatz, der über der ARY liegt, um dem höheren Risiko Rechnung zu tragen.¹³⁹⁰ Die Anwendung des *term and reversion approach* bei der Bewertung von *over-rented properties* wird vor allem aufgrund der in der ARY berücksichtigten Annahmen über das Mietwachstum kritisiert. Da die Vertragsmiete bereits über der Marktmiete liegt, ist ein weiteres Wachstum wohl eher unwahrscheinlich.¹³⁹¹ Die folgende Abbildung verdeutlicht die Zusammenhänge.

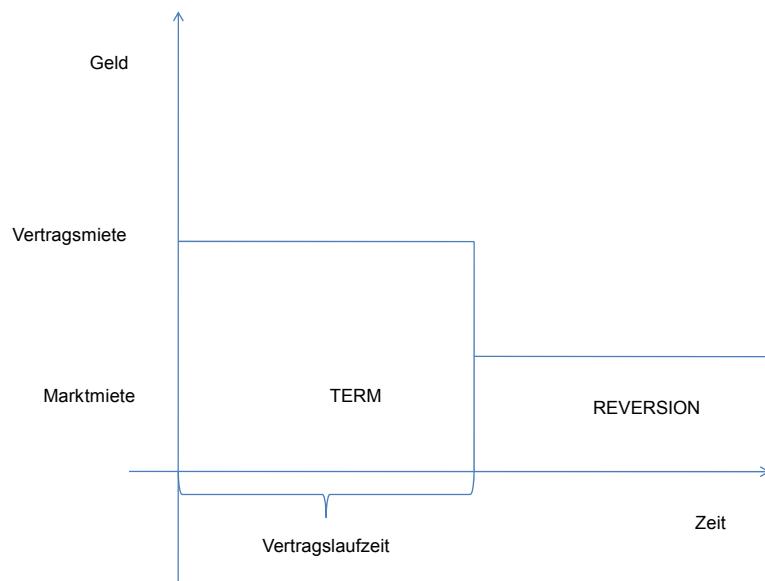


Abbildung 10: *Term and reversion approach* bei *over-rented properties*¹³⁹²

Das Verfahren, das bei der Bewertung von *over-rented properties* vorrangig Verwendung findet, ist der *top-slicing approach*.¹³⁹³ Dabei wird der Wert des

¹³⁸⁸ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 103.

¹³⁸⁹ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 103.

¹³⁹⁰ Vgl. ausführlich GONDRING, H. (2004) S. 1014.

¹³⁹¹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 595.

¹³⁹² In Anlehnung an GONDRING, H. (2004) S. 1014.

¹³⁹³ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 593.

hardcore durch die Diskontierung der Marktmiete als ewige Rente mit der ARY berechnet.¹³⁹⁴ Der *top-slice*, also der Betrag, um den die Vertragsmiete die Marktmiete übersteigt (*overage*), wird über die Vertragslaufzeit abgezinst. Um dem höheren Risiko einer Zahlungsunfähigkeit durch den Mieter Rechnung zu tragen, wird dabei ein Zinssatz verwendet, der über der ARY liegt.¹³⁹⁵ Der Zuschlag kann dabei entweder intuitiv oder marktorientiert bestimmt werden, indem vergleichbare Immobilien oder alternative Kapitalanlagen als Maßstab herangezogen werden.¹³⁹⁶ Auch hier soll die folgende Abbildung die Vorgehensweise verdeutlichen.

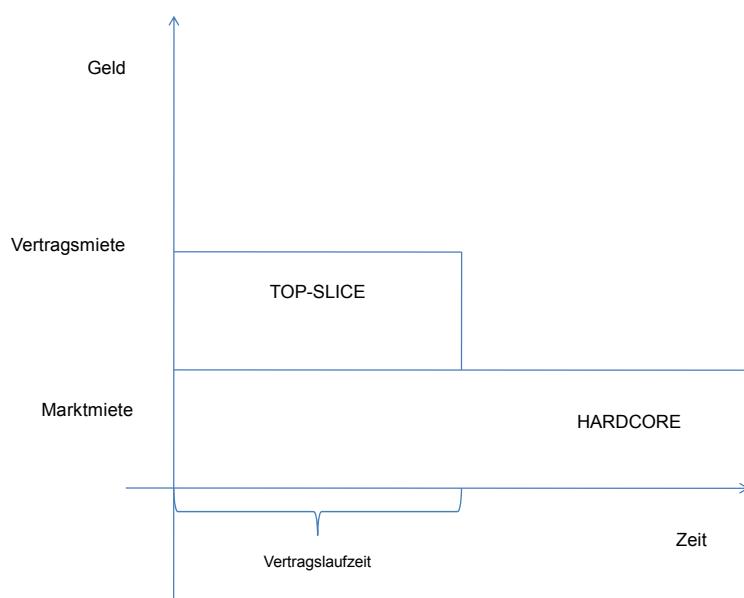


Abbildung 11: *Top-slicing approach* bei *over-rented properties*¹³⁹⁷

Auch der *top-slicing approach* ist mittlerweile zur Bewertung von *over-rented properties* umstritten. Die Kritik richtet sich vor allem gegen die Kapitalisierung des *overage* auf Basis der ARY, da dieser bereits ein Mietsteigerungspotenzial berücksichtigt.¹³⁹⁸ Dadurch kann eine Überbewertung der *overage* stattfinden, die nur durch aufwendige Korrekturrechnungen beseitigt werden kann. Diese

¹³⁹⁴ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 103.

¹³⁹⁵ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 381.

¹³⁹⁶ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 509.

¹³⁹⁷ Vgl. GONDRING, H. (2004) S. 1015.

¹³⁹⁸ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 510f.

Korrektur steht aber im Widerspruch zur eigentlichen Ausrichtung des *income capitalisation approach*, nämlich der impliziten Berücksichtigung der Wachstumsrate.¹³⁹⁹

Aufgrund der Kritik am *income capitalisation approach* und anderen *growth implicit models* wird bei der Bewertung von Immobilien verstärkt auf *growth explicit models* gesetzt.¹⁴⁰⁰ Die DCF-Methode als *growth explicit model* wird deshalb in den folgenden Abschnitten dargestellt.

3.3.2 DCF-Methode

Auch bei der DCF-Methode, die ursprünglich nur bei Investitionsrechnungen verwendet wurde, wird der Wert der Immobilie durch die daraus resultierenden *cashflows* bestimmt.¹⁴⁰¹ Wie auch bei den *growth implicit models* werden dabei die Nettoerträge der zu bewertenden Immobilie diskontiert. Allerdings unterscheiden sich die *growth explicit models* von den traditionellen Methoden durch differenziertere Annahmen,¹⁴⁰² die die Realitätsnähe erhöhen sollen.¹⁴⁰³ Diese Annahmen sind in die Zukunft gerichtet und erfordern detaillierte Schätzungen der Zahlungsmittelströme über den Bewertungszeitraum.¹⁴⁰⁴ Die Ermittlung der notwendigen Parameter sowie die Durchführung der Bewertung auf Basis der Regeln des IVSC werden im Folgenden erläutert.

3.3.2.1 Ermittlung der cashflows

Zunächst sind zur Anwendung der DCF-Methode Schätzungen bezüglich der künftigen *cashflows* erforderlich. Die Zahlungsmittelzuflüsse bestehen dabei aus den Bruttomieteinzahlungen. Diese Zuflüsse sind anzupassen, um das Mietausfallwagnis und eventuelle Leerstandskosten zu berücksichtigen.¹⁴⁰⁵

¹³⁹⁹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 595.

¹⁴⁰⁰ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 511.

¹⁴⁰¹ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 511.

¹⁴⁰² Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 529.

¹⁴⁰³ Vgl. SCARRETT, D. (1991) S. 94f.

¹⁴⁰⁴ Vgl. SCHULTE, K./LEOPOLDSBERGER, G. (2007) S. 529; LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005) S. 514.

¹⁴⁰⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 270.

Sowohl Mietausfallwagnis als auch Leerstandskosten schwanken je nach Lage des Objekts, der Bonität der Mieter oder der gesamtwirtschaftlichen Lage.¹⁴⁰⁶

Zu den Zahlungsmittelabflüssen rechnen die nicht umlagefähigen Verwaltungs-, Betriebs- und Instandhaltungskosten sowie sonstige Vermietungskosten, wie z.B. Vermarktungskosten bei bestehendem Leerstand.¹⁴⁰⁷

Bei der Ermittlung der *cashflows* sind bestehende Verträge und marktübliche Mieten in die Schätzung einzubeziehen.¹⁴⁰⁸ Finanzierungskosten können im Rahmen der Schätzung der *cashflows* berücksichtigt werden. Ebenso überlässt das IVSC dem Bewerter die Wahl, die *cashflows* auf einer Vor- oder Nachsteuerbasis zu schätzen.¹⁴⁰⁹ Die *cashflows* können sowohl nominal als auch inflationsbereinigt ermittelt werden, wobei darauf zu achten ist, dass der bei der Diskontierung verwendete Zinssatz dementsprechend anzupassen ist.¹⁴¹⁰

Bei der Bewertung für Zwecke der externen Unternehmensrechnung sind diese offen gelassenen Wahlrechte unter Berücksichtigung der Erfordernisse auszuüben.¹⁴¹¹ Wie dargelegt, sind bei der Bewertung von Immobilien nach IFRS Steuern und Finanzierungsstruktur nicht zu berücksichtigen, da ansonsten in der GuV erfasste Aufwendungen auch bei der Bewertung von assets berücksichtigt und somit mehrfach erfasst werden würden. Ebenso dürfen in den meisten Fällen Synergieeffekte in die Schätzung der *cashflows* nicht einfließen.¹⁴¹²

3.3.2.2 Festlegung des Zeithorizonts

Die *cashflows* aus der Immobilie sind, wie eben dargelegt, für die Zukunft zu prognostizieren. Da allerdings, je weiter der Prognosezeitraum in die Zukunft reicht, die Verlässlichkeit der geschätzten Daten abnimmt,¹⁴¹³ wird der Zeithorizont der Betrachtung begrenzt. Da das DCF-Verfahren nur einen begrenzten

¹⁴⁰⁶ Vgl. zu Einflussfaktoren auch ZÜLCH, H. (2003) S. 247ff.

¹⁴⁰⁷ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 270; ZÜLCH, H. (2003) S. 244f.

¹⁴⁰⁸ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 271.

¹⁴⁰⁹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 270.

¹⁴¹⁰ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 270.

¹⁴¹¹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 245.

¹⁴¹² Ausnahme ist der value in use nach IAS 36, der als unternehmensspezifischer Wert berechnet wird. Vgl. Abschnitt DIII.2.1.1.2.2.

¹⁴¹³ Vgl. HALLER, A. (1997) S. 268.

Zeitraum umfasst, ist am Ende des Betrachtungszeitraums ein Restwert zu bestimmen.¹⁴¹⁴

Das IVSC schlägt eine Detailplanungsphase von fünf bis zehn Jahren Dauer vor.¹⁴¹⁵ Bei der Immobilienbewertung ist ein weitergehender Zeithorizont abzulehnen, da es in den meisten Fällen nicht möglich ist, Zahlungsströme zuverlässig zu prognostizieren, wenn keine langfristigen Mietvereinbarungen existieren.¹⁴¹⁶ Eine Schätzung wäre damit nur noch in Bandbreiten möglich.¹⁴¹⁷

Der zu ermittelnde Immobilienwert soll die künftigen Erwartungen der Marktteilnehmer widerspiegeln. Deshalb beginnt die Detailplanungsperiode nicht in der aktuellen Berichtsperiode, sondern in der sich anschließenden Periode.¹⁴¹⁸

3.3.2.3 Bestimmung der Diskontierungssätze

Die prognostizierten Zahlungsströme während der Detailplanungsphase sind mittels eines geeigneten Zinssatzes auf ihren Barwert zu diskontieren.¹⁴¹⁹ Der geeignete Zinssatz ist dabei sowohl fristen- als auch risikoäquivalent.¹⁴²⁰ Konkrete Vorschriften zur Ermittlung eines geeigneten Zinssatzes enthält das *white book* nicht. Vielmehr wird vorgeschlagen, auf verschiedene Quellen der Kapital- und Immobilienmärkte zur Ermittlung zurückzugreifen, wobei die der Ermittlung zugrunde liegenden Transaktionen mit der zu bewertenden Immobilie bezüglich ihrer wertbestimmenden Faktoren hinreichend vergleichbar sein müssen.¹⁴²¹

Die ordnungsgemäße Ermittlung des Diskontierungssatzes ist eine große Schwäche des DCF-Verfahrens.¹⁴²² Eine Ableitung des Zinssatzes aus dem Kapitalmarkt unter Anwendung des CAPM scheidet, wie bereits dargelegt, weit-

¹⁴¹⁴ Vgl. Abschnitt EII3.3.2.4.

¹⁴¹⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 268. Dies entspricht auch dem in der Bewertungspraxis zumeist verwendeten Betrachtungszeitraum. Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1371.

¹⁴¹⁶ Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1364.

¹⁴¹⁷ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 253.

¹⁴¹⁸ Vgl. BECK, M. (2004a) S. 501; ZÜLCH, H. (2003) S. 246.

¹⁴¹⁹ Vgl. THÖNE, C. (2001) S. 598.

¹⁴²⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 259f. Vgl. auch KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1371.

¹⁴²¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269.

¹⁴²² Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1370.

gehend aus.¹⁴²³ Auch der im Rahmen des *income capitalisation approach* vorstellte Liegenschaftzinssatz kann i.d.R. nicht zur Diskontierung der *cashflows* verwendet werden, da die *cashflows* bereits Erwartungen hinsichtlich evtl. Mietsteigerungen enthalten, diese aber auch im Liegenschaftzinssatz berücksichtigt sind.¹⁴²⁴ Damit ist der Liegenschaftzinssatz nicht risikoäquivalent.

