

Der Real Estate Investment Trust (REIT) – Eine neue Anlageform für Deutschland?

Markus G. Viering, Tristan Kunze
Lehrstuhl Baubetrieb und Bauwirtschaft

Kurzfassung

Die Bedeutung einer Immobilie für private wie auch für institutionelle Investoren ergibt sich bereits aus der Tatsache, dass etwa ein Drittel des Weltvermögens sowie rund die Hälfte des amerikanischen Vermögens aus Immobilien besteht. Eine Investition in eine Immobilie als Kapitalanlage wird durch unterschiedliche Entscheidungskriterien bestimmt. Dem Anleger stehen dabei zwei grundsätzliche Varianten zur Verfügung. Zum einen kann er direkt in eine Immobilie investieren, um diese dann als Besitzer selbst zu nutzen oder an andere zu vermieten. Zum anderen hat er die Möglichkeit sein Kapital indirekt in Immobilien anzulegen. Der Real Estate Investment Trust, kurz REIT genannt, der 1960 in den USA ins Leben gerufen wurde, stellt eine dieser indirekten Anlageformen dar, die durch hohe Ausschüttungsquoten und eine große steuerliche Transparenz gekennzeichnet ist. Ziel dieses Artikels ist es, den Real Estate Investment Trust bzgl. seines Entstehens und der Entwicklung vorzustellen und sein Potenzial für den Deutschen Markt aufzuzeigen. Hierzu wurden zahlreiche Untersuchungen am Lehrstuhl initiiert und durchgeführt.

Abstract

The importance of private as well as institutional real estate results from the fact, that about one-third of the world assets consist of real estate property. A real estate investment decision is influenced by various factors. The investor can choose between two main possibilities. One is the direct investment for a personal use or letting. The other is the indirect investment. The Real Estate Investment Trust (REIT), which was founded in the USA in 1960 is one of those indirect investment possibilities. High yields and tax transparency are the two main advantages of this form of investment. The objective of this article is to introduce the development of the REIT and to present its potential for the German market.

1 Einleitung

Während in den 1960er und 1970er Jahren Investitionen in Immobilien dem Zweck dienten, Steuervorteile zu nutzen und Kapital langfristig anzulegen, hat sich diese Einstellung bis zum heutigen Zeitpunkt

stark geändert. Der Großteil der heutigen Anleger, ob privat oder institutionell, ist renditeorientiert und achtet nur bedingt auf Steuervorteile. Im Zuge der Globalisierung und des Zusammenwachsens Europas stellt sich nun die Frage, inwieweit die indirekten Immobilienanlageformen in Deutschland der Zukunft gewachsen sind.

In den USA entstand 1960 eine Anlageform, die seitdem einen überdurchschnittlichen Erfolg verzeichnen konnte, der Real Estate Investment Trust, kurz REIT genannt. Diese Anlageform ist durch hohe Ausschüttungsquoten und eine große steuerliche Transparenz gekennzeichnet. Aus diesem Grund genehmigen immer mehr Länder die Einführung eines solchen Anlage-Vehikels. Lediglich Deutschland, als eine führende Wirtschaftsmacht, bewahrte diesbezüglich einen Abstand und begründete diesen mit der Existenz des Offenen Immobilienfonds. Aber nicht allein durch die fallenden Renditen in den letzten Jahren und der anhaltenden Immobilienkrise fordert die Branche die Einführung eines deutschen REIT.

2 Der Real Estate Investment Trust in den USA

REITs wurden durch den Real Estate Investment Trust Act von 1960 ins Leben gerufen. Das Ziel war, Kleinanlegern die Möglichkeit zu geben, sich an einem diversifizierten Portfolio immobilienbezogener Kapitalanlagen bei Ausschaltung der Doppelbesteuerung zu beteiligen.¹

Die REIT-Industrie wuchs jedoch in den Anfangsjahren nur sehr schleppend. Deutlich wird dies dadurch, dass sich in den Jahren von 1961 bis 1967 lediglich 38 Real Estate Investment Trusts neu gründeten. Der erste REIT-Boom fand erst Ende der 60er Jahre, ungefähr gleichzeitig mit dem Beginn großer Aktivitäten bei den Immobilienentwicklungen im Jahre 1969, statt. Zahlreiche Regional- und Geschäftsbanken, bei denen ein bedeutender Teil des Geschäfts auf Hypothekenkredite entfiel und die entsprechend hohe Mittel benötigten, gründeten so genannte Mortgage-REITs², um sich Kapital für das Hypothekenkreditgeschäft zu besorgen. Dadurch drängten zwischen 1968 und 1973 insgesamt 322 neue REITs auf den Markt, deren Geschäfte bis in die frühen 70er Jahre ausgezeichnet liefen.

