VERERBEN UND VERSCHENKEN

Schattenseiten hoher Immobilienbewertungen

Der Fall: Herr Markgraf (85) ist verwitwet und hat zwei Kinder, seine Tochter (31) wohnt in Hamburg und ist dort angestellte Ärztin im Krankenhaus, der Sohn (36) ist im Rhein-Main-Gebiet geblieben und derzeit in Frankfurt als Rettungssanitäter tätig. Herr Markgraf hat ein Mehrfamilienhaus in Sachsenhausen, das sich bereits seit der Generation seiner Großeltern im Familienbesitz befindet. Selber bewohnt er eine kleine Wohnung im Vordertaunus, seine finanzielle Versorgung ist auch abseits der Mieterträge gesichert. Als sein Steuerberater in Vorbereitung einer Nachfolgeplanung eine Bewertung der Immobilien vornimmt, kann Herr Markgraf kaum glauben, dass sein Mehrfamilienhaus in Sachsenhausen – allein aufgrund der aktuellen Bodenrichtwerte und ohne das aufstehende Gebäude zu berücksichtigen – drei Millionen Euro wert sein soll. Bei Zugrundelegung dieser Bewertung wären durch seine Kinder allein etwa eine halbe Million Euro Erbschaftssteuer zu zahlen. Darüber hinaus sind in den kommenden Jahren energetische Sanierungsmaßnahmen durchzuführen, die sicherlich nochmal einen sechsstelligen Betrag erfordern.

Die Familie von Herrn Markgraf sieht sich mit einem recht häufigen Phänomen konfrontiert, das auch uns in letzter Zeit vermehrt beschäftigt hat. Die aktuell fast überall sehr hohen Bewertungen von Grund und Boden führen oftmals dazu, dass eine seit Jahren (wenn nicht gar seit Generationen) im Familienbesitz befindliche Immobilie von der nachfolgenden Generation nicht übernommen werden kann. Denn allein die Erbschaftssteuer führt zu finanziellen Belastungen, die selbst von gutverdienenden Kindern kaum ohne Weiteres geschultert werden können (insbesondere wenn die Kinder selbst erst am Anfang ihres Berufslebens stehen und noch keine nennenswerten Ersparnisse haben zurücklegen können). Üben die Kinder Berufe mit mittleren Verdiensten aus, sind entsprechende Rücklagen nicht zu erreichen. Auch die Mieteinahmen der Immobilie helfen kaum, weil die Mieterträge nach Abzug der Kosten im Verhältnis zum Vermögenswert der Immobilie gering sind (eine Immobilie für drei Millionen Euro wirft in Sachsenhausen nach Abzug der Verwaltungskosten regelmäßig nur ca. EUR 60.000 pro Jahr ab, die dann auch noch versteuert werden müssen. Um die nichtabzugsfähige Erbschaftsteuer abzuzahlen, müssten über zehn Jahre der gesamte Nettoertrag für die Abzahlung der Erbschaftsteuer verwendet werden).

SCHENKUNG IM HOHEN ALTER

Auch wenn Herr Markgraf statistisch keine zehn Jahre mehr leben wird und damit der Wert heutiger Schenkungen auf den Freibetrag im Erbfall anzurechnen ist, kann eine Schenkung jedenfalls von Teilen der Immobilie auch im hohen Alter des Schenkers noch Sinn machen: Zum einen kann der Wert eines vorbehaltenen Nutzungsrechts von dem Wert der Zuwendung abgezogen werden (wobei der Abzug natürlich umso höher ist, desto höher auch die Lebenserwartung des Berechtigten ist), zum anderen wird die Bewertung des Zuwendungsgegenstandes im Zeitpunkt der Schenkung fixiert (ein paar Jahre später kann die Bewertung ja nochmals höher sein). Mit diesem klassischen Instrument der Nachfolgeplanung kann in unserem Fall eine drohende Steuerbelastung indes allenfalls gemindert, nicht aber vermieden werden. Oftmals muss die Immobilie dann tatsächlich verkauft werden. Zwar ist auch ein Verkauf durch die Kinder möglich, Eile bei einem Verkauf (wenn die Fälligkeit der Erbschaftssteuer ansteht) ist aber selten ein guter Ratgeber. Andererseits birgt ein Verkauf zum jetzigen Zeitpunkt das Problem, das die laufenden Einkünfte wegfallen und/oder die Möglichkeit entfällt, eine der Wohnungen selbst zu nutzen.

