

Alles gut gesteuert?

Was steuerliche Transaktionsberatung leisten kann

Steuerliche Belastungen haben maßgebliche Auswirkungen auf die Rentabilität jedes Immobilieninvestments. Aus Sicht des Verkäufers sind Steuern auf den Veräußerungsgewinn möglichst zu reduzieren. Für den Erwerber steht die Frage im Raum, wie der Immobilienkauf im Hinblick auf die anschließende Nutzung oder spätere Veräußerung steuerlich optimal zu gestalten ist.

Ein Beispiel: Bei gewerblichen Investoren lässt sich häufig die Gewerbesteuer auf den Veräußerungsgewinn ver-

meiden. Die Voraussetzungen für die Nutzung der einschlägigen Steuervergünstigungen liegen jedoch zumeist vor einem Immobilienverkauf noch nicht vor. Hier kann die steuerliche Transaktionsberatung eingreifen und die veräußernden Gesellschaften im Vorfeld so strukturieren, dass ein gewerbesteuerfreier Verkauf möglich ist.

Ein guter Berater wird auch die geplante Exit-Strategie des Investors bereits beim Immobilienerwerb im Blick behalten: Verfolgt der Investor beispielsweise eine langfris-

tige Strategie, wird durch die richtige Wahl der Rechtsform für die Objektgesellschaft erreicht, dass der Erwerber die Immobilie nach Ablauf von zehn Jahren ertragssteuerfrei weiterveräußern kann.

Für kurz- bis mittelfristig orientierte Investoren kann dagegen ein Share Sale, bei dem nicht die Immobilie selbst, sondern die Gesellschaftsanteile einer immobilienbesitzenden Kapitalgesellschaft verkauft werden, steuerlich günstig sein. Dann wird der strategisch orientierte Berater eines Projektentwicklers be-

reits für dessen Erwerb eine Objektkapitalgesellschaft vorschlagen, da ein nachträgliches „Umhängen“ unmittelbar vor einer späteren Veräußerung oft nicht mehr möglich ist.

Daneben widmet sich die steuerliche Transaktionsberatung der Gestaltung der steuerrechtlichen Kaufvertragsklauseln. Zum Beispiel haftet bei einem Erwerb von vermieteten Immobilien der Käufer unter Umständen für betriebliche Steuern des Verkäufers. Diese und ähnliche Haftungsrisiken können durch geeignete Klauseln weitgehend aufgefangen werden.

Nur wenn der Berater die steuerlichen und rechtlichen Sachverhalte sowie die wirtschaftliche Strategie des Investors genau ermittelt, kann er gemeinsam mit diesem eine steuerliche Optimierung erreichen und die wichtigen Weichenstellungen für die zukünftige Nutzung oder den Exit einleiten. Bei größeren Volumina bietet es sich an, im Zuge einer Tax Due Diligence eine intensive Sachverhaltsaufklärung und Prüfung auf steuerliche Risiken vorzunehmen. So ergeben sich zumeist die wichtigsten Erkenntnisse für die Gestaltung der kaufvertraglichen Steuerklausel und für die Strukturierung.



Johann Wedemeier, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Teamleiter Tax bei bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar.

Dabei ist die enge Zusammenarbeit der steuerlichen Berater mit den auf Käufer- bzw. Verkäuferseite tätigen Anwälten von besonderer Bedeutung, um die zivilrechtliche und die steuerliche Struktur der Transaktion richtig aufeinander abzustimmen.

Bei aller Begeisterung über eine optimale steuerliche Struktur dürfen Berater und Investor jedoch eines nicht aus den Augen verlieren: Eine komplexe Struktur kann sich später im Tagesgeschäft als kostenintensiv oder schwer zu steuern erweisen. Eine gute Transaktionsberatung wird daher die Komplexität der Strukturierung an die Bedürfnisse und Zielsetzungen des Investors anpassen und darauf achten, dass die gewählte Gestaltung auch praxistauglich ist.

Zeithonorar ist noch gefragt

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei bethge | immobilienanwälte.steuerberater.notar.



Uwe Bethge

Rechtsabteilungen in Unternehmen stehen heute unter enormem Kostendruck. Ist das klassische Stundenhonorar noch die Regel?

Besonders bei Immobilientransaktionen fordern Unternehmensjuristen zunehmend alternative Vergütungsmodelle von ihren Anwälten, wie zum Beispiel Festpreise oder sogenannte

Caps (Honorar-Deckelung). Dies schafft Kostenklarheit, die Mandanten für ihre Projekte dringend brauchen. Für Unternehmer, die einen bestimmten Kostenrahmen einhalten müssen, sind kalkulierbare Honorare ein wichtiger Faktor.

Hat das Stundenhonorar demnach ausgedient?

Nein, definitiv nicht. Zeit-

honorare bieten eine einfache und nachvollziehbare Abrechnungsgrundlage und werden daher von vielen Anwaltskunden nach wie vor als sinnvolle Lösung angesehen. Im Ergebnis kommt es darauf an, die Bedürfnisse des einzelnen Mandanten zu erkennen und flexibel zu reagieren.

www.bethge-legal.com