



Interview-Expertengespräch: Steuerfreie Vermögensübertragung mit dem Wohnungsunternehmen

Im Interview: Dr. Markus Häfele



Dr. Markus Häfele, MEB (ESCP Europe), MRICS, Rechtsanwalt, Geschäftsführer, vcf Investment Management GmbH

Herr Dr. Häfele, wir blicken auf ein turbulentes Jahr 2018 zurück, das auch seine Spuren an den Finanzmärkten hinterlassen hat. Inwieweit hatten diese Entwicklungen aus Ihrer Sicht Auswirkungen auf das Thema Nachfolgeplanung?

Dr. Markus Häfele: Die Turbulenzen

am Aktienmarkt haben unter anderem dazu geführt, dass sie das Thema der Nachfolgeplanung erheblich erschwert haben.

Können Sie das bitte etwas genauer beschreiben? Offen gestanden verstehe ich nicht ganz, warum das Auswirkungen auf die Nachfolgeplanung haben sollte.

Dr. Markus Häfele: Da haben Sie vollkommen Recht, auf den ersten Blick ist das nicht ganz offensichtlich, aber auf den zweiten Blick dafür umso deutlicher. Folgendes Beispiel: Nehmen Sie einen beliebigen Mandanten, der im Rahmen der strukturierten Nachfolgeplanung sein Vermögen zum Beispiel auf seine Kinder übertragen möchte. Nehmen wir weiterhin an, dass sein Vermögen, hauptsächlich bestehend aus Aktien aus dem Dax, zum 31.12.2017 übertragen wurde, was daher auch der Zeitpunkt für die Berechnung der Erbschafts- beziehungsweise Schenkungssteuer ist. Wenn wir uns nun anschauen, wo der Dax am 31.12.2018 stand (-20 Prozent), sieht man sehr deutlich, dass Aktien im Rahmen der Nachfolgeplanung, vorsichtig ausgedrückt, nicht ungefährlich sind. Praktisch bedeutet das, dass der Beschenkte Schenkungssteuer auf

einen Gegenstand zahlen muss, der zwischenzeitlich deutlich an Wert verloren hat.

Wenn wir uns nun vorstellen, dass der Übertragende vielleicht sogar eher volatilere Einzeltitel im Portfolio hatte und vielleicht keine Kinder, sondern eine Freundin beschenkt respektive beerbt (Steuerklasse III mit einem Eingangssteuersatz von 30 Prozent), dann sieht das ganze Szenario noch deutlich unangenehmer aus. Gerade Titel aus dem Bankensektor haben im letzten Jahr schwer gelitten und teilweise mehr als 50 Prozent ihres Wertes verloren. Wenn dann darauf noch die Steuerlast kommt, dann kann das finanziell schon sehr schmerzlich sein, und vor allem wirft es die Frage auf, ob das rückblickend so der richtige Weg im Rahmen der Nachfolgeplanung war. Natürlich kann das auch mal in die andere Richtung gehen, aber es zeigt, dass ein hohes Maß an Unsicherheit besteht.

Okay, verstanden. Was würden Sie dann einem Mandanten empfehlen, der das Thema Nachfolgeplanung in Angriff nehmen will?

Dr. Markus Häfele: Zunächst einmal würde ich mir die Struktur des Ver-

mögens anschauen. Grundsätzlich unterscheidet der Gesetzgeber nämlich zwischen Privat- und Betriebsvermögen. Beim Privatvermögen gelten die „normalen“ Freibeträge, das heißt, Ehepartner untereinander können alle zehn Jahre 500.000 EUR steuerfrei erhalten, Kinder 400.000 EUR und Enkelkinder 200.000 EUR. Alle anderen Empfänger können in der Regel nur 20.000 EUR steuerfrei erhalten.

Darüber hinaus hängt die Höhe der Erbschaft- oder Schenkungsteuer von zwei Faktoren ab: zum einen vom verwandtschaftlichen Verhältnis zwischen Schenker/Erblasser und Beschenktem/ Erben, zum anderen von der Höhe des übertragenen Vermögens. Grundsätzlich gilt: Je näher sich Schenker und Beschenkter stehen, desto geringer ist die steuerliche Belastung – und umgekehrt.