Das IVSC bevorzugt in der GN9 den sog. internen Zinsfuß (*internal rate of return (IRR)*) vergleichbarer Immobilien als Diskontierungssatz.¹⁴²⁵ Lägen allerdings vergleichbare Immobilien vor, so käme die Anwendung des *sales comparison approach* in Betracht, der stärker marktorientiert ist als das DCF-Verfahren.¹⁴²⁶

Als Alternative wird im Schrifttum die Verwendung der Anfangsrendite (*initial yield*) zur Diskontierung der *cashflows* vorgeschlagen, da diese den Objektivierungserfordernissen der externen Unternehmensrechnung gerecht würde.¹⁴²⁷ Die *initial yield* ergibt sich aus dem Verhältnis der Zahlungsmittelüberschüsse des ersten Vermietungsjahres und dem Kaufpreis der zu bewertenden Immobilie.¹⁴²⁸ Allerdings ist darauf zu achten, dass außerordentlich Umstände des ersten Vermietungsjahres, wie z.B. Vermarktungskosten oder Umbauarbeiten, zu eliminieren sind. Weiterhin besteht die Gefahr überhöhter bzw. zu geringer Anschaffungskosten, weshalb ein Vergleich mit ähnlichen Transaktionen vorzunehmen ist.¹⁴²⁹ Damit stellt sich auch hierbei zum einen die Frage nach der Vergleichbarkeit von Transaktionen und zum anderen, ob in diesem Fall der *sales comparison approach* nicht vorzuziehen wäre. Sind Nutzungsänderungen oder sonstige Änderungen der Vermietungssituation, bspw. durch Umbauarbeiten, während der Detailplanungsphase absehbar, so erscheint die Verwendung der *initial yield* nicht sachgerecht. In solchen Fällen verbleibt nur die intuitive Schätzung eines geeigneten Zinssatzes durch den Bewerter.

¹⁴²³ Vgl. Abschnitt EI13.3.1.1.

¹⁴²⁴ Vgl. KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002) S. 1369.

¹⁴²⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 270.

¹⁴²⁶ Im Ergebnis gleich ZÜLCH, H. (2003) S. 272.

¹⁴²⁷ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 273.

¹⁴²⁸ Vgl. LEOPOLDSBERGER, G. (1997) S. 98.

¹⁴²⁹ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 274.

3.3.2.4 Ermittlung des Restwertes

Da im Rahmen der DCF-Methode bei der Immobilienbewertung i.d.R. nur eine Detailplanungsphase von ca. zehn Jahren betrachtet wird, ist der sich am Ende dieser Phase ergebende Restwert im Rahmen der Bewertung zu berücksichtigen. Der Einfluss des Restwertes auf das Bewertungsergebnis kann dabei zum Teil erheblich sein.¹⁴³⁰

Die Ausführungen des IVSC zur Berücksichtigung des Restwertes, der als *terminal value* oder *exit value* bezeichnet wird, sind vergleichsweise knapp.¹⁴³¹ Es wird darauf verwiesen, dass der Restwert als Marktwert der Immobilie bei Ende der Detailplanungsphase zu verstehen ist.¹⁴³² Dementsprechend soll der Restwert die Marktbedingungen zum Ende der Detailplanungsphase und den mit dem Eigentum an der Immobilie verbundenen Nutzenzufluss widerspiegeln.¹⁴³³ Basis der Bewertung kann dabei der prognostizierte Zahlungsmittelüberschuss der auf das Ende der Detailplanungsphase folgenden Periode sein.¹⁴³⁴ Die Diskontierung des Restwertes und ggf. die Berechnung der ewigen Rente soll dabei mit einem angemessenen Zinssatz erfolgen, wobei das IVSC darauf verweist, dass in vielen Fällen der gleiche Zinssatz Verwendung findet wie bei der Diskontierung der *cashflows* während der Detailplanungsphase.¹⁴³⁵

Die Ausführungen des IVSC sind damit identisch mit der üblichen Vorgehensweise zur Ermittlung des Restwertes bei der Immobilienbewertung nach der DCF-Methode. Zusammenfassend lässt sich der Restwert der Immobilie als ewige Rente der Zahlungsmittelüberschüsse der auf die Detailplanungsphase folgenden Periode berechnen, die noch auf den Bewertungszeitpunkt abzuzinsen ist. Bei der Schätzung der Zahlungsmittelüberschüsse sind die Marktbedingungen und die erfolgte Abnutzung zu berücksichtigen.¹⁴³⁶ Als Diskontierungssatz kann dabei jeweils die *initial yield* dienen.

¹⁴³⁰ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 276.

¹⁴³¹ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269.

¹⁴³² Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269.

¹⁴³³ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269.

¹⁴³⁴ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269.

¹⁴³⁵ Vgl. INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (HRSG.) (2007) S. 269f.

¹⁴³⁶ Vgl. ZÜLCH, H. (2003) S. 276.

Bei Immobilien mit fortgeschrittener Nutzungsdauer¹⁴³⁷ erscheint dieses Verfahren u.U. problematisch, da eine ewige Rente unterstellt wird. In solchen Fällen könnte in Erwägung gezogen werden, den Restwert auf Basis der verbleibenden Nutzungsdauer zu bestimmen oder einen höheren Zinssatz zur Berechnung der ewigen Rente zu verwenden.¹⁴³⁸

3.3.3 Eignung für die externe Unternehmensrechnung

Die vorgestellten Verfahren des *income approach* haben beide einen zentralen Nachteil für die Zwecke der externen Unternehmensrechnung. Sie verzichten auf eine separate Ermittlung des Bodenwertes und betrachten den Wert der Immobilie als Gesamtwert von Grund und Boden und den darauf befindlichen Gebäuden.¹⁴³⁹ Da bei der Bilanzierung nach asymmetrischen *fair value* Modellen jedoch immer planmäßige Abschreibungen für abnutzbare Vermögenswerte zu berücksichtigen sind,¹⁴⁴⁰ müsste eine Aufteilung des ermittelten Marktwertes erfolgen, die nicht näher beschrieben wird. Eine Anlehnung an die Methoden zur Aufteilung eines Gesamtkaufpreises erscheint zwar möglich, hätte aber dann u.U. weitere Bewertungen nach dem *sales comparison approach* oder dem *cost approach* zur Folge.¹⁴⁴¹ Im Rahmen der Zugangsbewertung und der Folgebewertung mittels planmäßiger Abschreibungen sind die Verfahren des *income approach* deshalb nicht anwendbar.

Bei eigengenutzten Immobilien stellt sich zudem die Frage, wie die *cashflows* aus den Immobilien zu ermitteln sind. *Cashflows* im eigentlichen Sinne treten in diesen Fällen nicht auf, allerdings könnte eine Opportunitätskostenbetrachtung stattfinden und die ersparten Zahlungsmittelabflüsse als Surrogat dienen. Damit sind allerdings wiederum subjektive Schätzungen notwendig, um die ersparten Mietkosten zu schätzen. Gleches gilt für Immobilien in der Entwicklungs- oder Herstellungsphase. Da diese noch keine *cashflows* generieren, wäre ebenso

¹⁴³⁷ Bei einer kurzen Restnutzungsdauer kann eine ewige Rente regelmäßig nicht mehr unterstellt werden, da die Abweichung vom tatsächlichen Barwert der *cashflows* zu groß wird.

¹⁴³⁸ Vgl. BÖCKEM, H./SCHUHRBOHM, A. (2003) S. 341; PRIEN, U./SCHELBERT, P. (2004) S. 11.

¹⁴³⁹ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 384.

¹⁴⁴⁰ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.1.

¹⁴⁴¹ Vgl. Abschnitt DIII1.1.1. Gerade bei der Bilanzierung von Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 kann durch den Komponentenansatz erheblicher Mehraufwand bei der Aufteilung des Bewertungsergebnisses entstehen.

eine subjektive Schätzung erforderlich. Damit ist die Anwendung der Verfahren des *income approach* für die Bewertung von Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 2 stark eingeschränkt. Sollten diese außerplanmäßig abgeschrieben werden müssen, ist eine Wertermittlung nach dem *sales comparison approach* vorzuziehen, da die Schätzung der *cashflows* mit erheblichen Ermessensspielräumen behaftet ist. Bestehen für die Vorratsimmobilien hingegen bereits Mietverträge, kann die Wertermittlung mit einem Verfahren des *income approach* erfolgen. Eine Anwendung für die Zwecke des IAS 11 scheidet hingegen wie beim *sales comparison approach* aus, da IAS 11 auf voraussichtliche Kosten abstellt und nicht auf Marktwerte.

Im Rahmen von außerplanmäßigen Abschreibungen nach IAS 36 oder IFRS 5 ist der *income approach* in der hier vorliegenden Form auch nicht anwendbar. Zum einen ist der Anwendungsbereich auf eigengenutzte Immobilien beschränkt und damit gelten die vorausgegangenen Ausführungen fort, zum anderen enthält der Anhang zu IAS 36 detailliertere Vorschriften als das Regelwerk des IVSC.¹⁴⁴² Damit scheidet die Anwendung zur Ermittlung des *fair value less cost to sell* aus und der *value in use* ist als unternehmensspezifischer Wert und nicht als objektivierter Marktwert zu berechnen.

Als Hauptanwendungsbereich des *income approach* verbleiben damit die *investment properties*. Doch auch hier ergeben sich Probleme bei der Vereinbarkeit der Bewertungsregeln und der Vorschriften des IAS 40. Die Vorteile des *income capitalisation approach* bei der Bewertung von *investment properties* liegen vor allem in dessen relativ einfachen Anwendung. Allerdings erscheint die einfache Anwendung z.T. auch realitätsfern und insbesondere bei der Ermittlung der ARY ergeben sich große Ermessensspielräume.¹⁴⁴³

Demgegenüber ermöglicht die DCF-Methode die Abbildung realitätsnäherer Annahmen und ist in der Lage, veränderten Umweltbedingungen Rechnung zu tragen. Allerdings ist auch hier ein großer Ermessensspielraum vorhanden, der bei der Bestimmung der *cashflows*, der Ermittlung des Zinssatzes und der Schätzung des Restwerts zum Ausdruck kommt.

¹⁴⁴² Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.2.2.

¹⁴⁴³ Vgl. KORMEIER, B. (2006) S. 384f.

Zudem sind die Wahlrechte, die das IVSC eröffnet, bei der Bewertung so zu wählen, dass die Vorschriften des IAS 40 nicht verletzt werden. Dies trifft z.B. bei der nicht zu berücksichtigenden Finanzierungsstruktur des Unternehmens zu, aber auch bei der Vernachlässigung von Transaktionskosten bei der Ermittlung des Restwerts.

Insgesamt ist aufgrund der zahlreichen Annahmen und Unschärfen fraglich, ob die Entscheidungsnützlichkeit der Informationen durch eine Bewertung zum Marktwert nach dem *income approach* gesteigert wird. Durch die Angabe eines Punktwertes in der Bilanz können die Adressaten fehlgeleitet werden, da sie evtl. nicht über das Bewertungsrisiko informiert sind.¹⁴⁴⁴ Eine Offenlegung der detaillierten Bewertungsmethoden erscheint allerdings vor dem Hintergrund einer Kosten-Nutzen Abwägung ebenso wenig zweckmäßig.

Grundsätzlich sollte der *income approach* in Verbindung mit anderen Bewertungsverfahren, vorrangig dem *sales comparison approach*, Anwendung finden, um aus den sich ergebenden Werten den wahrscheinlichsten abzuleiten. Diese Vorgehensweise ist immer noch mit erheblichen subjektiven Einflüssen verbunden, jedoch sind diese auch in Kauf zu nehmen, wenn eine Bewertung abseits der historischen AHK erfolgen soll.¹⁴⁴⁵ Die Empfehlung des IAS 40.32, die Bewertung von einem unabhängigen Gutachter durchführen zu lassen, trägt zwar zur Objektivierung bei, jedoch ist auch der unabhängige Gutachter auf sein subjektives Ermessen angewiesen, so dass es sich auch hierbei weitgehend um eine Scheinobjektivierung handelt.

III Zwischenfazit

Die genannten Verfahren zur Bewertung von Immobilien nach den Vorschriften des IVSC weisen vor allem im Hinblick auf ihre Subjektivität Gemeinsamkeiten auf. Am deutlichsten werden die Einflussmöglichkeiten des Bewerters bei den Verfahren des *income approach* und dabei vor allem bei der DCF-Methode. Aber auch bei den anderen Verfahren sind aufgrund des auszuübenden Ermessens große Bandbreiten bei der Wertermittlung möglich. Vor dem Hinter-

¹⁴⁴⁴ Ähnlich ZÜLCH, H. (2003) S. 323.

¹⁴⁴⁵ Vgl. auch ZÜLCH, H. (2003) S.330ff. Die Kombination verschiedener Bewertungsverfahren wird auch in IAS 40.47 vorgeschlagen.

grund der Vergleichbarkeit von Abschlüssen auch auf internationaler Ebene ist allerdings darauf hinzuwirken, dass die bilanzierenden Unternehmen einheitliche Bewertungsverfahren anwenden, um wenigstens systematische Unterschiede zu vermeiden. Hier bieten sich die Vorschriften des IVSC an.

Werden die Bewertungsverfahren und die notwendigen Annahmen im Rahmen eines Bewertungsberichts im Einklang mit IVS 3 entsprechend dokumentiert und die Annahmen und Verfahren mit Hinweis auf die erforderliche Subjektivität auch in den *notes* veröffentlicht, so wird der API als Adressat zumindest in die Lage versetzt zu hinterfragen, inwieweit die Annahmen der Bewerter plausibel sind und seinen Vorstellungen entsprechen. So kann letztlich auch der Objektivierung Rechnung getragen werden. Die Bewertung zum *fair value* senkt aber auch bei Anwendung der Vorschriften des IVSC das Objektiverungsniveau der externen Rechnungslegung.