¹ Vgl. VÄTH, Grundstücks-Investmentaktiengesellschaften, S. 226 und WURTZEBACH/MILES, Real Estate, S.366

² Von „mortgage loans“ (engl. Hypothekenkredite)

Die amerikanische Wirtschaft wurde 1973 von einer Rezession hart getroffen. Ein Überangebot an Mietflächen am Immobilienmarkt verschlechterte die Ergebnisse vieler REITs deutlich. Es kam zu zahlreichen Firmenzusammenbrüchen, in deren Folge die REIT-Industrie insgesamt erheblich schrumpfte und an der Börse einen drastischen Kursrutsch erlitt.

Eine erneute REIT-Euphorie trat Anfang der 90er Jahre auf, welche maßgeblich auf das Steuerreformgesetz³ von 1986 zurückzuführen ist. Bis dahin war es den REITs nicht möglich, sich in anderen Geschäftsfeldern als dem Besitz von Immobilien und Hypotheken zu engagieren. Die Steuerreform von 1986 reduzierte zudem die Möglichkeiten der Anleger, bei direkter Immobilienanlage steuerliche Vorteile zu erringen. Das machte wiederum die REITs, welche als ein langfristiges Immobilien-Anlagevehikel konstruiert wurden, als Alternative zu direktem Immobilienbesitz zusätzlich sehr attraktiv.

Mit dem „Omnibus Budget Reconciliation Act“ von 1993 wurden den amerikanischen Pensionsfonds erstmals umfangreiche REIT-Engagements erlaubt. Das Zusammenspiel eines sich wieder belebenden US-Immobilienmarktes und niedriger Zinsen bildete ein sehr günstiges wirtschaftliches Umfeld für Immobiliengesellschaften und damit für REITs, was eine große Anzahl von erstmalig an die Börse gebrachten Unternehmen bei den REIT-Neuemissionen, die 1993 mit einem Kapitalvolumen in der Summe von rund 9 Mrd. US-Dollar immerhin 22 % der gesamten Aktienneuemissionen in den USA repräsentierten, beweist.

In den Jahren 1992 bis 1996 vervierfachte sich die Marktkapitalisierung der REIT-Industrie und betrug schließlich rund 80 Mrd. US-Dollar.

An diesem beachtlichen Erfolg hatten so genannte Umbrella-Partnership-REITs (UP-REITs) einen maßgeblichen Anteil. Dabei handelt es sich um REITs, die nur indirekt an Immobilien beteiligt sind, dafür aber an einer Betreibergesellschaft, der Umbrella-Partnership. Diese Partnership wiederum besitzt Immobilien, die in einer klassischen REIT-Struktur dem REIT gehören würden.

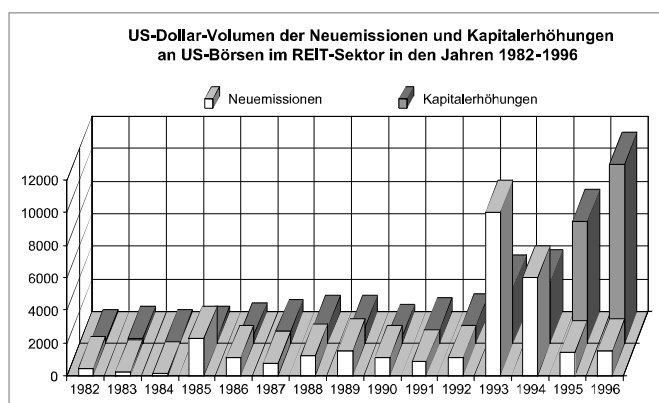


Abbildung 1:
US-Dollar-Volumen der Neuemissionen und Kapitalerhöhungen an US-Börsen im REIT-Sektor (1982-1996)⁴

³ „Tax Reform Act“ (TRA)

⁴ Vgl. WETTESKIND/SOMMER, REITs, S. 745 (abgeschätzt, da keine konkreten Zahlenwerte vorhanden); es soll lediglich die verhältnismäßige Entwicklung darstellen

Einer der Hauptunterschiede zwischen den REIT-Generationen der ersten Stunde und den modernen REITs liegt darin, dass sich die Gesellschaften früher Mittel beschafften, um diese für Hypotheken- und Baukredite zu verwenden, während sich die derzeit am Markt befindlichen Gesellschaften auf die Reduzierung des Fremdkapitals und die Stärkung der Eigenkapitalbasis konzentrieren.