Weiterhin müsste geprüft werden, ob der Schenker Betriebsvermögen hat. Betriebsvermögen ist Vermögen, das einem Betrieb dient. Wenn dieses Betriebsvermögen dann auch noch sogenanntes begünstigtes Betriebsvermögen darstellt, dann stehen die Chancen hoch, dass die Übertragung weitestgehend oder sogar komplett steuerfrei erfolgen kann.

Interessant. Also ist das begünstigte Betriebsvermögen wohl das Mittel der Wahl?

Dr. Markus Häfele: Ja, das kann man durchaus so sagen. Der Empfänger muss jedoch auch hierbei einige Dinge beachten – Stichworte Nachbehaltensfrist und Lohnsummenregelung –, damit er die Steuerbefreiung behält.

Jetzt ist es aber häufig so, dass die Generation, die sich mit dem

Thema Nachfolgeplanung auseinandersetzt, ihr Unternehmen, also gegebenenfalls sogar das begünstigte Betriebsvermögen, bereits verkauft hat – sei es, weil sich kein Nachfolger gefunden hat, die Kinder kein Interesse hatten oder einfach die Gelegenheit günstig war. Was machen nun diese vermögenden Personen im Rahmen der Nachfolgeplanung?

Dr. Markus Häfele: In der Tat, das ist eine häufig anzutreffende Situation. Gegebenenfalls hätte der Unternehmensinhaber sein Unternehmen an seine Kinder sogar steuerfrei übertragen können, aber in der Tat müssen die einzelnen Parameter und die Umstände dann auch in der jeweiligen Situation passen – immerhin muss der neue Unternehmensinhaber das Unternehmen mindestens fünf Jahre fortführen und dazu auch noch die sogenannte Lohnsummenregelung im Auge behalten, um zumindest in den Genuss der 85-prozentigen Steuerverschonung zu kommen. Will er die 100-prozentige Steuerbefreiung behalten, muss er das Unternehmen sogar sieben Jahre fortführen.

Wer nun also kein oder nicht mehr begünstigtes Betriebsvermögen hat und dies übertragen möchte, für den gelten dann die oben gemachten Ausführungen hinsichtlich des Privatvermögens. Da gibt es leider recht wenig Gestaltungsspielraum, abgesehen von etwaigen Versorgungsfreibeträgen und dem Familienwohnheim, das allerdings auch nur unter strengen Voraussetzungen steuerfrei bleibt.

Das klingt ja offen gestanden erst einmal recht ernüchternd, dass beim Privatvermögen im Rahmen

der Nachfolgeplanung kaum Möglichkeiten bestehen, die steuerliche Belastung positiv zu beeinflussen. Gibt es da nicht so etwas wie Trick 17?

Dr. Markus Häfele: Man kann natürlich aus dem Privatvermögen wieder Betriebsvermögen machen, im Idealfall begünstigtes Betriebsvermögen. Aber das setzt wiederum voraus, dass der Erwerber einen Betrieb findet, der für ihn passend ist, und dass derjenige, der dann den Betrieb erhalten soll, ihn auch fortführt.

Eine interessante Alternative ist das sogenannte Wohnungsunternehmen.

Können Sie bitte etwas genauer beschreiben, was unter einem Wohnungsunternehmen zu verstehen ist?

Dr. Markus Häfele: Das Wohnungsunternehmen stellt eine spezielle Form des begünstigten Betriebsvermögens dar. Voraussetzung ist, dass wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien in einer bestimmten Größenordnung in der richtigen rechtlichen und steuerlichen Struktur vorhanden sind. Liegen diese Voraussetzungen vor, können die Anteile an diesem Unternehmen steuerfrei auf jedermann übertragen werden.

Und welches ist die richtige rechtliche und steuerliche Struktur?

Dr. Markus Häfele: Es muss sich um Betriebsvermögen handeln, das heißt entweder um eine Kapitalgesellschaft, also GmbH oder Aktiengesellschaft, oder um eine gewerblich geprägte Personengesellschaft wie eine GmbH & Co. KG.

Und dann kann man so einfach die Anteile an einer solchen Gesellschaft steuerfrei übertragen?