F Gesamtwürdigung und Vorschläge zur Weiterentwicklung der bestehenden Konzeption

Betrachtet man die Regelungen der IFRS zur Immobilienbewertung in ihrer Gesamtheit, so ist festzustellen, dass eine Hinwendung zum *asset/liability approach* tendenziell zu erkennen ist und damit auch eine Ausweitung der Bewertung zum *fair value*, welche zuvor im Bereich finanzieller Vermögenswerte üblich war.¹⁴⁴⁶ Im Folgenden werden die Konzeptionen der einzelnen Standards zusammengefasst dargestellt sowie Vorschläge zur Weiterentwicklung auch vor dem Hintergrund der Bilanzierungspraxis unterbreitet.¹⁴⁴⁷

I Immobilien des betriebsnotwendigen Anlagevermögens

Die gegenwärtige Version des IAS 16 erlaubt grundsätzlich zwei Modelle zur Bewertung von Immobilien. Zum einen das *cost model*¹⁴⁴⁸ und zum anderen das *revaluation model*.¹⁴⁴⁹ Wird das *cost model* angewendet, so sind die AHK planmäßig über die Nutzungsdauer abzuschreiben und ggf. außerplanmäßig Wertminderungen zu erfassen. Aufgrund des sog. Komponentenansatzes sind wesentliche Teile der Immobilie zu separieren und über ihre jeweilige individuelle Nutzungsdauer abzuschreiben.¹⁴⁵⁰ Das *cost model* und der Komponentenansatz im Besonderen zielen auf die periodengerechte Erfolgsermittlung innerhalb der GuV ab und stehen damit dem *revenue/expense approach* nahe.

Im Gegensatz dazu steht beim *revaluation model* die Vermögensmessung in der Bilanz im Vordergrund und damit der *asset/liability approach*. Zwar sind die Ergebnisse der Neubewertung im Zeitraum zwischen den Neubewertungszeitpunkten planmäßig abzuschreiben, jedoch kann eine periodengerechte Erfolgsermittlung dann nicht mehr erfolgen. Wie dargelegt wurde, ist der Beitrag dieser Vorgehensweise zur Entscheidungsnützlichkeit mehr als fraglich. Konsequen-

¹⁴⁴⁶ Vgl. auch BIEKER, M. (2007b) S. 138.

¹⁴⁴⁷ Die Ausführungen beziehen sich vor allem auf die Konzeption zur Folgebewertung nach IFRS. Deshalb werden die Regelungen des IAS 17 im Folgenden nicht behandelt. Zu Kritik und möglichen Ansatzpunkten zur Verbesserung vgl. Abschnitt DII.2ff. und Abschnitt DII.

¹⁴⁴⁸ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.

¹⁴⁴⁹ Vgl. Abschnitt DIII2.3.1.

¹⁴⁵⁰ Vgl. Abschnitt DIII2.1.1.1.

terweise müsste bei einer Orientierung am *asset/liability approach* der Grundsatz der Einzelbewertung aufgegeben werden und eine Bewertung von Gruppen auf Basis von CGUs erfolgen, um die Entscheidungsrelevanz zu erhöhen.¹⁴⁵¹ Damit wird allerdings die Bewertung weiter entobjektiviert und die Rechnungslegung zum Versuch einer (Teil-)Unternehmensbewertung.

Aufgrund des mangelnden Beitrags der *revaluation method* zur Steigerung der Entscheidungsnützlichkeit ist im Rahmen einer Fortentwicklung der bestehenden Standards das Wahlrecht bei der Bewertung zu streichen und nur noch das *cost model* zu erlauben.

Dafür spricht auch ein Blick in die Bilanzierungspraxis. Dazu wurden Unternehmen betrachtet, die dem Code 53 der NAICS zugeordnet werden. Code 53 enthält Unternehmen der Branche „Real Estate and Rental and Leasing“. Untersucht wurden die Konzernabschlüsse der darin enthaltenen deutschen und britischen Unternehmen. Betrachtet wurde dabei der erste verpflichtend nach IFRS aufzustellende Konzernabschluss. Aufgrund abweichender Wirtschaftsjahre sind damit Abschlüsse mit Stichtagen im Zeitraum von 31.12.2005 bis 30.09.2006 enthalten. Insgesamt wurden die Konzernabschlüsse der folgenden 53 Unternehmen betrachtet.¹⁴⁵²

Unternehmen	Land	Bilanzstichtag
Aggreko PLC	UK	31.12.2005
Ashtead	UK	30.04.2006
Avis Europe	UK	31.12.2005
B&L Immobilien	DE	31.12.2005
Bau-Verein zu Hamburg	DE	31.12.2005
British Land	UK	31.03.2006
Brixton PLC	UK	31.12.2005
Cardiff Property	UK	30.09.2006
CLS Holdings	UK	31.12.2005
Colonia Real Estate AG	DE	31.12.2005
Countrywide PLC	UK	31.12.2005
Daejan Holdings	UK	31.03.2006
Derwent Valley Holdings	UK	31.12.2005
Design Bau AG	DE	28.02.2006
Deutsche Immobilien Holding AG	DE	31.12.2005
Deutsche Real Estate	DE	31.12.2005
Deutsche Wohnen AG	DE	31.12.2005

¹⁴⁵¹ Vgl. Abschnitt DIII2.4.1.

¹⁴⁵² Von den betrachteten Unternehmen haben 36 ihren Sitz in Großbritannien und 17 ihren Sitz in Deutschland.

Development Securities	UK	31.12.2005
DTZ Holdings	UK	30.04.2006
Erinaceous Group	UK	31.12.2005
GAG Immobilien	DE	31.12.2005
GBH Gruppe	DE	31.12.2005
Great Portland Estates	UK	31.03.2006
Grenkeleasing AG	DE	31.12.2005
Hamborner AG	DE	31.12.2005
Hammerson	UK	31.12.2005
Helical Bar	UK	31.03.2006
Helpfire Group	UK	30.06.2006
IAF Group	UK	30.06.2006
IVG Immobilien	DE	31.12.2005
Land Securities	UK	31.03.2006
Lavendon Group	UK	31.12.2005
Liberty International PLC	UK	31.12.2005
London & Associated Properties	UK	31.12.2005
Mapeley Ltd.	UK	31.12.2005
McKay Securities	UK	31.03.2006
Meinl European Land	UK	31.12.2005
Minerva Plc	UK	30.06.2006
Northgate Plc	UK	30.04.2006
Primary Health Properties	UK	30.06.2006
Quintain Estates and Developm.	UK	31.03.2006
Redrow	UK	30.06.2006
Safeland Plc	UK	31.03.2006
Shaftesbury Plc	UK	30.09.2006
Sixt	DE	31.12.2005
Slough Estates	UK	31.12.2005
Speedy Hire Plc	UK	31.03.2006
Stumpf AG	DE	31.12.2005
Tegernsee Immob.- und Bet.-AG	DE	31.12.2005
Vivacon AG	DE	31.12.2005
VP PLC	UK	31.03.2006
WCM Bet.- und Grundbesitz-AG	DE	31.12.2005
Workspace Group PLC	UK	31.03.2006

Von den betrachteten Unternehmen bilanzieren 45 Immobilien im Anwendungsbereich von IAS 16 nach dem *cost model*. Ein Unternehmen weist keine Vermögenswerte im Anwendungsbereich des IAS 16 aus. Vier Unternehmen verwenden das *revaluation model* auf alle Sachanlagen nach IAS 16 und weitere drei unterteilen die Vermögenswerte in Gruppen und wenden sowohl *cost model* als auch *revaluation method* an. Immobilien werden bei diesen Unternehmen nach dem *revaluation model* bewertet. Damit wenden im Bereich der Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 insgesamt sieben Unternehmen

bzw. rund 13 Prozent das *revaluation model* an.¹⁴⁵³ Auffällig dabei ist, dass das *revaluation model* ausschließlich von Unternehmen mit Sitz in Großbritannien angewandt wird. Insofern wird deutlich, dass die Ausübung des Wahlrechts scheinbar von nationaler Prägung abhängig ist. In Deutschland wird ausschließlich das *cost model* verwendet. Somit spricht neben den sachlogischen Zusammenhängen auch die untergeordnete Bedeutung des *revaluation method* in der Praxis für eine Abschaffung des Wahlrechts und damit für die alleinige Anwendung des *cost model*.

Aber auch das *cost model* sollte überarbeitet werden. Der Komponentenansatz und die damit verbundene Gefahr der Atomisierung der Vermögenswerte ist durch Ermessensspielräume geprägt.¹⁴⁵⁴ Auch die Wahl der Abschreibungs methode im Zusammenhang mit der planmäßigen Abschreibung ist zu hinterfragen. Zweck der Verteilung der AHK auf künftige Perioden durch planmäßige Abschreibungen ist die Ermittlung einer Periodenerfolgsgröße als Indikator für künftige Unternehmenserfolge. Durch Subjektivität der Schätzung von Nutzungsdauer, Restwert und Werteverzehr im Zeitablauf leidet die Objektivierbarkeit der planmäßigen Abschreibungen. Eine Normierung der Nutzungsdauer analog zu den Afa-Tabellen des deutschen Steuerrechts ist aus Sicht der Objektivierung ebenso in Erwägung zu ziehen wie der Verzicht auf die Berücksichtigung eines Restwertes bei der Ermittlung der Abschreibungsbasis. Ebenso kann bei Immobilien wohl grundsätzlich ein linearer Werteverzehr unterstellt werden, so dass auch das Abschreibungsverfahren normiert werden könnte.¹⁴⁵⁵ Durch diese Maßnahmen würde die Bilanzierung von Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 sehr vereinfacht und Wahlrechte erheblich beschnitten werden. Vor diesem Hintergrund ist der Verlust an Entscheidungsrelevanz auch zu rechtfertigen, zudem der Beitrag der momentanen Wahlrechte zur Entscheidungsrelevanz ohnehin fraglich erscheint.

¹⁴⁵³ Innerhalb der betrachteten britischen Unternehmen beträgt der Anteil der nach der *revaluation method* bilanzierenden Unternehmen rund 19 Prozent.

¹⁴⁵⁴ Vgl. Abschnitt DI2.1.3.

¹⁴⁵⁵ Vgl. auch ERNSTBERGER, J. (2004b) S. 105f. Die Gedanken hinter den Vorschlägen sind nicht neu, waren sie doch schon bei der Entwicklung der statischen Bilanztheorie vorhanden. Vgl. Abschnitt BII2.2.

II Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien

Auch im Anwendungsbereich des IAS 40 stehen zwei Bewertungsmodelle zur Auswahl, das *cost model* und das *fair value model*.¹⁴⁵⁶ Das *cost model* entspricht dabei dem des IAS 16. Beim *fair value model* sind die *investment properties* zu jedem Stichtag zu bewerten und der *fair value* in die Bilanz aufzunehmen. Die Wertänderungen sind ergebniswirksam zu erfassen.

Die Veränderung des *fair value* von *investment properties* steht im Gegensatz zu der Marktwertänderung von Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 16 im Kausalzusammenhang mit dem *shareholder value*.¹⁴⁵⁷ Dies wird auch vom IASB gewürdigt, das vorschreibt, selbst bei Anwendung des *cost model* den *fair value* der Immobilien in den *notes* anzugeben. Vor diesem Hintergrund erscheint fraglich, warum das *cost model* als Wahlrecht existiert. Sind *investment properties* im Unternehmen von untergeordneter Bedeutung, so ist die Ermittlung des *fair value* trotz Anwendung des *cost model* vorzunehmen. Im Sinne einer zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit ist das *cost model* aus dem IAS 40 zu streichen und die Bilanzierung von *investment properties* zu fortgeführten AHK auf die Fälle zu beschränken, für die ein *fair value* nicht ermittelbar ist.

Auch hier erfolgt der Ausblick in die Bilanzierungspraxis anhand der Bilanzierung von *investment properties* bei den Unternehmen, deren Bilanzierung bereits im vorangegangenen Abschnitt für den Anwendungsbereich des IAS 16 untersucht wurde. Von den 53 betrachteten Unternehmen weisen 15 keine *investment properties* in ihren Konzernbilanzen aus. Zehn Unternehmen wenden das *cost model* an. Die verbleibenden 28 Unternehmen bewerten *investment properties* in der Konzernbilanz zum *fair value*. Obwohl auch hier nationale Prägungen erkennbar sind, da die zehn nach dem *cost model* bilanzierenden Unternehmen ausschließlich aus Deutschland stammen, ist doch erkennbar, dass die Anwendung des *fair value model* auch über nationale Grenzen hinweg akzeptiert ist. Dies scheint dadurch erklärbar, dass Kapitalmarktteilnehmer den Beitrag der Wertentwicklung von *investment properties* zum *shareholder value* erkennen, auch durch die ohnehin verpflichtende Angabe des *fair value* in den

¹⁴⁵⁶ Vgl. Abschnitt DIII2.3.2.

¹⁴⁵⁷ Vgl. Abschnitt DIII2.4.1.

notes. Dadurch entstehen aufgrund der Anwendung des *fair value model* keine zusätzlichen unmittelbaren Kosten. Auch die Empfehlungen der EPRA sprechen sich für eine Anwendung des *fair value model* aus.¹⁴⁵⁸ Damit spricht auch die scheinbare Akzeptanz in der Praxis für eine Abschaffung des Wahlrechts.

