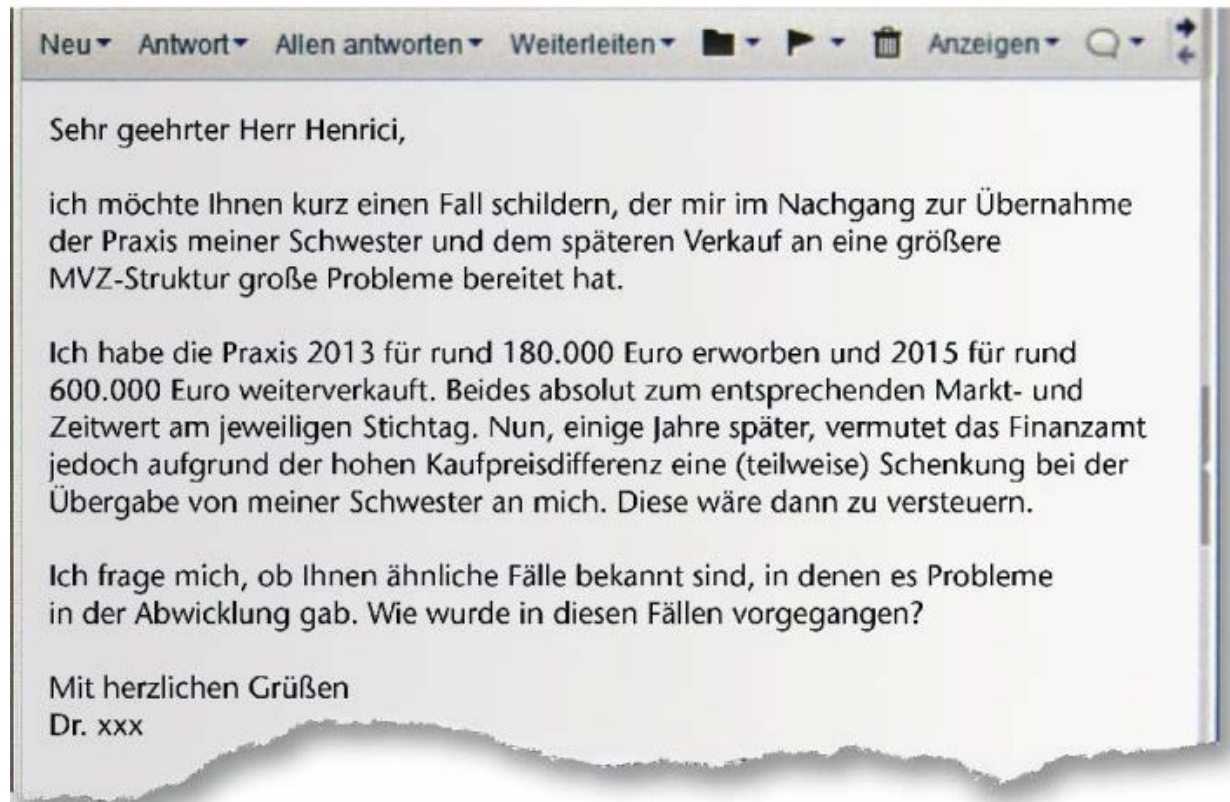


Nicht nur das Finanzamt schätzt saubere Verträge



Die Besteuerung der Übertragung von Firmenanteilen oder Immobilien innerhalb der Familie wird in Deutschland durch die Erbschafts- beziehungsweise Schenkungssteuer geregelt. Je nachdem, in welchem Verwandtschaftsverhältnis die Verwandten zueinander stehen, greifen verschiedene Steuerfreibeträge, die es zu beachten gilt. Egal um welche Summen es geht, sollten zur Absicherung aller Beteiligten ein sauberes Vertragswerk und eine Einschätzung beziehungsweise Bewertung der Immobilie vorgenommen werden, um behördliche Fragen und auch innerfamiliäre Fehden zu einem späteren Zeitpunkt einzudämmen. Vor dem Abschluss des Kaufvertrags sollte daher zunächst der Ist-Zustand der Praxis analysiert und bewertet werden. Hierzu empfiehlt sich ganz klar das Hinzuziehen eines Spezialisten, mit dem beide Verkaufsparteien einverstanden sind. Ebenso können beide Parteien unabhängig voneinander

eine Bewertung veranlassen, um diese anschließend zu einem gemeinsamen Ergebnis zusammenzuführen. Entscheidend ist, dass bereits zu diesem Zeitpunkt die beteiligten Parteien handelseinig und alle mit dem Vorgehen einverstanden sind.