Dr. Markus Häfele: Die Krux an der Sache ist, dass die Finanzverwaltung erst davon ausgeht, dass es sich um ein Wohnungsunternehmen handelt, wenn die Anzahl der Wohnungen so hoch ist, dass die Verwaltung dieser Immobilien einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb erfordert. Dies wird von der Finanzverwaltung regelmäßig bei mehr als 300 Wohnungen angenommen.

Mehr als 300 Wohnungen dürften jedoch wohl die wenigsten unter uns ihr Eigen nennen. Das ist natürlich schon eine Größenordnung, die wohl eher für die Hochvermögenden infrage kommt. Ab welcher finanziellen Größenordnung kann man denn über solch ein Wohnungsunternehmen nachdenken?

Dr. Markus Häfele: Das kommt natürlich ganz darauf an, wie hoch Ihre Ansprüche sind, und vor allem darauf, wie hoch Ihr Sicherheitsbedürfnis beziehungsweise Ihre Risikobereitschaft ist. Und natürlich darauf, welche Kompetenzen und welche Bereitschaft zur Arbeit Sie haben. Wenn man natürlich nur Neubauwohnungen in Hamburg, Frankfurt, München und Berlin erwerben will, sollte man schon sehr tiefe Taschen haben. Da wird man wohl mit mindestens 50 Millionen EUR Eigenkapital rechnen müssen.

Wenn man jedoch in der Lage ist und vor allem bereit ist, sich auch „die Finger schmutzig“ zu machen, und auch eine gewisse Risikobereitschaft mitbringt, ist die ganze Unternehmung auch mit deutlich geringerem Investitionsaufwand möglich.

Können Sie das bitte etwas genauer erläutern?

Dr. Markus Häfele: Wer vielleicht schon einen gewissen Bestand an Wohneinheiten hat und schon Erfahrungen mit dieser Assetklasse gesammelt hat, der kann sicherlich auch außerhalb der „Hotspots“ sehr gute Investitionsmöglichkeiten in sogenannten B-Städten, zum Beispiel Kassel, Koblenz oder Kiel, finden. Da gibt es noch verhältnismäßig gute Investitionsmöglichkeiten. Und wer darüber hinaus auch schon mal eine Wohnung renoviert hat oder zumindest den Aufwand hierzu nicht scheut oder einen guten Partner hat, der kann sich zum Beispiel auch an Immobilien mit Investitionsstau heranwagen.



Das klingt sehr spannend, aber es scheint mir, dass sich das immer noch in Größenordnungen abspielt, die für die meisten Vermögenden außerhalb ihrer Reichweite liegen. Können Sie uns vielleicht eine konkrete Kalkulation hierzu geben?

Das klingt sehr spannend, aber es scheint mir, dass sich das immer noch in Größenordnungen abspielt, die für die meisten Vermögenden außerhalb ihrer Reichweite liegen. Können Sie uns vielleicht eine konkrete Kalkulation hierzu geben?

Dr. Markus Häfele: Nehmen wir an, Sie fokussieren sich auf die genannten B-Standorte. Dort können Sie beispielsweise eine kleine Wohnung ab circa 50.000 EUR erwerben. 300 Wohnungen klingen erst einmal nach sehr viel, aber wenn wir uns vorstellen, dass das normale Mehrfamilienhaus 15 bis 20 Wohneinheiten hat, dann sieht man, dass man eigentlich „nur“ 15 bis 20 Mehrfamilienhäuser kaufen muss. Selbstverständlich ist es nicht so, dass diese Investitionsobjekte auf der Straße liegen, sondern man muss sie suchen, identifizieren, bewerten und gegebenenfalls entwickeln. Aber dann kann man solch ein Unternehmen schon ab circa 20 Millionen EUR Gesamtinvestition aufbauen. Und wenn man sich das aktuell günstige Zinsumfeld anschaut, wird man mit den richtigen Beratern durchaus in der Lage sein, eine 50-prozentige Finanzierung des Kaufpreises zu einem Zins von unter 2 Prozent zu realisieren. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass man ab etwa 10 Millionen EUR bereits über solch eine Konstruktion nachdenken kann.