Aufgrund der thematischen Nähe von *investment properties* zu Finanzanlagen und damit zu den Vorschriften des IAS 39 sollte zudem überdacht werden, ob auch im Bereich der *investment properties* eine Bewertung auf Portfolioebene zuzulassen ist. Hält ein Unternehmen hinreichend viele *investment properties*, werden diese intern auf Portfolioebene überwacht. Insofern wäre diese Vorgehensweise der Entscheidungsrelevanz zuträglich, da die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse verbessert abgebildet werden würden. Hinsichtlich der Objektivierung müsste auf Verfahren zu Immobilienportfoliobewertung zurückgegriffen werden, die allerdings mit ähnlichen Schwächen behaftet sind, wie die vorgestellten Verfahren zu Einzelbewertung.

III Zur Veräußerung gehaltene Immobilien

Die Bewertung von Immobilien nach IFRS 5 ist vor dem Hintergrund der Entscheidungsrelevanz nicht sachgerecht. Zwar verbessert der separate Ausweis der betroffenen Immobilien die Entscheidungsnützlichkeit, jedoch erscheint fraglich, warum der Buchwert der Vermögenswerte die Wertobergrenze der Bewertung darstellt.¹⁴⁵⁹ Liegt bereits ein Kaufvertrag vor, so kann der Kaufpreis als hinreichend konkretisierter Wert angesehen und zur Bewertung herangezogen werden, selbst wenn dieser über dem bisherigen Buchwert liegt. Aber auch im Falle einer Ermittlung des *fair value less cost to sell* wäre die Aufgabe der Wertobergrenze zu begründen. Zwar ergeben sich Verschlechterungen hinsichtlich der Objektivierung, da auf Bewertungsverfahren zurückgegriffen werden müsste, allerdings besteht der künftige Beitrag zum *shareholder value* der Immobilie in ihrem Veräußerungswert, der innerhalb kurzer Zeit auf dem Markt realisiert werden soll. Insofern ist unverständlich, warum gegenwärtig im Anwendungsbereich des IAS 16 die Bewertung zum *fair value* erlaubt ist, nach IFRS 5 jedoch nur im Rahmen einer außerplanmäßigen Abschreibung der *fair*

¹⁴⁵⁸ Vgl. EUROPEAN PUBLIC REAL ESTATE ASSOCIATION (2006) S. 13.

¹⁴⁵⁹ Vgl. Abschnitt DIII2.2.1.

value less cost to sell anzusetzen ist. Eine entsprechende Überarbeitung wäre hier dringend erforderlich.

IV Immobilien des Vorratsvermögens

Immobilien des Vorratsvermögens unterliegen den Vorschriften des IAS 2 bzw. des IAS 11. Während IAS 11 eine Teilgewinnrealisierung vorsieht, um den Ausweis von Auftragszwischenverlusten zu vermeiden,¹⁴⁶⁰ ist eine Erfassung möglicher Gewinne bei Immobilien, die dem Anwendungsbereich von IAS 2 unterliegen, nicht vorgesehen, solange der Gewinn noch nicht durch erfolgte Markttransaktionen realisiert ist.

Vor dem Hintergrund der scheinbaren Hinwendung des IASB zum *asset/liability approach* erscheinen die Regelungen des IAS 2 antiquiert. Die Orientierung an einem vorsichtigen Realisationsprinzip erscheinen inkonsistent mit den Bewertungsverfahren anderer Standards, wie z. B. dem *revaluation model* in IAS 16. Marktnahe Immobilien, die veräußert werden sollen, dürfen nicht zu ihrem Marktwert bewertet werden, sofern dieser über dem Buchwert liegt. Damit steht IAS 2 zwar den Vorschriften des IFRS 5 nahe, jedoch ist damit auch die gleiche Kritik verbunden. Wäre eine symmetrische *fair value* Bewertung im Anwendungsbereich des IAS 2 erlaubt, so würde IAS 11 erheblich vereinfacht werden können und der *asset/liability approach* konsequenter umgesetzt. Die Objektivierung der Daten würde zwar erschwert, jedoch die Entscheidungsrelevanz gesteigert, da auch potentielle Gewinne erfasst würden. Hinsichtlich des Objektivierungsniveaus stünden Immobilien im Anwendungsbereich des IAS 2 denen nach IAS 40 nicht nach, weshalb davon auszugehen ist, dass der Verlust an Objektivierung in Kauf genommen werden kann.

¹⁴⁶⁰ Vgl. Abschnitt DIII2.1.4.

G Thesenartige Zusammenfassung

- Die externe Rechnungslegung kann zum Abbau von Informationsasymmetrien zwischen der Unternehmensleitung und den *stakeholders* beitragen, die unter den Annahmen der Neuen Institutionenökonomik auftreten. Dazu müssen die vermittelten Informationen in Einklang mit den Informationsbedürfnissen der Abschlussadressaten stehen. Die externe Rechnungslegung kann dann zu einer effizienten Kapitalallokation beitragen.
- Aufgrund der Heterogenität der Informationsinteressen ist die Adressierung des Abschlusses an einen *average prudent investor* (API) notwendig, um entscheidungsnützliche Informationen vermitteln zu können. Der API ist dabei ein typisierter, fiktiver Investor, der die durchschnittlichen Informationsbedürfnisse aller *shareholder* widerspiegeln soll. Eine Orientierung bei der Informationsvermittlung an einem typisierten Investor ist notwendig, um die externe Rechnungslegung überschaubar zu halten und so einen *information overload* bei den Empfängern zu verhindern. Allerdings ergibt sich hierbei das Problem, dass ein API nicht sämtliche Informationsanforderungen aller tatsächlichen Adressaten repräsentieren kann.
- Zwischen den Determinanten der Entscheidungsnützlichkeit, die in Entscheidungsrelevanz und Objektivierung aufgegliedert werden können, herrscht ein Spannungsverhältnis. Entscheidungsrelevante Daten müssen auf subjektiven Annahmen über die Zukunft beruhen, deren Objektivierbarkeit begrenzt ist, da notwendigerweise Schätzungen durch die Ersteller des Abschlusses getroffen werden müssen, die zum Teil nicht intersubjektiv nachprüfbar sind, da sie auf singulären Wahrscheinlichkeitsannahmen beruhen. Orientiert sich der Standardsetter und der Ersteller an Objektivierungsgedanken, enthalten die bereitgestellten Daten aus Sicht der Entscheidungsrelevanz objektivierungsbedingte Verzerrungen, die nicht im Einklang mit Informationsinteressen des API stehen, der annahmegemäß über künftige Zahlungsmittelströme informiert werden möchte, um Investitionsentscheidungen zu treffen. Deshalb ist eine

Gewichtung von Entscheidungsrelevanz und Objektivierung im Rahmen des Standardsetting notwendig oder eine Hierarchie der beiden Determinanten festzulegen.

- Immobilien unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten von anderen assets und sind deshalb nutzungsspezifisch zu unterteilen, um der Forderung nach der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen gerecht zu werden. Dabei ist die geplante Verweildauer der Immobilien im Unternehmen zu berücksichtigen. Außerdem sind auch für die Bewertung der Immobilien im Einklang mit den Informationsinteressen des API Immobilien hinsichtlich ihrer Rolle im Unternehmen zu differenzieren. Für Immobilien, die zur betrieblichen Leistungserstellung im Zusammenspiel mit anderen Vermögenswerten gehalten werden, bestehen andere Informationsbedürfnisse als für spekulativ gehaltene Immobilien bzw. solche, für die eine konkretisierte Veräußerungsabsicht besteht.
- Eine Einteilung in originäre und derivative Immobilienunternehmen ist für die Zwecke der externen Unternehmensrechnung nicht sachgerecht. Dies käme einer branchenindividuellen Rechnungslegung gleich, die die Vergleichbarkeit von Abschlüssen zwischen Unternehmen verschiedener Branchen erschwert. Zudem erscheint eine trennscharfe Abgrenzung von originären und derivativen Immobilienunternehmen nicht möglich, weil nahezu jede Unternehmung Immobilien hält und die Bedeutung dieser Vermögenswerte für die Geschäftstätigkeit jedoch variiert. Eine Vorgabe konkreter Trennungsmerkmale durch einen externen Standardsetter muss willkürlich bleiben. Eine auf dem *management approach* beruhende Einschätzung durch die jeweilige Unternehmensleitung widerspricht indes den Anforderungen an die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit.
- Der Klassifizierung von Immobilien kommt innerhalb der Rechnungslegung nach IFRS besondere Bedeutung zu, da sich die relevanten Standards konzeptionell erheblich unterscheiden. Vor allem in Hinblick auf die Folgebewertung ergeben sich Unterschiede bezüglich der anwendbaren bzw. anzuwendenden Bewertungsmaßstäbe. Die möglichen Unterschie-

de in den Bewertungskonzeptionen zwischen den einzelnen Standards können jedoch durch ausübbare Wahlrechte *de lege lata* wieder relativiert werden.

- Beim Ansatz von Vermögenswerten ist eine Prinzipienbasierung der IFRS auszumachen, die der Entscheidungsrelevanz zuträglich ist, wenn dadurch sachverhaltsgestaltende Umgehungsmaßnahmen vermieden werden. Allerdings eröffnen sich aufgrund der mangelnden Konkretisierung der Ansatzvorschriften Ermessensspielräume, die die Objektivierung erschweren. Gerade im Hinblick auf unbestimmte Rechtsbegriffe wie z. B. „Wahrscheinlichkeit“ ist eine einheitliche Terminologie notwendig.
- Bei der Folgebewertung von Immobilien können asymmetrische und symmetrische *fair value* Modelle unterschieden werden. Während im Rahmen asymmetrischer Modelle die historischen AHK die Bewertungsgrenze darstellen und eine Änderung des *fair value* nur bei einer Abwertung Berücksichtigung findet, entfällt die Wertobergrenze bei symmetrischen Modellen und dementsprechend wird auch eine Steigerung des *fair value* berücksichtigt. Eine sachgerechte, stringente Umsetzung einer bilanztheoretischen Sichtweise ist im gegenwärtigen Regelwerk nicht ersichtlich. So können Immobilien, die in den Produktionsprozess eingebunden sind, zum einen zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum anderen aber auch zum Marktwert bewertet werden. Die Informationsinteressen des API werden aber durch eine Marktbewertung dieser Immobilien nicht befriedigt. Zudem ist die Bewertung von spekulativ gehaltenen Immobilien zu fortgeführten AHK möglich, wodurch u.U. die Gewährung entscheidungsnützlicher Informationen verhindert wird, wenn aus einem gegebenenfalls bereits vorhandenen Vertrag ein höherer Verkaufspreis objektiviert ermittelbar ist. Des Weiteren wird durch die Vermischung der bilanztheoretischen Konzeptionen im gegenwärtigen Regelwerk die Interpretierbarkeit des Periodengewinns als Ergebnis der GuV ebenso beeinträchtigt wie die der Größe *comprehensive income*. Eine Prognoseeignung dieser Größen ist damit nicht gegeben.

- Immobilien, deren Beitrag zum *shareholder value* durch deren Nutzung als Produktionsfaktor besteht, sind aus Sicht der Entscheidungsnützlichkeit nicht zum *fair value* zu bewerten. Eine planmäßige lineare Abschreibung über die Nutzungsdauer ist vorzuziehen. Dadurch wird den Informationsinteressen des API Rechnung getragen, da dieser an der Entwicklung des Unternehmenswertes interessiert ist und nicht an der Wertentwicklung einzelner betriebsnotwendiger assets. Zudem wird der durch die GuV ermittelte Periodengewinn zu einer prognosegeeigneten Größe. Um dies zu erreichen, ist auch auf außerplanmäßige Abschreibungen zu verzichten, da eine Marktwertänderung für den API irrelevant ist und eine Minderung des *value in use* durch fortgeführte negative Periodenergebnisse ohnehin zum Ausdruck gebracht wird.
- Immobilien, deren Beitrag zum *shareholder value* durch deren Veräußerung oder Vermietung generiert wird, sind zum *fair value* zu bewerten, weil die Marktwertänderung solcher Immobilien unmittelbaren sachlogischen Bezug zum Unternehmenswert aufweist, dessen Entwicklung die Zielgröße des API darstellt. Dabei sind die wesentlichen Annahmen der Bewertung offen zu legen. Dies ermöglicht die Objektivierbarkeit der subjektiven Annahmen des Managements bei der Bewertung dieser Immobilien.
- Die mangelnde Konkretisierung des Begriffs „*fair value*“ eröffnet in Verbindung mit definitorischen Ungenauigkeiten zwischen den Standards Ermessensspielräume, die über die im Rahmen einer entscheidungsrelevanten Berichterstattung notwendigen hinausgehen. Eine einheitliche Terminologie und standardübergreifende Definition des Begriffs im *framework* wäre zu begrüßen.
- Das Regelwerk des IVSC kann zur Objektivierung der Bewertung im Sinne einer zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit beitragen, sofern wesentliche Annahmen veröffentlicht werden. Durch die einheitliche Verwendung von bestimmten Bewertungsvorschriften werden Faktoren, die die Vergleichbarkeit von Abschlüssen bisher einschränkten vermindert. Gegenwärtig kann auf verschiedene Bewertungsverfahren unterschiedlicher Institutionen zurückgegriffen werden. Die Vergleichbarkeit der Er-

gebnisse nationaler Wertermittlungsvorschriften mit denen internationaler Verfahren ist nur bedingt gegeben.

