

# Dubai Direkt

Magazin

News you can use · Wirtschaft · Vertrieb · Events · Persönlichkeiten

## COVER STORY

Der deutsche Araber und sein Netzwerk

Red Bull Air Race 2007

Chancen und Risiken beim Immobilienkauf in Dubai

Mein Freund der Scheich



*Managing Direktor der balance AG:  
Holger Ochs*

**Dubai Direkt Magazin: Welche Kernkompetenzen kann Ihr Unternehmen aufweisen?**

Unser Unternehmen - die Balance Consulting Group - ist seit mehr als sechs Jahren mit eigener Niederlassung in der Golfregion beratend tätig. Schwerpunkt ist dabei die Beratung beim Markteinstieg: Handelsvertretersuche, Firmengründung, Standortanalyse, steuerlich-rechtliche Beratung im Hinblick auf lokale Gesetze, Doppelbesteuerungsabkommen oder nationale deutsche Regelungen wie zum Beispiel das Deutsche Außensteuergesetz. Unser Mandantenspektrum geht vom Immobilieninteressenten über mittelständische Unternehmen, die den optimalen Markteinstieg suchen, bis zum börsennotierten Konzern, der unser Anwaltsteam in Fragen des Handelsvertreter-, Steuer- oder Gesellschaftsrechts zu Rate zieht. Ein Vorteil unserer Beratung besteht darin, dass wir nicht nur in den Emiraten und dem Sultanat Oman vor Ort sind, sondern auch noch Niederlassungen in Deutschland, Spanien, Portugal, Hongkong und China haben. Wir holen den Mandanten also gewissermaßen in seinem Heimatland ab und bringen ihn in die Golfregion.

**DDM: Sie sind bekannt als Dubaiexperte im Bereich Steuern und Recht. Seit wann beschäftigen Sie sich mit Dubai und warum?**

Nach meiner achtjährigen Tätigkeit für verschiedene internationale Steuerberatungsgesellschaften habe ich im Jahr 2001 den Auftrag zum Aufbau einer Niederlassung für die Balance Consulting Group in den Vereinigten Arabischen Emiraten übernommen. Zu diesem Zeitpunkt war schon klar zu erkennen, dass insbesondere der Standort Dubai mittel- und langfristig für ausländische Unternehmen die Drehscheibe Nummer eins in der Golfregion werden würde.

**DDM: In Dubai ticken die Uhren anders als in Deutschland! Dubai verändert sich in einem rasanten Tempo. Insbesondere Gesetze und Informationen werden täglich erneuert. Wie können Sie mit dieser Geschwindigkeit Schritt halten?**

Wir verfügen über erfahrene Mitarbeiter, die teilweise länger als ein Jahrzehnt in der Region leben und sich vor Ort intensiv mit den neuesten Entwicklungen beschäftigen. Sofern ich mich in Deutschland aufhalte, werde ich tagesaktuell von meinen Mitarbeitern über entsprechende Neuerungen informiert. Diese Informationen fließen dann direkt in die Mandantenberatung mit ein. Hinzu kommen langjährige Kontakte zu lokalen Anwaltskanzleien in der Region, die oftmals aktiv in den Gesetzgebungsprozess eingebunden sind. Die Finanzverwaltung der VAE etwa beteiligt lokale Rechtsexperten direkt an der Erarbeitung oder Überarbeitung von Gesetzen, um die praktische Umsetzbarkeit der Regelungen sicherzustellen.

**DDM: Viele sprechen von einer möglichen Immobilienblase. Wie nachhaltig ist diese Aussage?**

Die Aussage ist meines Erachtens überzogen. Ich glaube vielmehr, dass man die Immobilienmärkte in Dubai, den Vereinigten Arabischen Emiraten und der Golfregion insgesamt wesentlich differenzierter betrachten muss. Ich bin davon überzeugt, dass sich der Immobilienmarkt in den nächsten Jahren "normalisieren" wird. Es werden sich "gute" und "weniger gute" Standorte entwickeln. Der Immobilienmarkt in den Emiraten Dubai und Abu Dhabi wird durch den ständigen Zuzug von Arbeitnehmern aus Europa, Nordamerika und Asien auch weiterhin von einer starken Nachfrage - insbesondere nach qualitativ hochwertigen Immobilien an den zentralen Standorten Dubai Marina, Dubai International Financial Centre oder Business Bay geprägt sein.

**DDM:** Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten ist um zwei Jahre verlängert worden. Worauf müssen Fondsiniciatoren unbedingt bei der Prospektierung heute beachten?

Zunächst ist die Verlängerung um zwei Jahre bis zum 31.12.2008 positiv zu bewerten. Anleger haben dadurch einen sicheren Planungshorizont. Fonds mit kurzer Laufzeit oder der Möglichkeit für den Anleger, jährlich auszusteigen, profitieren von dieser Entwicklung. Darüber hinaus sind Fondsiniciatoren generell gut beraten, engen Kontakt zu einem in der Materie erfahrenen Rechtsanwalt oder Steuerberater zu halten, sodass dieser die Fondsverantwortlichen und damit auch die Anteilseigner frühzeitig über die voraussichtlichen Neuregelungen informieren kann. Aus meiner Erfahrung mit zahlreichen Mandanten, die bei uns hinsichtlich Dubai-Fonds-Produkten nachfragen, zahlt sich Transparenz, aber auch der Hinweis im Fondsprospekt auf mögliche Risiken (etwa durch Neuregelungen eines neuen DBA) letztlich durch eine höhere Glaubwürdigkeit und größeres Vertrauen von Seiten der Anleger für den Fonds aus.

**DDM:** Was taugen Dubai-Fonds und wie nachhaltig sind die initiierten Fondsprojekte in Dubai?

Auch hier ist eine differenzierte Sichtweise notwendig. Der Begriff "Dubai-Fonds" selbst hat ja nur eine geringe Aussagekraft für den Anleger. Interessenten sollten beispielsweise prüfen, mit welchen Partnern der Fonds insbesondere vor Ort in Dubai zusammenarbeitet und wie konkret die Investitionsprojekte sind. Wenn ein Fonds nur sehr allgemein über das Fondsobjekt berichtet und ein genauer Zeitplan des Baus oder Kaufs bzw. Verkaufs einer Immobilie fehlt, dann sollten Kapitalanleger besonders vorsichtig sein. In jedem Fall ist vor dem Investment eine Beratung durch einen erfahrenen Steuerberater empfehlenswert.

**DDM:** Herr Ochs, wir bedanken uns für das Gespräch.