3 Vorteile und Gründe einer Einführung eines Deutschen REITs

Die mögliche Einführung eines deutschen REITs bietet eine einzigartige Chance für den Finanzplatz Deutschland und für die deutsche Immobilienwirtschaft, denn dadurch kann endlich das immense Immobilienkapital, das noch in deutschen Unternehmen schlummert, aktiviert werden.

Es gibt momentan keine Stimmen, die einer Einführung von REIT-Strukturen mit Misstrauen gegenüberstehen. Im Gegenteil, der Markt und die Banken fordern von der deutschen Regierung mit Nachdruck die Einführung der steuer- und gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen, die einen REIT-Status in Deutschland ermöglichen würden. Diese Einführung wird nun, nachdem sie mehrmals verschoben wurde, Anfang des Jahres 2007 erwartet.

Eine Alternative in Deutschland bietet der Offene Immobilienfonds, der zwar noch Marktführer ist, aber mit hohen Mittelabflüssen zu kämpfen hat. Dieser Fonds ist zwar ebenso wenig transparent, bietet dem Anleger aber mehr Steuervorteile als bspw. die Immobilienaktie und ist gegenüber dem Geschlossenen Immobilienfonds durch seine Rücknahmepflicht der Anteile im Vorteil. Die Risiken resultieren hier aber aus den gesetzlichen Vorgaben die eigentlich zum Anlegerschutz eingerichtet wurden. Ein Offener Immobilienfonds darf maximal 50 % und mindestens 5 % des Fondsvermögens an Liquidität vorhalten, um zum einen nicht den Status als Immobilienfonds zu verlieren und zum anderen nicht bei massenhafter Anteilsrückgabe in Liquiditätsschwierigkeiten zu kommen. Der Börseneinbruch Anfang dieses Jahrhunderts brachte auf der einen Seite den Immobilien-Aktiengesellschaften einen herben Rückschlag und auf der anderen Seite die Offenen Immobilienfonds in Anlegenöte. Der massenhafte Zustrom zum Offenen Immobilienfonds aufgrund des Börsencrashes führte dazu, dass diese Fonds aufgrund der 50 Prozent-Regelung unter erheblichen Anlagedruck gerieten und eine weltweite „Einkaufstour“ starteten. Ob dabei marktgerechte Preise bezahlt wurden ist fraglich.

Die Umkehrung sieht aber bis heute recht düster aus, denn sowohl Geschlossene als auch Offene Immobilienfonds sind typisch deutsche Anlageprodukte. Ausländisches Geld ist hier so gut wie nicht investiert. Ein Grund dafür ist, dass sie internationalen Standards nicht genügen. Aber gerade im Hinblick auf die Globalisierung der Finanzwelt, wird nach international anerkannten Anlageprodukten verlangt. Die Einführung eines REIT-Status würde mit Sicherheit dazu führen, dass der Finanzstandort Deutschland erheblich an Attraktivität gewinnt und die wachsende Diskrepanz zum großen Konkurrenten London nicht noch größer wird. Ein weiterer bedeutender Vorteil, der mit einer Einführung verbunden ist, liegt darin, dass ausländisches Kapital in den deut-

schen Immobilienmarkt fließen würde, da REITs einen internationalen Standard darstellen.

Ein Investor eines REITs erwirbt mit dem Kauf einer Immobilienaktie nicht nur einen mittelbaren Anteil an Immobilien, sondern auch die Dienstleistung eines kompetenten Managements, welches ein ganzheitlich zu betrachtendes Immobilien-Portfolio bewirtschaftet. Damit sind für ihn Informationen wichtig, wie z.B. der Verkehrswert des gesamten Portfolios, die Projektentwicklungsrisiken oder auch geplante Aktivitäten bzw. Strategieentwürfe des Managements.