- Die Bewertung von Immobilien nach den IVS ist ebenfalls in erheblichem Maße von subjektiven Einschätzungen geprägt und es verblieben selbst bei verpflichtender Anwendung Ermessensspielräume für die Bewerter. Dies ist durch die Offenlegung wesentlicher Annahmen auszugleichen, die dem Empfänger zumindest die Plausibilisierung der Ergebnisse ermöglichen.
- Durch Streichung von Wahlrechten und konsequenter Orientierung an einem bilanztheoretischen Konzept unter Beachtung der Beiträge der zu bewertenden Immobilien zum *shareholder value*, könnte die Entscheidungsnützlichkeit der IFRS Abschlüsse in diesem Bereich erheblich gesteigert werden.

Literaturverzeichnis

AASB (2003): Abstract 53-Pre-Completion Contracts for the Sale of Residential Development Properties, Victoria 2003.

ACHLEITNER, A.-K. (1995): Die Normierung der Rechnungslegung-Eine vergleichende Untersuchung unterschiedlicher institutioneller Ausgestaltungen des nationalen und internationalen Standardsetzungsprozesses, Winterthur 1995.

ACHLEITNER, A.-K./BEHR, G. (2003): International Accounting Standards, 3. Auflage, München 2003.

ADLER, H./DÜRING, W./SCHMALTZ, K. (2003): Rechnungslegung nach internationalen Standards, Stuttgart 2003.

AKERLOF, G. A. (1970): The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics 1970, S. 488-500.

ALDA, W./HIRSCHNER, J. (2005): Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft-Grundlagen für die Praxis, Wiesbaden 2005.

ALVAREZ, M./WOTSCHOFSKY, S./MIETHIG, M. (2001): Leasingverhältnisse nach IAS 17 -Zurechnung, Bilanzierung, Konsolidierung -, in: WPg 2001, S. 933-947.

ANDREJEWSKI, K. C./BÖCKEM H., (2005): Praktische Fragestellungen der Implementierung des Komponentenansatzes nach IAS 16, Sachanlagen (Property, Plant and Equipment), in: KoR 2005, S. 75-81.

BACKHAUS, K. (1996): Gewinnrealisierung im Anlagengeschäft vor dem Hintergrund nationaler und internationaler Rechnungslegungsvorschriften, in: BAETGE, J./BÖRNER, D./FORSTER, K. u. A. (Hrsg.) (1996): Rechnungslegung, Prüfung und Beratung: Herausforderungen für den Wirtschaftsprüfer; Festschrift zum 70. Geburtstag von Professor Dr. Rainer Ludewig, Düsseldorf 1996, S. 21-51.

BAETGE, J. (1970): Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Düsseldorf 1970, zugl. Diss. Münster.

- BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1977): Zum bilanzpolitischen Spielraum der Unternehmensleitung, in: BFuP 1977, S. 199-215.
- BAETGE, J./COMMANDEUR, D. (1986): Vergleichbar, in: LEFFSON, U./RÜCKLE, D./GROSSFELD, B. (Hrsg.) (1986): Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 326-335.
- BAETGE, J./KIRSCH, H.-J./THIELE, S. (2005): Bilanzen, 8. Auflage, Düsseldorf 2005.
- BAETGE, J./KRUSE, A. (2001): Objektivität der Urteilsbildung, in: LÜCK, W. (Hrsg.) (2001): Lexikon der internen Revision, München 2001, S. 204-205.
- BAETGE, J./KÜMMEL, J. (2003): Unternehmensbewertung in der externen Rechnungslegung, in: RICHTER, F./SCHÜLER, A./SCHWETZLER, B. (Hrsg.) (2003): Kapitalgeberansprüche, Marktwertorientierung und Unternehmenswert, Festschrift für Jochen Drukarczyk, Stuttgart 2003, S. 2 -17.
- BAETGE, J./ZÜLCH, H. (2001): Fair Value-Accounting, in: BFuP 2001, S. 543-562.
- BALLWIESER, W. (1982): Zur Begründbarkeit informationsorientierter Jahresabschlußverbesserungen, in: ZfbF 1982, S. 772-793.
- BALLWIESER, W. (2005): IAS 16 Sachanlagen (Property, Plant and Equipment), in: BAETGE, J./WOLLMERT, P./KIRSCH, H. u. A. (Hrsg.) (2005): Rechnungslegung nach IFRS-Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts, 2. Auflage, Stuttgart 2005.
- BALLWIESER, W. (2006): IFRS-Rechnungslegung-Konzept, Regeln und Wirkungen, München 2006.
- BALLWIESER, W./KÜTING, K./SCHILDBACH, T. (2004): Fair value-erstrebenswerter Wertansatz im Rahmen einer Reform der handelsrechtlichen Rechnungslegung, in: BFuP 2004, S. 529-549.
- BARTELS, P./JONAS, M. (2006): §27. Wertminderungen, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006.

BAUMUNK, H. (2005): Anlageimmobilien (IAS 40), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 71-97.

BAUMUNK, H./BEYHS, O. (2005): Wertminderung von Immobilien (IAS 36), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 119-152.

BAUMUNK, H./SCHRÖDER, D. (2005): Immobilien des Vorratsvermögens (IAS 2), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 35-48.

BEAVER, W. H. (1998): Financial Reporting: An Accounting Revolution, 3. Auflage, New York u.a. 1998.

BECK, M. (2004a): Bilanzierung von Investment Properties nach IAS 40, in: KoR 2004, S. 498-505.

BECK, M. (2004b): Änderungen bei der Bilanzierung von Sachanlagen nach IAS 16 durch den Komponentenansatz, in: StuB 2004, S. 590-595.

BEINE, F./NARDMANN, H. (2005): Leasingverhältnisse, in: BALLWIESER, W./BEINE, F./HAYN, S. U. A. (Hrsg.) (2005): WILEY-Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IAS/IFRS, Braunschweig 2005, S. 665-704.

BEYHS, O. (2002): Impairment of Assets nach International Accounting Standards, Frankfurt am Main u.a. 2002, zugl. Diss. Bochum.

BIEG, H./HOSSFELD, C./KUSSMAUL, H. U. A. (2006): Handbuch der Rechnungslegung nach IFRS-Grundlagen und praktische Anwendung, Düsseldorf 2006.

BIEG, H./HOSSFELD, C./KUSSMAUL, H./WASCHBUCH, G. (2006): Leasing in der internationalen Rechnungslegung, in: Der Steuerberater 2006, S. 341-345.

BIEKER, M. (2005): Ökonomische Analyse des Fair Value Accounting, Frankfurt am Main u.a. 2005, zugl. Diss. Bochum.

- BIEKER, M. (2007a): Ende des Bilanzierungschaos in Sicht?-Stellungnahme zum IASB-Diskussionspapier 'Fair Value Measurements' (Teil I), in: PiR 2007, S. 91-97.
- BIEKER, M. (2007b): Ende des Bilanzierungschaos in Sicht?-Stellungnahme zum Diskussionspapier 'Fair Value Measurements' des IASB (Teil II), in: PiR 2007, S. 132-138.
- BLACKWELL, D. (1951): Comparison of Experiments, in: NEYMANN, J. (Hrsg.) (1951): Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics und Probability, Berkeley 1951, S. 93-102.
- BLACKWELL, D./GIRSCHICK, M. A. (1954): Theory of Games and Statistical Decisions, New York 1954.
- BOHL, W./MANGLIERS, O. (2006a): § 2. Ansatz, Bewertung und Ausweis sowie zugrunde liegende Prinzipien, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006, S. 17-55.
- BOHL, W./MANGLIERS, O. (2006b): A. Grundlagen, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006.
- BONE-WINKEL, S. (1994): Das strategische Management von offenen Immobilienfonds, Köln 1994, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- BONE-WINKEL, S./GERSTNER, N. (2006): Interdisziplinäre Grundlagen der Immobilien-Projektentwicklung, in: BONE-WINKEL, S./ THOMAS, M./ SCHÄFERS, W. U. A. (Hrsg.) (2006): Stand und Entwicklungstendenzen der Immobilienökonomie- Festschrift zum 60. Geburtstag von Karl-Werner Schulte, 2006.
- BONE-WINKEL, S./SCHULTE, K.-W./FOCKE, C. (2005): Begriff und Besonderheiten der Immobilie als Wirtschaftsgut, in: SCHULTE, K. (Hrsg.) (2005): Immobilienökonomie Band I Betriebswirtschaftliche Grundlagen, 3. Auflage, München 2005, S. 5-25.
- BRAND, E. (2000): Verfahrenskritik zum Discounted-Cashflow-Verfahren in der Grundstücksbewertung, in: GuG 2000, S. 210-213.

- BRANDT, C. (2001): Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades im Rahmen der Percentage-of-Completion-Methode, in: FREIDANK, C. (Hrsg.) (2001): Die deutsche Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung im Umbruch, Festschrift für Wilhelm Theodor Strobel, München 2001, S. 155-174.
- BRITTINGER, T. (1992): Betriebswirtschaftliche Aspekte des Industriebaus: eine Analyse der baulichen Gestaltung industrieller Fertigungsstätten, Berlin 1992, zugl. Diss. Mannheim.
- BRÜCKS, M./KERKHOFF, G./RICHTER, M. (2005): Impairmenttest für den Goodwill nach IFRS, in: KoR 2005, S. 1-7.
- BUCH, J. (2003): Erfolgsrealisation bei langfristiger Auftragsfertigung- Auswirkungen von IAS und US-GAAP auf des Projektcontrolling, in: KREMIN- BUCH, B./UNGER, F./WALZ, H. (Hrsg.) (2003): Internationale Rechnungsle- gung, Sternenfels 2003, S.107-142.
- BUSSE VON COLBE, W. (1993): Die Entwicklung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument, in: ZfbF 1993, S. 11-29.
- BUSSE VON COLBE, W. (1995): Das Rechnungswesen im Dienste einer kapi- talmarktorientierten Unternehmensführung, in: WPg 1995, S. 713-720.
- BUSSE VON COLBE, W. (1997): Was ist und was bedeutet Shareholder Value aus betriebswirtschaftlicher Sicht?, in: ZGR 1997, S. 271-290.
- BUSZ, P. (2003): Seniorenimmobilien als Investitionsobjekte, Köln 2003, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- BÖCKEM, H. /SCHUHRBOHM, A. (2003): Praktische Fragestellungen der Im- plementierung von IAS 40 Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien (investment properties), in: KoR 2003, S. 335-343.
- BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2002): Die Bilanzierung von Immobilien nach den International Accounting Standards, in: KoR 2002, S. 38-51.
- BÖCKEM, H./SCHURBOHM, A. (2005): Klassifizierung von Immobilien, in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Stan- dards, München 2005, S. 5-22.

BÖCKING, H.-J. (1998): Zum Verhältnis von Rechnungslegung und Kapitalmarkt: Vom 'financial accounting' zum 'business reporting', in: BALLWIESER, W. (Hrsg.) (1998): Rechnungslegung und Steuern international, ZfbF-Sonderheft 40, Düsseldorf 1998, S. 17-53.

BÖCKING, H.-J./WESNER, P. (2004): Value Reporting und Corporate Governance - Anreizkompatible Vergütung, Performancemessung und Unternehmensüberwachung, in: WPg 2004, S. S98-S107.

BÖRNER, D. (1996): Bilanzpolitik im Spannungsfeld der Jahresabschlußaufgaben: Zur Zukunft des deutschen Einzelabschlußrechts, in: BAETGE, J./BÖRNER, D./FORSTER, K. u. A. (Hrsg.) (1996): Rechnungslegung, Prüfung und Beratung, Festschrift für Rainer Ludewig, 1996, S. 143-179.

CHATFIELD, M. (1977): A History of Accounting Thought, 2. Auflage, New York 1977.

COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica 1937, S. 386-405.

COENENBERG, ADOLF G. (2005): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse-Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche und internationale Grundsätze-HGB, IFRS und US-GAAP, 20. Auflage, Stuttgart 2005.

CROMMEN, M. (2001): Finanzierung von Unternehmensimmobilien, Köln 2001, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.

CROSSEN, S. T./NEAME, S. D. (2004): Mark-To-Market in the United Kingdom, in: The Appraisal Journal 2004, S. 14-19.

DEBES, H./LINDNER-FIGURA, J. (1999): Eigentum und sonstige Rechte an Grundstücken, in: USINGER, W. (Hrsg.) (1999): Immobilien-Recht und Steuern: Handbuch für die Immobilienwirtschaft, 2. Auflage, Köln 1999, S. 19-74.

DIEDERICHS, C. J. (2005): Immobilienmanagement im Lebenszyklus- Projektentwicklung, Projektmanagement, Facility Management, Immobilienbewertung, Berlin, Heidelberg, 2. Auflage, New York 2005.

- DOHRN, M. (2004): Entscheidungsrelevanz des Fair Value-Accounting am Beispiel von IAS 39 und IAS 40, Lohmar-Köln 2004, zugl. Diss. Hannover.
- DOLL, R.-P- (2006): § 22 Leasing, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006, S. 557-589.
- DORCHESTER, J. D./VELLA, J. J. (2000): Valuation and the Appraisal Institute in a Global Economy: The European Initiative, in: The Appraisal Journal 2000, S. 72-85.
- DOPFER, T. (2000): Der westdeutsche Wohnungsmarkt, München 2000, zugl. Diss. Freiburg.
- DOUPNIK, D. S./RICKTER, M. (2004): The Impact of Culture on the Interpretation of 'In Context' Verbal Probability Expressions 2004.
- DRUKARCZYK, J. (1993): Theorie und Politik der Finanzierung, 2. Auflage, München 1993.
- DRUKARCZYK, J. /DUTTLE, J./RIEGER, R. (1985): Mobiliarsicherheiten: Arten, Verbreitung, Wirksamkeit, Köln 1985.
- DRUKARCZYK, J./SCHÜLER, A. (2005): Finanzwirtschaftliche Modelle zur Bestimmung des Fair Value, in: BIEG, H./HEYD, R. (Hrsg.) (2005): Fair Value Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 722-740.
- EBENROTH, C. T. (1986): Klar und übersichtlich, in: LEFFSON, U./RÜCKLE, D./GROSSFELD, B. (Hrsg.) (1986): Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 264-272.
- EDGE, J. A. (2001): The Globalization of Real Estate Appraisal: A European Perspektive, in: The Appraisal Journal 2001, S. 84-94.
- EDWARS, E./BELL, P. (1961): The Theory and Measurement of Business Income, Berkeley/Los Angeles 1961.