Freunde, Familie? Machen Sie keine Ausnahme!

Das Ergebnis der durchgeführten Praxisbewertung(-en) dient dann als Anlage zum eigentlichen Vertragswerk und kann als objektive Rechtfertigung für den ausgehandelten Kaufpreis dienen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass der durch einen externen Dritten ermittelte Wert der Praxis nicht mit dem tatsächlichen Marktwert gleichzusetzen ist. Letzterer übertrifft die ermittelten Werte in Ballungszentren häufig um ein Vielfaches, in ländlichen Regionen kann der tatsächliche Kaufpreis dagegen un-

ter dem ermittelten Zeitwert liegen. Sollten größere Abweichungen auftreten, empfiehlt es sich, diese schriftlich zu begründen. Unabhängig davon, zwischen wem die Übernahme vereinbart wird: Schriftliche Verträge bilden die absolut notwendige Grundlage und bedürfen bei Immobilien- oder Anteilsverkäufen auch der notariellen Beurkundung, um die saubere Abwicklung des Vorgangs zu bestätigen. Dabei bewährt es sich immer wieder – vor allem bei familiären Übergaben oder bei dem Verkauf unter Freunden –, detaillierte Aufzeichnungen und Verträge zu erstellen. Nicht immer schaffen es alle Beteiligten, in den nächsten zehn Jahren die gleiche Beziehungsebene aufrechtzuerhalten – es kann also zu Streitereien kommen, die nicht selten in der Diskussion um geschlossene Verträge und deren Rechtmäßigkeit enden. Insbesondere dann, wenn wie im obigen Fall durch den Wiederverkauf der Praxis ein Mehrwert

Henrici hilft –



der Praxisflüsterer

Mit der Erfahrung aus mehr als 2.100 umfassenden Mandaten in zehn Jahren beantwortet der Praxisexperte und Hauptgesellschafter der Opti Zahnarztberatung Fragen von Mandanten und Lesern zum Unternehmen Zahnarztpraxis. Der Einblick in seinen „Praxis“-Alltag soll Lösungsansätze aufzeigen, um Problemen in der Praxis so früh wie möglich begegnen zu können. Oder besser – um diese gar nicht erst entstehen zu lassen.



Fotos: [M] nosorogua/martialred-Fotolia / zm-mg

generiert wird, mit dem der ursprüngliche Inhaber in diesem Rahmen nicht gerechnet hatte. Mindestens genauso wichtig ist, das Vorgehen der Behörden zu verstehen und sich gegen mögliche Nachforderungen von Anfang an abzusichern. Unternehmen Sie bei der Abwicklung des Kaufvertrags daher keine Alleingänge. Auch wenn – und eigentlich gerade dann – die Bewertung keinen hohen Preis für den Ver-

handlungsgegenstand, die Praxis, ergeben hat, sollte diese Bewertung als Anlage zum Vertrag festgehalten und bei Bedarf vorgelegt werden können, um böse Überraschungen zu vermeiden. Das gleiche Vorgehen ist zwingend beim Weiterverkauf der Praxis zu beachten, um eine objektive Begründung beziehungsweise Grundlage der Wertsteigerung vorweisen zu können. Nachträgliche Bewertungen nach Kaufvertragsschluss dür-

fen demgegenüber nur auf eine geringere Akzeptanz bei Finanzamt und anderen Adressaten stoßen. Sie erwecken den Anschein einer nachträglich manipulierten Wertermittlung, die allein dazu dient, das bereits Geschehene zu rechtfertigen.

Fazit

Auch in diesem Bereich gilt: Vorsorge ist besser als Nachsorge. Grundsätzlich kann ich Ihnen mit der Erfahrung aus etlichen begleiteten Praxisübergaben in den vergangenen Jahren nur empfehlen, in der deutschen Bürokratie eher die Vor-, denn die Nachteile zu sehen. Ein sauber aufgesetztes Vertragswerk mit einer objektiven Bewertung eines unabhängigen Dritten hilft Ihnen auch bei einer Steuerprüfung, den Kaufprozess transparent und für die Behörden nachvollziehbar darzulegen, ohne in Erklärungsnot zu kommen. Insbesondere, wenn sich der Praxiswert seit dem Kauf erhöht hat – und nur das kann ja das Ziel eines jeden Inhabers sein.

In diesem Sinne ...
Ihr Christian Henrici

Henrici@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de