Im Gegensatz zum Offenen Immobilienfonds ist die spezielle Ausrichtung von REITs die Voraussetzung für den Erfolg bei institutionellen Anlegern. Durch die Beschränkung auf bestimmte Immobilientypen oder geographische Regionen entwickelt sich ein Kerngeschäft und eine größere Kompetenz des Managements hinsichtlich des Segments als bei den stark diversifizierten Offenen Fonds. Dadurch werden miteinander vergleichbare Gesellschaften erschaffen. Institutionellen Anlegern wird damit die Möglichkeit gegeben, eine eigene Asset-Allokation zu entwerfen und taktische Investments vorzunehmen, ohne dabei direkt investieren zu müssen.

Ein großer Vorteil von börsennotierten REITs besteht in der Flexibilität seiner Anteile. Diese erlaubt den Investoren, ob privat oder institutionell, diejenigen REITs auszuwählen, die in ihre jeweilige Strategie passen, und deren Anteile ohne großen Aufwand über die Börse gegen andere Investitionen zu tauschen. Aufgrund dieser Börsentätigkeit ist eine Rücknahmeverpflichtung wie bei Offenen Immobilienfonds überflüssig. Dabei ist zu sagen, dass REITs unabhängig von Börsenumsätzen ihre Portfolios bewirtschaften.

Ein Faktor, an dem ein REIT gemessen wird, ist die Fähigkeit, nachhaltig hohe Dividendenrendite darzustellen und unabhängig von der Börsennotiz ein ausgewogeneres Risiko-Rendite-Verhältnis im Vergleich zum allgemeinen Aktienmarkt zu erreichen. Die Verpflichtung zu einer hohen Ausschüttungsquote beinhaltet bei erfolgreichem Management und einer weitgehend steuerfreien Behandlung auf Unternehmensseite, dass die Anleger hohe Dividendenrenditen vereinnahmen können. Auf dem Kapitalmarkt wird grundsätzlich die erzielbare Rendite mit dem eingegangenen Risiko ins Verhältnis gesetzt. Es muss also eine hohe Rendite mit einem relativ großen Maß an Risiko aufgebracht werden. Das ist bei REITs natürlich nicht anders. Die letzten Jahre zeigen allerdings, dass die Volatilität von REITs zwar höher als bei Offenen Immobilienfonds, aber weitaus geringer gegenüber dem gesamten Aktienmarkt ist. Somit stellen Marktschwankungen und Zinsverwerfungen ein gewisses Risiko bei REITs dar, die bei falschem Timing zu empfindlichen Kursverlusten führen können.

Ein weiterer Vorteil eines REITs gegenüber den ansässigen Fonds ist der, dass, wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, die Körperschaftsteuer für die Gesellschaft entfällt, und damit eine hohe Ausschüttung an die Aktionäre erfolgen kann. Eine Besteuerung findet auf der Anlegerseite hinsichtlich der erhaltenen Dividenden und jeglicher Art von Kapitalgewinnen statt. Grundsätzlich unterliegen die ausgeschütteten Dividenden auf (amerikanische) Aktien einer US-amerikanischen Quellensteuer von 30 %, und Ausschüttungen aufgrund von Veräußerungs-

geschäften von Immobilien werden mit einer 35 %igen (Stand 1998) Quellensteuer belegt. Ein weiterer Vorteil für den Anleger besteht darin, dass die Erträge des REITs nicht auf der Ebene der Körperschaft, sondern lediglich bei der persönlichen Einkommensveranlagung des Aktionärs besteuert werden und sie damit einer in den USA üblichen Doppelbesteuerung entgehen.

Hinsichtlich der steuerlichen Begünstigung der Gesellschaften tritt hierzulande häufig der Gedanke auf, eine Einführung des REITs würde die Steuereinnahmen des Staates noch mehr schwächen. Dabei wären Real Estate Investment Trusts eine „treffliche Medizin“ für die „kranken Kassen“, denn in den USA stützt das Steueraufkommen der börsennotierten Trusts erheblich den Haushalt. Eine Studie der „Initiative Finanzstandort Deutschland“ zeigt, dass pro Jahr mehr als 2 Mrd. Euro zusätzlich in die Staatskasse fließen könnten, gäbe es REITs und würden ihre Dividenden beim Privatanleger nach dem Halbeinkünfteverfahren besteuert werden – Geld, das dem Staat momentan verloren geht.