- EIERLE, B. (2004): Die Entwicklung der Differenzierung der Unternehmensberichterstattung in Deutschland und Großbritannien, Frankfurt am Main 2004, zugl. Diss. Linz.
- ELSCHEN, R. (1998): Principal-Agent, in: BUSSE VON COLBE, W./PELLENS, B. (Hrsg.) (1998): Lexikon des Rechnungswesens: Handbuch der Bilanzierung und Prüfung, der Erlös-, Finanz-, Investitions- und Kostenrechnung, 4. Auflage, München/Wien 1998.
- ENGEL- CIRIC, D. (2006): § 16 Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg i Br. 2006, S. 633-673.
- ENGEL-CIRIC, D. FREIBERG, J. (2006): § 15 Leasing, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg i. Br. 2006, S. 549-631.
- ENGELBRECHT, B. (1998): Grundsätze und Technik ordnungsmäßiger Immobilienbewertung, Heidelberg 1998.
- ENGELS, W. (1976): Bemerkungen zu den Bilanztheorien von Moxter und Stützel, in: BAETGE, J./MOXTER, A./SCHNEIDER, D. (Hrsg.) (1976): Bilanzfragen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Ulrich Leffson, Düsseldorf 1976, S. 31-48.
- EPSTEIN, B. J./MIRZA A. A., (2006): Wiley IFRS 2006-Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards, New Jersey 2006.
- ERLEI, M./LESCHKE, M./SAUERLAND, D. (2007): Neue Institutionenökonomik, 2. Auflage, Stuttgart 2007.
- ERNSTBERGER, J. (2004a): Erfolgs- und Vermögensmessung nach International Financial Reporting Standards (IFRS), Frankfurt am Main u. a. 2004, zugl. Diss. Regensburg.
- ERNSTBERGER, J. (2004b): Planmäßige Abschreibungen nach IFRS im Lichte der Informationsfunktion, in: GÖBEL, S./HENI, B. (Hrsg.) (2004): Unternehmensrechnung, München 2004, S. 87-110.

ESSER, M. (2005): Leasingverhältnisse in der IFRS-Rechnungslegung, in: StuB 2005, S. 429-436.

European Public Real Estate Association (2006): EPRA Best Practices Policy Recommendations, Online im Internet:
http://www.epra.com/research_reports.jsp, Abfrage: 18.09.2007.

FAMA, E./JENSEN, M. (1983): Separation of Ownership and Control, in: Journal of Law and Economics 1983, S. 301-325.

FISHER, J. D./MARTIN, R. S. (2004): Income Property Valuation, 2. Auflage, Chicago 2004.

FRANCKE, H.-H. (2005): Immobilienbewertung im Lichte rationaler Kapitalanlageentscheidungen, in: FRANKE, H./REHKUGLER, H. (Hrsg.) (2005): Immobilienmärkte und Immobilienbewertung, München 2005, S. 287-301.

FREIBERG, J./LÜDENBACH, N. (2005): Ermittlung des Diskontierungszinssatzes nach IAS 36, in: KoR 2005, S. 479-487.

FREISLEBEN, N./LEIBFRIED, P. (2004): Warum IAS/IFRS-Abschlüsse nicht (miteinander) vergleichbar sind, in: KoR 2004, S. 101-109.

FUCHS, M. (1996): Leasingverhältnisse nach den International Accounting Standards, in: DB 1996, S. 1833-1838.

Financial Accounting Standards Board (2006) Project Updates, Online im Internet: http://www.fasb.org/project/conceptual_framework.shtml, Abfrage: 18.05.2006.

FÜLBIER, R. U./PFERDEHIRT, H. (2005): Überlegungen des IASB zur künftigen Leasingbilanzierung: Abschied vom off balance sheet approach, in: KoR 2005, S. 275-285.

GABELSBERGER, F. X. (2000): Equity-Bewertung im Jahresabschluss, Frankfurt am Main 2000, zugl. Diss. Regensburg.

GERHARD, J. (2003): Immobilienportfoliomanagement mit Immobilienindex-Derivaten, Köln 2003, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.

GONDRING, H. (2004): Immobilienwirtschaft-Handbuch für Studium und Praxis, München 2004.

GRAU, A. (2002): Gewinnrealisierung nach International Accounting Standards, Wiesbaden 2002, zugl. Diss. Mainz.

GRAUMANN, M. (2004a): Bilanzierung der Renditeimmobilien nach IAS 40, in: UM 2004, S. 130-137.

GRAUMANN, M. (2004b): Bilanzierung der Sachanlagen nach IAS, in: StuB 2004, S. 709-717.

GÖBEL, E. (2002): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart 2002.

HALLER, A. (1994): Die Grundlagen der externen Rechnungslegung in den USA, 4. Auflage, Stuttgart 1994, zugl. Diss. Augsburg.

HALLER, A. (1997): Wertschöpfungsrechnung, Stuttgart 1997.

HALLER, A. (1998): Immaterielle Vermögenswerte-Wesentliche Herausforderung für die Zukunft der Unternehmensrechnung, in: MÖLLER, H. P./SCHMIDT, F. (Hrsg.) (1998): Rechnungswesen als Instrument für Führungsentscheidungen, Festschrift für Professor Dr. Dr. h.c. Adolf G. Coenenberg zum 60. Geburtstag, Stuttgart 1998, S. 561-596.

HALLER, A. (2002): Segmentpublizität, in: BALLWIESER, W./COENENBERG, A. G./WYSOCKI, K. V. (Hrsg.) (2002): Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3. Auflage, Stuttgart 2002, Sp. 2187-2200.

HALLER, A./ERNSTBERGER, J. (2006): Global Reporting Initiative - Internationale Leitlinien zur Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten, in: BB 2006, S. 2516-2524.

HALLER, A./KRAUS, C. (2007): Cash Generating Units, in: FREIDANK, C./LACHNIT, L./TESCH, J. (Hrsg.) (2007): Vahlens Großes Auditing Lexikon, München 2007, S. 260-262.

- HALLER, A./SCHLOSSGANGL, M. (2003): Notwendigkeit einer Neugestaltung des Performance Reporting nach International Accounting (Financial Reporting) Standards, in: KoR 2003, S. 317-327.
- HARTMANN-WENDELS, T. (1991): Rechnungslegung der Unternehmen und Kapitalmarkt aus informationsökonomischer Sicht, Heidelberg 1991.
- HASENBURG, C. (2005): Zur Veräußerung gehaltene, langfristige Vermögenswerte (IFRS 5), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 99-118.
- HAX, H. (1991): Theorie der Unternehmung-Information, Anreize und Vertragsgestaltung, in: ORDELHEIDE, D. (Hrsg.) (1991): Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart 1991, S. 51-72.
- HAYEK VON, F. A. (1971): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen 1971.
- HAYN, S. (1994): Die International Accounting Standards (Teil II), in: WPg 1994, S. 749-755.
- HEIDEMANN, C. (2005): Die Kaufpreisallokation bei einem Unternehmenszusammenschluss nach IFRS 3, Düsseldorf 2005.
- HEIERMANN, W. (1995): Typische Risiken und Formen der Bauverträge, in: BÖCKSTIEGEL, K. (Hrsg.) (1995): Vertragsgestaltung und Streiterledigung in der Bauindustrie und im Anlagenbau (II), Köln/Berlin/Bonn/München 1995, S. 7-21.
- HENS, M. (1999): Marktvalorientiertes Management von Unternehmensimmobilien, Köln 1999, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- HEPERS, L. (2005): Entscheidungsnützlichkeit der Bilanzierung von Intangible Assets in den IFRS, Lohmar/Köln 2005, zugl. Diss. Hannover.
- HERBIG, P.A./KRAMER, H. (1994): The Effect of Information Overload on the Innovation Choice Process, in: JCM 1994, S. 45-54.
- HEUSER, P. J./THIELE, C. (2005): IAS/IFRS-Handbuch, 2. Auflage, Köln 2005.
- HITZ, J.-M. (2005): Fair Value in der IFRS-Rechnungslegung -Konzeption, Inhalt und Zweckmäßigkeit-, in: WPg 2005, S. 1013-1027.

- HODGSON, G. M. (1994): The Return of Institutional Economics, in: SMELS-ER, N. J./SWEDBERG, R. (Hrsg.) (1994): The Handbook of Economic Sociology, Princeton 1994, S. 58-75.
- HOESLI, M./MACGREGOR, B. D. (2000): Property Investment-Principles and Practice of Portfolio Management, Essex 2000.
- HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2002): Internationale Rechnungslegung: kapitalmarkt- oder managementorientiert?, in: StuB 2002, S. 541-548.
- HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004a): Abschreibungen von Sachanlagen nach dem Komponentenansatz von IAS 16, in: BB 2004, S. 375-377.
- HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004b): IFRS 5-Bilanzierung bei beabsichtigter Veräußerung von Anlagen und Einstellung von Geschäftsfeldern, in: BB 2004, S. 2006-2008.
- HOFFMANN, W.-D./LÜDENBACH, N. (2004c): Die Abbildung des Tauschs von Anlagevermögen nach den neugefassten IFRS-Standards, in: StuB 2004, S. 337-341.
- HOFFMANN, W.-D. (2006a): § 8 Anschaffungs- und Herstellungskosten, Neubewertung, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg. i. Br. 2006, S.303-353.
- HOFFMANN, W.-D. (2006b): § 14 Sachanlagen, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg i. Br. 2006, S. 531-548.
- HOFFMANN, W.-D. (2006c): § 17 Vorräte, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg. i. Br. 2006, S. 675-685.
- HOMMEL, M. (1998): Bilanzierung immaterieller Anlagewerte, Stuttgart 1998.
- HOYOS, M./HUBER, F. (2006): § 247, in: ELLROTT, H./FÖRSCHLE, G./HOYOS, M. u. A. (Hrsg.) (2006): Beck'scher Bilanz-Kommentar, 6. Auflage, München 2006.

- IBLHER, F./PITSCHKE, C./ROTTKE, N./SCHREIBER, N. u. A. (2005): Immobilienfinanzierung, in: SCHULTE, K. (Hrsg.) (2005): Immobilienökonomie Band I Betriebswirtschaftliche Grundlagen, 3. Auflage, München 2005, S. 529-625.
- IDW (2005a): Stellungnahme zur Rechnungslegung: Einzelfragen zur Anwendung von IFRS (IDW RS HFA 2), in: WPg 2005, S. 1402-1414.
- IDW (2005b): IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bewertung bei der Abbildung von Unternehmenserwerben und bei Werthaltigkeitsprüfungen nach IFRS (IDW RS HFA 16), in: WPg 2005, S. 1415-1426.
- IJIRI, Y. (1967): The Foundations of Accounting Measurement-Mathematical, Economic, and Behavioral Inquiry, Englewood Cliffs, New Jersey 1967.
- IJIRI, Y. (1975): Theory of Accounting Measurement, Sarasota 1975.
- International Accounting Standards Board (o. J.): By-Laws Of International Valuation Standards Committee, Online im Internet:
<http://www.ivsc.org/purpose.html>, Abfrage: 29.08.2007.
- International Valuation Standards Committee (Hrsg.) (2007): Proposal for the Restructuring of the IVSC, Online im Internet: <http://www.ivsc.org/purpose.html>, Abfrage: 31.09.2007.
- JACOB, U. (2004): Beurkundungsrecht, in: USINGER, W./MINUTH, K. (Hrsg.) (2004): Immobilien - Recht und Steuern, Köln 2004, S. 55-80.
- JENSEN, M. C./MECKLING, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: JFE 1976, S. 305-360.
- JOST, P.-J. (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie im Unternehmenskontext, in: JOST, P. (Hrsg.) (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2001, S. 11-43.
- JUNG, H. (2006): § 6. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006, S. 193-218.

- KAHLE, H. (2002): Informationsversorgung des Kapitalmarktes über internationale Rechnungslegungsstandards, in: KoR 2002, S. 95-107.
- KELLER, N./WEBER, E. (2005): Immobilien des Sachanlagevermögens (IAS 16), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 49-70.
- KIRSCH, H. (2003): Gestaltungsspielräume durch verdeckte Bilanzierungswahlrechte nach IAS/IFRS, in: BB 2003, S. 1111-1116.
- KIRSCH, H. (2006): Bewertung von Fertigungsaufträgen nach der Percentage-of-Completion-Methode, in: KoR 2006, S. 52-58.
- KLEIBER, W. (2004): Was sind eigentlich die sog. internationalen Bewertungsverfahren?, in: GuG 2004, S. 193-207.
- KLEIBER, W./SIMION, J./WEYERS, G. (2002): Verkehrswertermittlung von Grundstücken, 4. Auflage, Köln 2002.
- KOFNER, S. (2004): Wohnungsmarkt und Wohnungswirtschaft, München 2004.
- KORMAIER, B. (2006): Eignung des Income Capitalisation Model zur Fair Value-Ermittlung von Investment Properties nach IAS 40, in: KoR 2006, S. 378-385.
- KPMG (HRSG.) (2004a): International Financial Reporting Standards-Eine Einführung in die Rechnungslegung nach den Grundsätzen des IASB, 3. Auflage, Stuttgart 2004.
- KPMG (HRSG.) (2004b): IFRS aktuell-Neuregelungen 2004: IFRS 1 bis 5 Improvements Project Amendments IAS 32 und 39, Stuttgart 2004.
- KRATZER, M. M. (2004): Working with Real Estate Appraisals-Tips on Appraising an Appraisal, in: Real Estate Finance 2004, S. 7-14.
- KRAWITZ, N. (1997): Die bilanzielle Behandlung der langfristigen Auftragsfertigung und Reformüberlegungen unter Berücksichtigung internationaler Entwicklungen, in: DStR 1997, S. 886-894.