VERKAUF GEGEN NIESSBRAUCHSVORBEHALT

Was kann man tun? Kommt gegebenenfalls ein Verkauf gegen Nießbrauchsvorbehalt in Betracht? Vorteil bei Veräußerung unter Nießbrauchsvorbehalt ist, dass der Verkäufer auf Lebenszeit weiterhin in gewohnter Weise die Mieten bezieht und für seinen Lebensunterhalt verwenden, bei eigener Wohnnutzung auch in gewohnter Umgebung verbleiben kann. Zugleich kann der Verkäufer den Verkaufserlös zu Lebzeiten nutzen. Während früher der Verkauf eines Hauses unter Nießbrauchvorbehalt sehr selten vorkam oder nur unter sehr hohen Abschlägen, hat sich die Lage aufgrund der hohen Nachfrage geändert. Für Investoren mit hohen liquiden Mitteln sind solche Modelle interessant, weil sie Negativzinsen aus dem Weg gehen können beziehungsweise etwaige Kreditzinsen nicht ins Gewicht fallen. Zugleich erzielen sie eine Rendite, weil die Immobilie über die Zeit mit abnehmender Lebenserwartung des Nießbrauchnehmers selbst bei gleichbleibenden Immobilienpreisen immer wertvoller wird. Dieser Wertzuwachs ist zudem nach Ablauf von zehn Jahren auch noch steuerfrei. Insofern ist der Immobilienkauf unter Nießbrauchsvorbehalt aus Sicht eines Investors eine interessante Option. Tatsächlich fragen nach unserer Erfahrung auch immer mehr Investoren solche Modelle nach.

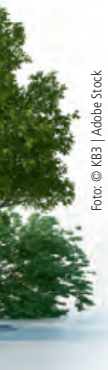

Foto: © KB3 | Adobe Stock

Aus Sicht von Herrn Markgraf hat ein Verkauf jedenfalls den Vorteil, dass ausreichend liquide Mittel zur Begleichung der Erbschaftssteuer ohne Weiteres verfügbar sind. Zudem kann er zu Lebzeiten einen Teil des Vermögens verwenden, ohne damit seine monatlichen Mieteinkünfte aufzugeben. Seine Kinder werden die restlichen liquiden Mittel erben und können – ohne Sorgen der Finanzierung und der Verantwortung der Verwaltung der Immobilie – weiterhin ihr Leben wie gehabt fortsetzen. Dies ist insbesondere auch dann von Interesse, wenn die Kinder an der Weiterbewirtschaftung von Immobilien kein Interesse oder keine zeitliche Kapazität haben.