Eine REIT-Einführung könnte demnach auch ein Motor für eine gesamtwirtschaftliche Konjunktur sein, denn eine Geldanlage in Immobilien als interessante Alternative zu anderen Geldanlagemöglichkeiten würde mehr privates Geld in die krisengeschüttelte Immobilienbranche lenken. Die Nachfrage an relativ arbeitsintensiven Bauleistungen und dementsprechend auch an vor- und nachgelagerten Segmenten der Bauwirtschaft würde steigen. Das täte nicht nur der in einer katastrophalen Situation befindlichen deutschen Bauindustrie gut, sondern würde auch andere Wirtschaftszweige, aufgrund steigender Einkommen in der Baubranche, positiv beeinflussen. Nach *B. Knobloch*, Vorstandsvorsitzender der Eurohypo AG, wird, unter der Voraussetzung der fallenden Doppelbesteuerung, das Marktvolumen für REITs in Deutschland auf 37 bis 86 Mrd. Euro bis 2010 geschätzt. Damit wäre Deutschland Marktführer in Europa auf dem REIT-Sektor.

4 Vorstellung eines möglichen German REITs nach Empfehlung der IFD

4.1 Allgemein

Die „Initiative Finanzstandort Deutschland“ (IFD) veröffentlichte am 31. Januar 2005 einen Abschlussbericht zum Thema „Einführung eines deutschen REIT“. Der Abschlussbericht umfasst Empfehlungen zu einer regulatorischen und steuerrechtlichen Ausgestaltung eines deutschen „G-REIT“. Gegenüber den Aussagen von *B. Knobloch* schätzt die IFD das Marktpotenzial des G-REITs weit höher ein, nämlich auf Euro 127 Mrd. im Jahr 2010. Des Weiteren erwartet die Initiative noch Steuereinnahmen von Euro 8,2 Mrd. im gleichen Zeitraum. Weiterhin erklärt sie aber auch, dass ein Erfolg des G-REITs entscheidend abhängig ist von der klaren Abgrenzung zu anderen Immobilienanlageformen.

4.2 Konzept und Konstruktion des G-REITs

Als G-REIT werden, sobald die notwendigen Kriterien erfüllt sind, auf Antrag hin inländische Aktiengesellschaften durch die Finanzver-

waltung zugelassen. Dabei muss die Gesellschaft ihre Einkünfte hauptsächlich aus Erwerb, Errichtung, Veräußerung, Vermietung und Verpachtung von eigenen Immobilien erzielen, in geeigneter Weise gesellschaftsrechtlich organisiert sein und mindestens 90 % ihrer ausschüttungsfähigen Erträge an ihre Anleger ausschütten. Diese Regelung entspricht im Großen und Ganzen dem US-amerikanischen REIT, der seit 2001 ebenfalls nur noch 90 % ausschütten muss (davor: 95 %-Rate). Aber im Gegensatz zum Niederländischen BI wäre es dem G-REIT möglich, Projektentwicklungen für das eigene Portfolio zu betreiben.

Das Haupttätigkeitsfeld sollte weiterhin das aktive Management des eigenen Immobilienbestands beinhalten, wobei unterstützende Nebentätigkeiten, wie Hausverwaltung und Projektsteuerung, wie eine Haupttätigkeit behandelt werden. Aus diesem Grunde muss das Vermögen eines G-REITs zu 75 % aus Immobilieninvestitionen bestehen, und er muss weiterhin seine Erträge zu 75 % aus Vermietung, Verpachtung und Veräußerung von Immobilien erwirtschaften. Um eine Abgrenzung zu einem Immobilienhändler zu schaffen, wird eine Regelung empfohlen, die besagt, dass ein G-REIT über einen Zeitraum von fünf Jahren lediglich Immobilien im Wert von 50 % des durchschnittlichen Anlagevolumens veräußern darf. Diese Regelung weicht etwas von dem US-Prinzip ab, bei dem maximal 30 % bei einer Haltedauer von vier Jahren festlegt sind.

4.3 Besteuerung

Eine Aktiengesellschaft, die auf dem G-REIT-Status operiert, ist nach Börsennotierung von der Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit, was ja an sich auch das kennzeichnende Merkmal eines jeden REITs ist. Die ausgeschütteten Dividenden (mit Ausnahme der nachfolgend geschilderten Anteile) eines G-REITs sind in vollem Umfang beim Aktionär individuell zu besteuern, dabei kommen das Halbeinkünfteverfahren oder eine Steuerbefreiungsregelung nach § 8b KStG nicht zur Anwendung.