- KRÖNERT, B. (2001): Grundsätze informationsorientierter Rechnungslegung, Sternenfels 2001, zugl. Diss. Regensburg.
- KRÜGER, A. (2002): Projektcontrolling, in: KÜPPER, H./WAGENHOFER, A. (Hrsg.) (2002): Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling, Stuttgart 2002, Sp. 1582-1590.
- KUHNER, C. (1994): Geschäftszweckgebundene Bewertungskonzeptionen in der externen Rechnungslegung von Unternehmen, Berlin 1994, zugl. Diss. Bonn.
- KUHNER, C. (2001): Das Spannungsverhältnis zwischen Einzelfallgerechtigkeit und Willkürfreiheit im Recht und in der Rechnungslegung, in: BFuP 2001, S. 523-542.
- KÜMPPEL, T. (2005): Vorratsbewertung und Auftragsfertigung nach IFRS, München 2005.
- KÜMPPEL, T./BECKER, M. (2006a): Bilanzielle Zurechnung von Leasingobjekten nach IAS 17, in: DStR 2006, S. 1471-1477.
- KÜMPPEL, T./BECKER, M. (2006b): Leasing nach IFRS, München 2006.
- KÜTING, K. (2006): Auf der Suche nach dem richtigen Gewinn, in: DB 2006, S. 1441-1450.
- KÜTING, K., KOCH, C. (2006): Öffentliche Zuwendungen im Jahresabschluss nach IFRS, in: DB 2006, S. 569-575.
- KÜTING, K./REUTER, M. (2006): Erhaltene Anzahlungen in der Bilanzanalyse, in: KoR 2006, S. 1-13.
- KÜTING, K./WIRTH, J. (2006): Discontinued operations und die veräußerungsorientierte Bilanzierung nach IFRS 5-ein Mehrwert für die Berichterstattung?, in: KoR 2006, S. 719-728.
- KÜTING, K./RANKER, D. (2007): Umsetzung des Komponentenansatz bei Immobilien in der IFRS-Bilanzierung, in: DB 2007, S. 753-758.
- LABHART, P. A. (1999): Value Reporting: Informationsbedürfnisse des Kapitalmarktes und Wertsteigerung durch Reporting, Zürich 1999, zugl. Diss. Zürich.

- LANGE, C. (1989): Jahresabschlusssinformationen und Unternehmensbeurteilung, Stuttgart 1989, zugl. Diss. Dortmund.
- LAUX, H./LIERMANN, F. (1986): Grundfragen der Erfolgskontrolle, Heidelberg 1986.
- LEFFSON, U. (1987): Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7. Auflage, Düsseldorf 1987.
- LEOPOLDSBERGER, G. (1997): Kontinuierliche Wertermittlung von Immobilien, Köln 1997, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- LEOPOLDSBERGER, G./THOMAS, M./NAUBEREIT, P. (2005): Immobilienbewertung in: SCHULTE, K. (Hrsg.) (2005): Immobilienökonomie Band I Betriebswirtschaftliche Grundlagen, 3. Auflage, München 2005, S. 455-527.
- LEUSCHNER, C.-F. (1995): Gewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung, in: FÖRSCHLE, G./KAISER, K./MOXTER, A. (Hrsg.) (1995): Rechnungslegung im Wandel, Festschrift für Wolfgang Dieter Budde, München 1995, S. 377-396.
- LIECK, H. (2005): Immobilien spezifische Auftragsfertigung (IAS 11), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 189-208.
- LIENAU, A./ZÜLCH, H. (2006): Die Ermittlung des value in use nach IFRS, in: KoR 2006, S. 319-329.
- LINDEMANN, J. (2006): Kapitalmarktrelevanz der Rechnungslegung-Konzepte, Methodik und Ergebnisse empirischer Forschung, in: ZfB 2006, S. 967-1003.
- LOPATTA, K. (2006): Goodwillbilanzierung und Informationsvermittlung nach internationalen Rechnungslegungsstandards, Wiesbaden 2006.
- LORSON, P. (2005): Der Fair Value im System der Wertbegriffe nach IAS/IFRS und US-GAAP, in: BIEG, H./HEYD, R. (Hrsg.) (2005): Fair Value Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 3-36.
- LÖFFLER, G. (1999): Die Verarbeitung von Gewinnprognosen, in: ZfbF 1999, S. 128-147.

LÜDENBACH, N. (2006a): § 18 Fertigungsaufträge, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg i. Br. 2006, S. 687-731.

LÜDENBACH, N. (2006b): § 29 Aufgegebene Geschäftsbereiche, in: LÜDENBACH, N./HOFFMANN, W.-D. (Hrsg.) (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Auflage, Freiburg i. Br. 2006, S.1339-1374.

LÜDENBACH, N./FREIBERG, J. (2006): Zweifelhafter Objektivierungsbeitrag des Fair Value Measurements-Projekts für die IFRS-Bilanz, in: KoR 2006, S. 437-445.

MANKOWSKI, P. (2003): Die Neuerungen durch § 651 BGB und der Abschied vom Werklieferungsvertrag , in: MDR 2003, S. 854-860.

MANSCH, H. (2002): Langfristige Fertigung, in: BALLWIESER, W./COENENBERG, A. G./WYSOCKI, K. V. (Hrsg.) (2002): Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3. Auflage, Stuttgart 2002, Sp. 1447-1461.

MARTEN, K.-U./QUICK, R./RUHNKE, K. (2003): Wirtschaftsprüfung, 2. Auflage, Stuttgart 2003.

MARX, J./LÖFFLER, C. (2000): B 700 Bilanzierung der langfristigen Auftragsfertigung, in: CASTAN, E./BÖCKING, H./HEYMANN, G. u. A. (Hrsg.) (2000): Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung, Loseblattsammlung, München 2000, Stand: November 2004.

MERKT, H. (2001): Unternehmenspublizität, Tübingen 2001.

MITCHELL, B. (1978): A Comparison of Accounting and Concepts of Business Income in: MCCULLERS, L./SCHRIEDER, R. (Hrsg.) (1978): Accounting Theory-Text and Readings, 2. Auflage, New York 1978, S. 75-81.

MOXTER, A. (1964): Präferenzstruktur und Aktivitätsfunktion des Unternehmens, in: ZfbF 1964, S. 6-35.

MOXTER, A. (1976): Fundamentalgrundsätze ordnungsmäßiger Rechenschaft, in: BAETGE, J./MOXTER, A./SCHNEIDER, D. (Hrsg.) (1976): Bilanzfragen-Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Ulrich Leffson, Düsseldorf 1976.

- MOXTER, A. (1982): Betriebswirtschaftliche Gewinnermittlung, Tübingen 1982.
- MOXTER, A. (1984): Bilanzlehre-Band I Einführung in die Bilanztheorie, 3. Auflage, Wiesbaden 1984.
- MOXTER, A. (1988): Periodengerechte Gewinnermittlung und Bilanz im Rechtssinne in: KNOBBE-KEUK, B. (Hrsg.) (1988): Handelsrecht und Steuerrecht-Festschrift für Georg Döllerer, Düsseldorf 1988.
- MOXTER, A. (1991): Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensbewertung, 2. Auflage, Wiesbaden 1991.
- MOXTER, A. (1995): Standort Deutschland: Zur Überlegenheit des deutschen Rechnungslegungsrechts, in: PEEMÖLLER, V. H./BÖMELBURG, P. (Hrsg.) (1995): Standort Deutschland-Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung, die Prüfung und das Controlling, Festschrift für Anton Heigl zum 65. Geburtstag, Berlin 1995, S. 31-41.
- MOXTER, A. (1998): Zum Verhältnis von rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gewinnkonzeptionen, in: WORATSCHEK, H. (Hrsg.) (1998): Perspektiven ökonomischen Denkens: klassische und neue Ansätze des Managements, Festschrift für Rudolf Gümbel, Frankfurt am Main 1998, S. 217-225.
- MOXTER, A. (2000): Rechnungslegungsmythen, in: BB 2000, S. 2143-2149.
- MOXTER, A. (2003): Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, Düsseldorf 2003.
- MUJKANOVIC, R. (2002): Fair Value im Financial Statement nach International Accounting Standards, Stuttgart 2002.
- MURFELD, E. (HRSG.) (2002): Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft, 4. Auflage, Hamburg 2002.
- NITSCH, H. (2005): Tobins *q* als Prognoseinstrument für Immobilieninvestitionen, in: FRANKE, H./REHKUGLER, H. (Hrsg.) (2005): Immobilienmärkte und Immobilienbewertung, München 2005, S. 55-79.

- NÄGER, L. (1991): Ein Entscheidungsmodell zur Bilanzierung und Bewertung von Gebäuden unter bilanzpolitischer Zielsetzung, 1991, zugl. Diss. Mannheim.
- PAGOURTZI, E./ASSIMAKOPOULOS, V./HATZICHRISTOS, T. u. A. (2003): Real estate appraisal: a review of valuation methods, in: Journal of Property Investment & Finance 2003, S. 383-401.
- PAPST, S. (2006): Rechnungslegung und Prüfung bei Auftragsfertigung, Düsseldorf 2006, zugl. Diss. Ulm.
- PATON, W./LITTLETON, A. (1940): An Introduction to Corporate Accounting Standards, Iowa 1940.
- PAULY, H. (2004): Der Bauträgervertrag-Aktuelle Entwicklungen durch das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz , in: MDR 2004, S. 16-18.
- PELLENS, B./FÜLBIER, R. U. (2000): Differenzierung der Rechnungsregulierung nach Börsenzulassung, in: ZGR 2000, S. 572-593.
- PELLENS, B./GASSEN, J. (1998): Die Bereitstellung von Rechnungslegungssystemen-Eine Aufgabe des Staates oder des Marktes?, in: MöLLER, H. P./SCHMIDT, F. (Hrsg.) (1998): Rechnungswesen als Instrument für Führungsentscheidungen, Festschrift für Professor Dr. Dr. h.c. Adolf G. Coenenberg zum 60. Geburtstag, Stuttgart 1998, S. 633-650.
- PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J. (2006): Internationale Rechnungslegung-IFRS/IAS mit Beispielen und Fallstudie, 6. Auflage, Stuttgart 2006.
- PELZETER, A. (2006): Lebenszykluskosten von Immobilien, Köln 2006, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- PFITZER, N./WIRTH, M. (2005): IAS 20 Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand, in: BAETGE, J./WOLLMERT, P./KIRSCH, H. u. A. (Hrsg.) (2005): Rechnungslegung nach IFRS- Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts, 2. Auflage, Stuttgart 2005.
- PICOT, A./SCHULLER, S. (2001): Corporate Governance, in: JOST, P. (Hrsg.) (2001): Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2001, S. 79-105.

- PILHOFER, J. (2002): Umsatz- und Gewinnrealisierung im internationalen Vergleich: bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten nach HGB, US-GAAP, IFRS, Herne/Berlin 2002, zugl. Diss. Saarland.
- PITSCHKE, C. (2004): Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen unter Basel II, Köln 2004, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- PLOCK, M. (2004): Ertragsrealisation nach International Financial Reporting Standards (IFRS), Düsseldorf 2004, zugl. Diss. Münster.
- POERSCHKE, K. (2006): Die Bilanzierung von zur Veräußerung gehaltenem Vermögen nach IFRS, Düsseldorf 2006, zugl. Diss. Münster.
- POTGIESSER, G. VELTE, P./WEBER, S. (2005): Die langfristige Auftragsfertigung nach IAS 11, in: KoR 2005, S. 310-318.
- PREISER, E. (1953): Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, in: FETTEL, J./LINHARDT, H. (Hrsg.) (1953): Die Unternehmung im Markt-Festschrift für Wilhelm Rieger, Stuttgart-Köln 1953, S. 14-38.
- PREISSLER, G. (2004): Prinzipienbasierung der Rechnungslegung nach IAS /IFRS, Frankfurt am Main, Berlin, Bern, Bruxelles, New York, Oxford, Wien 2004, zugl. Diss. Passau.
- PRIEN, U./SCHELBERT, P. (2004): Immobilienbewertungen: FAQs zu Methode und IT-Einsatz, in: ERNST & YOUNG AG (Hrsg.) (2004): Immobilien Grund & Lage, 2. Auflage, Zürich 2004, S.11-13.
- PYHRR, S. A./COOPER J. R.; WOFFORD, /WOFFORD, L. E. u. A. (1989): Real Estate Investment-Strategy Analysis Decisions, 2. Auflage, New York 1989.
- RANKER, D. (2006): Immobilienbewertung nach HGB und IFRS, Berlin 2006, zugl. Diss. Saarland.
- RAPPAPORT, A. (1999): Shareholder value: ein Handbuch für Manager und Investoren, 2. Auflage, Stuttgart 1999.
- REHKUGLER, H. (2003): Die Immobilien-AG, München 2003.