Ist denn diese Grenze von mehr als 300 Einheiten in Stein gemeißelt oder gibt es hier auch Ausnahmen?

Dr. Markus Häfele: Diese Grenze ist nicht in Stein gemeißelt, sie steht auch so nicht im Gesetz. Sie ist lediglich eine sogenannte Nichtaufgriffsgrenze, ab der die Finanzverwaltung davon ausgeht, dass ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb notwendig ist. Es ist auch durchaus möglich, dass man mit weniger Wohneinheiten – die richtige rechtliche und steuerliche Struktur vorausgesetzt – bereits als Wohnungsunternehmen anerkannt wird.

Die Finanzverwaltung hat hierzu bereits in ihren Richtlinien einige „Indizien“ für das Vorliegen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs benannt, bei deren Vorliegen gute Gründe für das Vorhandensein eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs sprechen: So können

zum Beispiel der Umfang der Geschäfte, die Unterhaltung eines Büros, Buchführung zur Gewinnermittlung, umfangreiche Organisationsstrukturen zur Durchführung der Vermietungsgeschäfte, das Bewerben der Tätigkeit und das Anbieten der Dienstleistungen respektive der Produkte gegenüber einer breiten Öffentlichkeit für einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb sprechen.

Allzu große Hoffnungen, dass man bereits mit weniger als 150 Wohnungen ein Wohnungsunternehmen darstellt, sollte man sich jedoch hierbei nicht machen. Die Finanzverwaltung verschenkt hierbei nichts.

Lassen Sie uns noch einmal auf das Thema Immobilien zurückkommen. Gibt es denn aktuell überhaupt noch genug gute und bezahlbare Immobilien, um solch ein Wohnungsunternehmen aufzubauen?

Dr. Markus Häfele: Sie haben natürlich vollkommen Recht, Immobilien sind heute sicherlich teurer als noch vor fünf oder zehn Jahren und viele Angebote sind bestimmt übersteuert. Aber wie überall gilt: Wer sucht, der findet! Aus eigener Erfahrung als Geschäftsführer eines Single-Family-Office, das auf Immobilieninvestitionen spezialisiert ist, weiß ich, dass es immer gute Chancen gibt. Man muss nur das richtige Netzwerk haben und in der Lage sein, sie zu erkennen. Aktuell liegen zum Beispiel Studentenapartments im Trend. Deutschland ist ein sehr interessanter Standort und die Zahl der Studenten steigt jedes Jahr kontinuierlich an. Hier sehe ich große Potenziale und gute Einstiegschancen zu adäquaten Preisen. Je mehr man hierbei selber macht oder mit erfahrenen und vertrauenswürdigen Partnern zusammenarbeitet, quasi vertikal integriert, desto mehr kann so eine Investition zum Erfolg werden. Denn im Vordergrund sollte ganz klar ein wirtschaftlich funktionierender Geschäftsbetrieb stehen, der solide aufgebaut und finanziert ist und mit dem man langfristig Freude hat. Der steuerliche Effekt der steuerfreien Vermögensübertragung sollte dabei einen willkommenen Nebeneffekt darstellen und keinesfalls der einzige Grund hierfür sein.

Und was macht derjenige, der entweder nicht die 10 Millionen EUR hat, sich nicht mit Immobilien auskennt oder sich schlichtweg nicht darum kümmern möchte?

Dr. Markus Häfele: Tja, das waren bisher die großen Verlierer der Erbschaftsteuer. Die „kleinen Reichen“ mit einem Vermögen von vielleicht 5 Millionen EUR können ihr Vermögen an sich mit den normalen Freibeträgen weitestgehend steuerneutral übertragen. Und die „großen Reichen“ ab 50 Millionen EUR können eigene Konstrukte aufsetzen.

Für die „mittleren Reichen“ gab es dagegen bisher relativ wenige Möglichkeiten. Es ist natürlich denkbar, dass sich mehrere Vermögende mit einem Betrag x zusammenschließen und dann gemeinschaftlich die Investitionen tätigen. Oder sie beteiligen sich an einem Unternehmen, das diese Tätigkeiten für sie übernimmt und aus ihrem nicht begünstigten Vermögen ein Wohnungsunternehmen aufbaut.