UMKEHRHYPOTHEK

Geht es weniger um das Liquiditätsproblem aufgrund der latenten Erbschaftsteuerbelastung als um den Wunsch, schon jetzt Liquidität aus der Immobilie zu schöpfen, ohne diese zu verkaufen, gibt ebenfalls Möglichkeiten: Dieser Gruppe an Immobilieneigentümern mangelt es vielfach an ausreichender Liquidität, um sich den für das Alter gewünschten Lebensstandard erfüllen zu können („vermögensreich aber einkommensarm"). Zugleich möchten Sie jedoch nicht das „Tafelsilber" verkaufen. Ein Verkauf und Umzug in ein kleineres, bedarfsgerechtes Objekt ist meist nicht gewollt. Eine Verwertung des gebundenen Vermögens kann in diesen Fällen durch eine Nutzung der Immobilie als Sicherheit für ein Darlehen (insbesondere auch in Form einer Umkehrhypothek) erfolgen. Bei einer Umkehrhypothek wird ein vereinbarter Darlehensbetrag über einen vereinbarten Zeitraum ratierlich ausgezahlt, der Schuldenberg wächst mit Zeitablauf an (daher Umkehrhypothek), die Fälligkeit der Rückzahlung wird aufgeschoben auf den Tod des Darlehensnehmers. Das Darlehen wird durch ein Grundpfandrecht besichert. Letztlich erben die Kinder die Immobilie mit einer valutierenden Grundschuld. Auch die Aufnahme eines „normalen" Darlehens (ohne Umkehrcharakter) ist möglich. Beispiel: Eine ältere Dame verfügt über eine 200qm große Wohnung in einer schönen Straße im Frankfurter Westend. Die Wohnung wurde in den 70er Jahren zusammen mit dem verstorbenen Mann angeschafft und ist längst abgezahlt. Solche Wohnungen, selbst unrenoviert, werden derzeit gut und gerne mit EUR 10.000 / qm gehandelt. Ihr Vermögen beträgt damit sicher 2 Millionen Euro. Die Dame Anfang 80 lebt von einer kleinen staatlichen Rente, so dass ihr finanzieller Spielraum eingeschränkt ist. Aufgrund der hohen Sicherheit ist eine Bank bereit, ihr 250.000 Euro zu einem geringen Zins zu leihen. Die Dame kann nun monatlich ca. 2.000 Euro im Monat mehr ausgeben, was ihre Lebensqualität erheblich verbessert. Aus Sicht der Erben ist der Kredit im Vergleich zum Wert der Wohnung verschmerzlich und sie freuen sich über die höhere finanzielle Unabhängigkeit ihrer Mutter.

VERKAUF GEGEN RENTENZAHLUNG

Denkbar sind auch andere Gestaltungen, wie etwa ein Verkauf gegen eine Rentenzahlung. Aufgrund der in dieser Konstellation liegenden „Wette auf den Tod" sind Verkäufer und Käufer in der Regel indes eher zögerlich, solche Modelle umzusetzen. Ebenfalls möglich ist auch ein Verkauf gegen Einmalzahlung und Begründung eines lebenslangen Mietvertrags (Sale and Lease Back). Da eine Absicherung im Grundbuch in diesem Fall nicht erfolgt, ist ein möglicher Erwerber in seiner Dispositionsfreiheit weniger eingeschränkt. Wie immer bei Dauerschuldverhältnissen ist die Beziehung allerdings nur bei fortbestehender Leistungsfähigkeit aller Beteiligten erfolgreich. Es stellen sich Fragen der Mietanpassung zumindest im Rahmen der Inflation und der Verkäufer muss den Kaufpreis so anlegen, dass er immer die Miete bezahlen kann.

Fazit: Insgesamt sind Immobilien ein inflationsgesicherter Wertespeicher, den man am Lebensabend zur Alterssicherung verwerten kann. Neben einem Verkauf sind andere Gestaltungen möglich, die sicherstellen, weiterhin in der angestammten Wohnung zu bleiben und/oder weiterhin die Mieterträge zu vereinnahmen. Bei Bedarf sollten die Optionen mit einem erfahrenen Berater eruiert werden. /////

DR. DAVID WITZEL, LL.M. | RECHTSANWALT, STEUERBERATER
DR. WITZEL & PARTNER MBB
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER
Arndtstraße 31 | 60325 Frankfurt am Main
T. +49-69-348742310 | F. +49-69-348742319
M +49-173-4324091 | E. dw@witzel-law.com

DR. SUSANNE NIESSE | RECHTSANWÄLTIN UND NOTARIN
DR. WITZEL & PARTNER MBB
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER
Arndtstraße 31 | 60325 Frankfurt am Main
T. +49-69-348742310 | F. +49-69-348742319
M. +49-176-62048240 | E. sn@witzel-law.com