Im Rahmen des Jahresabschlussberichtes hat der G-REIT seine Dividendenanteile u. a. nach ausländischen Einkünften, Einkünften aus Beteiligungen und Einkünften aus inländischen Immobilienvermögen aufzuschlüsseln, damit auch bei Zwischenschaltung eines REITs bestimmte Steuervorteile auf die Aktionärsenebene weitergeleitet werden können. Neben der oben angeführten in vollem Umfang zu besteuern ausgeschütteten Dividende, sind aber auch Ausnahmeregelungen hinsichtlich der im Jahresabschlussbericht aufgeschlüsselten Dividendenanteile zu treffen.

Da Gewinne/Verluste aus ausländischen Immobilien bereits im Ausland besteuert werden, und Deutschland eine Doppelbesteuerung vermeiden will, kann dieser Anteil der Dividende vom Anleger steuerfrei vereinnahmt werden. Weiterhin sind Ausschüttungen aus vereinnahmten Kapitalgesellschaften beim Anleger mit dem Halbeinkünfteverfahren beziehungsweise nach der Steuerbefreiungsregelung nach § 8b KStG zu besteuern. Die restlichen Einkünfte bspw. aus dem inländischen Immobilienvermögen sind wie oben erwähnt in vollem Umfang beim Aktionär zu besteuern und unterliegen keinen Einschränkungen.

5 Schlussbetrachtung

Es stellt sich nicht mehr die Frage, ob ein deutscher REIT sinnvoll ist, sondern wann ein solcher in Deutschland eingeführt wird.

Durch die Probleme mit denen die momentanen Immobilienanlageformen in Deutschland derzeit zu kämpfen haben, wurde die Notwendigkeit eines deutschen Real Estate Investment Trusts deutlich. Dass eine Einführung aber gleichzeitig mit Änderungen in der Gesetzgebung, besonders der Steuergesetzgebung, einhergeht, wurde anhand kurzer Schilderungen dargestellt. Genau dieser Sachverhalt dürfte auch ein Grund sein, weshalb sich die deutsche Legislative so vermeintlich schwer mit diesem Thema tut und eine Einführung vor sich herschiebt. Eine Einführung von REITs würde sowohl den deutschen Immobilienmarkt stärken, als auch Deutschland selbst, denn mit den Immobilien als dem deutschen Vermögensbestand Nummer eins könnte einer Stärkung dieses Sektors ein allgemeiner konjunktureller Aufschwung folgen. Damit besitzt eine REIT-Implementierung also auch einen volkswirtschaftlichen Charakter und dies nicht zuletzt auch durch die von verschiedenen Markt-Experten prognostizierten Steuermehreinnahmen. Vielleicht stellt der am 27.09.2006 vom Bundesministerium für Finanzen vorgestellte Referentenentwurf ein Schritt in die richtige Richtung dar.

6 Literatur

VÄTH, A. (GRUNDSTÜCKS-INVESTMENTAKTIENGESELLSCHAFTEN):

„Grundstücks-Investmentaktien-gesellschaft als Pendant zum REIT – Entwicklung einer Konzeption auf Basis der KAGG-Novelle ‘98“, aus: „Schriften zur Immobilienökonomie – Band 11“, Hrsg.: K. W. Schulte, Köln 1999

WETTESKIND, B. T.; B. SOMMER, (REITS): „Real Estate Investment Trusts“, in: „Handbuch Immobilieninvestition“, Schulte/Bone-Winkel/Thomas (Hrsg.), Köln 1998.



Dr.-Ing. Markus G. Viering studierte Bauingenieurwesen an der Technischen Universität in Darmstadt und arbeitete in mehreren internationalen Projektmanagement- und Projektentwicklungsbüros. Als Geschäftsführer der KVL Bauconsult GmbH (Berlin, Frankfurt/M. und Moskau) beschäftigt er sich neben den Themen der Projektentwicklung und -steuerung mit Anlageformen auf dem deutschen und internationalen Immobilienmarkt. Von 2003 bis 2006 war er als Gastprofessor am Lehrstuhl Baubetrieb und Bauwirtschaft an der BTU Cottbus tätig.



Dipl.-Ing. Tristan Kunze studierte Bauingenieurwesen an der Brandenburgischen Technischen Universität in Cottbus und vertiefte am Lehrstuhl Baubetrieb und Bauwirtschaft. Im Rahmen seiner Diplomarbeit beschäftigte er sich mit dem Thema REITs. Als Mitarbeiter der KVL Bauconsult GmbH arbeitet er seit Mai 2006 an einem MEGA-Mall-Projekt (140.000 m² BGF) in Ekaterinburg (Russland).