- REHKUGLER, H. (2005): Fair Value Bewertung bei investment property, in: BIEG, H./HEYD, R. (Hrsg.) (2005): Fair Value Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 263-285.
- REHKUGLER, H./JANDURA, I./MORAWSKI, J. (2005): Immobilien als Bestandteil von Vermögensportfolios, in: FRANKE, H./REHKUGLER, H. (Hrsg.) (2005): Immobilienmärkte und Immobilienbewertung, München 2005, S. 3-53.
- RICHTER, M. (2000): Gewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung, in: BALLWIESER, W. (Hrsg.) (2000): US-amerikanische Rechnungslegung, 4. Auflage, Stuttgart 2000, S. 139-168.
- RICHTER, R./FURUBOTN, E. (1999): Neue Institutionenökonomik, 2. Auflage, Tübingen 1999.
- RIESE, J. (2006a): § 8 Vorräte, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006, S. 241-264.
- RIESE, J. (2006b): § 9 Fertigungsaufträge, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006.
- ROBINSON, L. E. (1991): The Time Has Come to Report Comprehensive Income, in: Accounting Horizons 1991, S. 107-112.
- RUHNKE, K./NERLICH, C. (2004): Behandlung von Regelungslücken innerhalb der IFRS, in: DB 2004, S. 389-395.
- RUHNKE, K./SCHMIDT, M. (2005): Fair Value und Wirtschaftsprüfung, in: BIEG, H./HEYD, R. (Hrsg.) (2005): Fair Value Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 575-597.
- SAPPINGTON, D. E. M. (1991): Incentives in Principal-Agents Relationships, in: JEP1991, S. 45-66.
- SCARRETT, D. (1991): Property Valuation-The five methods, London 1991.
- SCHEINPFLUG, P. (2006): § 5 Sachanlagen, in: BOHL, W./RIESE, J./SCHLÜTER, J. (Hrsg.) (2006): Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Auflage, München 2006, S. 129-191.

- SCHERRER, G. (1999): Kostenrechnung, 3. Auflage, Stuttgart 1999.
- SCHEUERELL, F. E. (1999): Comparative Analysis of IAS 11 (1993), Construction Contracts, and U.S. GAAP including ARB No. 45, Long-Term Construction-Type Contracts, and AICPA Statement of Position 81-1, Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts, in: BLOOMER, C. (Hrsg.) (1999): The IASC-U.S. Comparision Project, Norwalk 1999, S. 125-141.
- SCHIERENBECK, H. (2005): Bilanzierung von Immobilien im Spannungsfeld kontinentaleuropäischer und internationaler Rechnungslegungsvorschriften, in: FRANKE, H./REHKUGLER, H. (Hrsg.) (2005): Immobilienmärkte und Immobilienbewertung, München 2005, S. 331-351.
- SCHILDBACH, T. (1975): Analyse des betrieblichen Rechnungswesens aus der Sicht der Unternehmensbeteiligten, Wiesbaden 1975.
- SCHILDBACH, T. (2005): Was leistet IFRS 5?, in: WPg 2005, S. 554-564.
- SCHMALENBACH, E. (1962): Dynamische Bilanz, 13. Auflage, Köln/Opladen 1962.
- SCHMIDT, F. (1951): Die organische Tageswertbilanz, Wiesbaden 1951.
- SCHMIDT, M./SEIDEL, T. (2006): Planmäßige Abschreibungen im Rahmen der Neubewertung des Sachanlagevermögens gemäß IAS 16: fehlende Systematik und Verstoß gegen das Kongruenzprinzip, in: BB 2006, S. 596-601.
- SCHNEIDER, D. (1992): Investition, Finanzierung und Besteuerung, 7. Auflage, Wiesbaden 1992.
- SCHNEIDER, D. (1997): Betriebswirtschaftslehre, Band 2 Rechnungswesen, München/Wien 1997.
- SCHREDELSEKER, K. (1984): Anlagestrategie und Informationsnutzen am Aktienmarkt, in: ZfbF 1984, S. 44-59.
- SCHULTE, K.-W./LEOPOLDSBERGER, G. (2007): Bewertung von Immobilien, in: DRUKARCZYK, J./ERNST, D. (Hrsg.) (2007): Branchenorientierte Unternehmensbewertung, 2. Auflage, München 2007, S. 515-536.

- SCHULTE, K.-W./PITSCHKE, C./RAETHEL, J. (2005): Rechnungswesen, insbesondere Immobilien-Rechnungslegung, in: SCHULTE, K. (Hrsg.) (2005): Immobilienökonomie Band I Betriebswirtschaftliche Grundlagen, 3. Auflage, München 2005, S. 1011-1040.
- SCHULTZE, W./FINK, C./STRAUB, B. (2007): Value Reporting: Informationsbedürfnisse der Investoren und Anforderungen an die Gestaltung des Lageberichts, in: WPg 2007, S. 563-571.
- SCHWEITZER, M. (1993): Axiomatik, in: CHMIELEWICZ, K./SCHWEITZER, M. (Hrsg.) (1993): Handwörterbuch des Rechnungswesens, Stuttgart 1993, S. 113-124.
- SCHÄFERS, W. (1996): Strategisches Management von Unternehmensimmobilien, Köln 1996, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- SCHÜTTE, J. (2006): Aktivierungskonzepte immaterieller Vermögenswerte, Hamburg 2006, zugl. Diss. Bremen.
- SEEBERG, T. (2002): IAS 11 Fertigungsaufträge, in: BAETGE, J./WOLLMERT, P./KIRSCH, H. u. A. (Hrsg.) (2002): Rechnungslegung nach IFRS- Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts, Stuttgart 2002.
- SEEBERG, T. (2003): IAS 11 Fertigungsaufträge (Construction Contracts), in: BAETGE, J./WOLLMERT, P./KIRSCH, H. u. A. (Hrsg.) (2003): Rechnungslegung nach IFRS Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts, Stuttgart 2003.
- SELCHERT, F. W. (1990): Das Realisationsprinzip-Teilgewinnrealisierung bei langfristiger Fertigung, in: DB 1990.
- SIMON, V. (1899): Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien, 3. Auflage, Berlin 1899.
- SPREMAN, K. (1990): Asymmetrische Information, in: ZfB 1990, S. 561-580.
- SPROUSE, R. /MOONITZ, M. (1962): A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises, New York 1962.

STANKE, C. (2003): Entscheidungskonsequenzen der Rechnungslegung bei Unternehmenszusammenschlüssen, Frankfurt am Main 2003, zugl. Diss. München.

STREIM, H. (2000): Die Vermittlung von entscheidungsrelevanten Informationen durch Bilanz und GuV. Ein nicht einlösbares Versprechen der internationalen Standardsetter, in: BFuP 2000, S. 111-131.

STREIM, H./BIEKER, M./ESSER, M. (2003): Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen durch Fair Values-Sackgasse oder Licht am Horizont?, in: BFuP 2003, S. 457-479.

STREIM, H./LEIPPE, B. (2001): Neubewertung nach International Accounting Standards-Darstellung, Anwendungsprobleme und kritische Analyse, in: SEICHT, G. (Hrsg.) (2001): Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen, Wien 2001.

STROMBERG, F. (2006): Voraussetzungen für internationale Immobilien-Leasing-Finanzierungen auf Grundlage der International Financial Reporting Standards/International Accounting Standards bzw. der Generally Accepted Accounting Principles der USA im Vergleich mit den Rahmenbedingungen in Deutschland, 2006, zugl. Diss. Wuppertal.

SWOBODA, P. (1982): Heterogene Informationen und Kapitalstruktur der Unternehmung, in: ZfbF 1982, S. 705-727.

SZCZESNY, A. (2007): Der Zusammenhang zwischen Bilanzpolitik und Rechnungslegungsstandards-Meßmethoden und empirische Evidenz, in: BFuP 2007, S. 101-122.

Steadman, T. (2006) Cost-Plus Guaranteed Maximum Price Contracts, Online im Internet:

<http://www.rics.org/Management/Disputeavoidancemanagementandresolution/Disputeavoidance/tsteadman001.htm>, Abfrage: 27.03.2007.

TANSKI, J. S. (2004): Bilanzpolitische Spielräume in den IFRS, in: DStR 2004, S. 1843-1847.

- TANSKI, J. S. (2005): Sachanlagen nach IFRS-Bewertung, Bilanzierung und Berichterstattung, München 2005.
- TANSKI, J./ZERETZKE, R. (2006): Die Fair Value-Fiktion, in: DStR 2006, S. 53-58.
- TERBERGER, E. (1994): Neo-institutionalistische Ansätze, Wiesbaden 1994.
- THEILE, C. (2007): Systematik der fair value-Ermittlung, in: PiR 2007, S. 1-8.
- THIEL, M./PETERS, C. (2003): ED 4 'Veräußerung langfristiger Vermögenswerte und Darstellung der Aufgabe von Geschäftsbereichen' aus Sicht der Bilanzierungspraxis , in: BB 2003, S. 1999-2006.
- THÖNE, C. (2001): Britische Bewertungsverfahren, in: GONDRING, H./LAMMEL, E. (Hrsg.) (2001): Handbuch Immobilienwirtschaft, Wiesbaden 2001, S. 573-609.
- VATER, H. (2002): Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17: Eldorado bilanzpolitischer Möglichkeiten?, in: DStR 2002, S. 2094-2100.
- VOGEL, M. (2005): Immobilienleasingverhältnisse (IAS 17), in: WEBER, E./BAUMUNK, H. (Hrsg.) (2005): IFRS Immobilien Praxiskommentar der wesentlichen immobilienrelevanten International Financial Reporting Standards, München 2005, S. 153-208.
- WAGENHOFER, A./EWERT, R. (2003): Externe Unternehmensrechnung, Berlin/Heidelberg 2003.
- WAGENHOFER, ALFRED (2001): Rechnungslegung, in: JOST, P. (Hrsg.) (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2001, S. 439-486.
- WAGNER, F.W. (2002): Assets, in: BALLWIESER, W./COENENBERG, A. G./WYSOCKI, K. V. (Hrsg.) (2002): Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3. Auflage, Stuttgart 2002, Sp. 101-111.

- WALBRÖHL, V. (2001): Die Immobilienanlageentscheidung im Rahmen des Kapitalanlagemanagements institutioneller Anleger, Köln 2001, zugl. Diss. Oestrich-Winkel.
- WEISSENBERGER, B. E./MAIER, M. (2006): Der Management Approach in der IFRS-Rechnungslegung: Fundierung der Finanzberichterstattung durch Informationen aus dem Controlling, in: DB 2006, S. 2077-2083.
- WENTLAND, N. (1979): Die Konzernbilanz als Bilanz der wirtschaftlichen Einheit Konzern-Grundlagen der Konzernrechnungslegung unter Berücksichtigung der Vorschriften des Aktiengesetzes und der Vorstellungen einer 7. EG-Richtlinie, Frankfurt am Main 1979, zugl. Diss. Göttingen.
- WENZ, E. (1999): Kosten- und Leistungsrechnung, 4. Auflage, Herne 1999.
- WILSDORF, F. (1988): Rechnungslegungszwecke der Handelsbilanz und Steuerbilanz nach Inkrafttreten des Bilanzrichtliniengesetzes: Ermittlung und Konkretisierung, Frankfurt am Main 1988, zugl. Diss. Hamburg.
- WIRTH, J. (2005): Firmenwertbilanzierung nach IFRS, Unternehmenszusammenschlüsse, Werthaltigkeitstest, Endkonsolidierung, Stuttgart 2005.
- WOHLGEMUTH, M./STÄNDER, U. (2003): Der Bewertungsmaßstab 'Herstellungskosten' nach HGB und IAS-Darstellung der Besonderheiten und kritische Gegenüberstellung, in: WPg 2003, S. 203-211.
- WÜSTEMANN, J. (2002): Institutionenökonomik und internationale Rechnungslegungsordnungen, Tübingen 2002.
- ZLOCH, B. (1975): Die Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen in betriebswirtschaftlicher Sicht, Karlsruhe 1975.
- ZÜLCH, H. (2003): Die Bilanzierung von Investment Properties nach IAS 40, Düsseldorf 2003, zugl. Diss. Münster.
- ZÜLCH, H. (2004): Immobilienbewertung: Aktueller Stand der Harmonisierungstendenzen, in: UM 2004, S. 213-220.

ZÜLCH, H./GEBHARDT, R. (2007): SFAS 157 und IASB Discussion Paper: aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der Fair-Value-Bewertung, in: BB 2007, S. 147-152.

ZÜLCH, H./LIENAU, A. (2004): Bilanzierung zum Verkauf stehender langfristiger Vermögenswerte sowie aufgegebener Geschäftsbereiche nach IFRS 5, in: KoR 2004, S. 442-451.

ZÜLCH, H./WILLMS, J (2005): Anwendung des Fair Value Model nach IAS 40 im Sanierungsfall: Praktische Probleme und Lösungsansätze, in: BB 2005, S. 372-376.

Verzeichnis zitierter Gesetze und anderer Normen

BGB (2007): Bürgerliches Gesetzbuch vom 18.08.1896 (RGBl. S. 195) mit allen späteren Änderungen (letzte Änderung vom 19.02.2007 in BGBl. I S. 122 und 127.

HGB (2007): Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897 (RGBl. S. 219) mit allen späteren Änderungen (letzte Änderung vom 16.07.2007 in BGBl. I S. 1330 und 1379.

IDW (Hrsg.) (2006): International Financial Reporting Standards IFRS - IDW Textausgabe einschließlich International Accounting Standards (IAS) und Interpretationen. Die amtlichen EU-Texte Englisch-Deutsch, 3. Auflage, Düsseldorf 2006.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (Hrsg.) (2007): International Financial Reporting Standards (IFRS) 2007 including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 1 January 2007, London 2007.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (Hrsg.) (2007): IAS 23 Borrowing Costs, London 2007.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (Hrsg.) (2007): International Valuation Standards 2007, 8. Auflage, London 2007.