Auch das klingt spannend und liegt eigentlich auf der Hand. Ist denn jeder Immobilienfonds steuerlich begünstigt?

Dr. Markus Häfele: Nein, nicht jeder Immobilienfonds oder jedes Immobilienunternehmen ist als Wohnungsunternehmen im erbschaftsteuerlichen Sinne zu verstehen. Hieran sind hohe Anforderungen gestellt, die auch während der gesamten Nachbehaltensfrist von immerhin fünf bis sieben Jahren durchgehend erfüllt werden müssen. Wenn dies nicht geschieht, droht der Verlust der steuerlichen Begünstigung.

Sie sind neben Ihrer Tätigkeit als Rechtsanwalt auch als Geschäftsführer der vcf Investment Management GmbH tätig. Können Sie uns skizzieren, was die GmbH genau macht?

Dr. Markus Häfele: Die vcf Investment Management GmbH bietet im Grunde alle Dienstleistungen rund um das Thema Wohnungsunternehmen an.

Zum einen haben wir mit der vcf Real Estate Investment GmbH & Co. KG den ersten Immobilienfonds (natürlich mit WKN/ISIN) aufgelegt, der sich speziell dem Thema Wohnungsunternehmen verschrieben hat. An dieser Gesellschaft können sich (semiprofessionelle/professionelle) Anleger beteiligen, die die Vorteile des Wohnungsunternehmens nutzen wollen, ohne es selber aufzubauen. Durch diese Gesellschaft ist die Übertragung von Vermögen auf jedermann möglich, das heißt unabhängig von bereits genutzten Freibeträgen und Verwandtschaftsgraden und damit Steuerklassen.

Theoretisch wäre damit also auch eine Übertragung auf einen fremden Dritten steuerfrei möglich. Das klingt in der Tat erst mal sehr theoretisch, aber wenn man sich vor Augen führt, dass unverheiratete Paare (Stichwort Patchworkfamilie) aus der Sicht des Gesetzgebers fremde Dritte sind, kann man die Potenziale erkennen. Die steuerliche Belastung bei fremden Dritten (Steuerklasse III) liegt immerhin bei mindestens 30 Prozent und kann sich auf bis zu 50 Prozent Erbschaftsteuer erhöhen. Hierzu haben wir bereits eine verbindliche Auskunft der Finanzverwaltung vorliegen, die bestätigt, dass dieses Konzept legal ist und steuerlich anerkannt wird.

Zum anderen bietet die Gesellschaft alle Dienstleistungen rund um das Thema Wohnungsunternehmen für diejenigen an, die sich mit dem Gedanken tragen, selber ein Wohnungsunternehmen aufzubauen, aber die sich hierum im Detail nicht kümmern können oder wollen, quasi als Individualmandat. Das fängt bei der Beratung hinsichtlich der rechtlichen und steuerlichen Struktur an, geht aber vor allem darüber hinaus bis zur operativen Umsetzung und zur laufenden Bewirtschaftung und Überwachung.

Aus der Beratungspraxis kenne ich viele Fälle, in denen an sich die strukturellen Voraussetzungen gegeben sind, das heißt ausreichend Vermögen vorhanden ist, eine gewisse Affinität zu Immobilien besteht, zum Beispiel durch eigenen Bestand, und das Thema Nachfolgeplanung aktuell ist oder zumindest ansteht. Häufig tun sich die Beteiligten jedoch schwer damit, mit der Umsetzung anzufangen. Der typische Mandant, um es mal ganz plakativ zu machen, ist 65 Jahre alt, hat sein Leben lang gearbeitet, höchstwahrscheinlich nicht in der Immobilienbranche, hat sein Unternehmen verkauft und steht jetzt lieber auf dem Golfplatz, fährt Oldtimer oder reist um die Welt, als noch mal ein Unternehmen aufzubauen. Dazu kommt häufig, dass die Kinder noch studieren, im Ausland leben oder keine Affinität zur „altbackenen“ Immobilienbranche haben.

Hierfür bietet die Gesellschaft diesen Service aus einer Hand: von der Planung über die Umsetzung bis zur Bewirtschaftung.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Maximilian Kleyboldt vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.