

Die Immobilie an die Kinder verkaufen?

Statt vererben oder verschenken: Tipps für einen anderen Weg der Vermögensübertragung, um Erbschaftsteuer zu vermeiden

Horst Biallo

UTTING Die Preise für Immobilien sind in den letzten Jahren kräftig gestiegen. Und dies nicht nur in den Metropolen. Gleich geblieben sind dagegen die Freibeträge bei der Erbschaftsteuer. Die Folge: Immer mehr Erben werden zur Kasse gebeten. Um dies zu vermeiden, sollten Eltern darüber nachdenken, ob auch eine Übertragung ihrer Immobilie an den Nachwuchs bereits zu Lebzeiten im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge eine für steuerliche Zwecke sinnvolle Gestaltung sein könnte.

Einen völlig anderen Weg im Vergleich zur eher üblichen Schenkung schlagen manche Steuerberater ihren Mandanten vor: Die Eltern sollen ihr Immobilienvermögen ihren Kindern nicht schenken, sondern lieber verkaufen.

Darlehen statt Gesamtpreiszahlung

„Wenn ich erläutere, warum ein Verkauf an die Kinder gegenüber einer Schenkung steuerlich wesentlich attraktiver sein kann, sind viele Mandanten gegenüber dieser Idee sehr aufgeschlossen“, sagt Florian Rücker, Steuerberater und Partner bei GKRW in Frankfurt am Main.

Sofern es sich bei der Immobilie um ein Objekt handelt, das auch seitens der Kinder noch langfristig vermietet werden soll, kann eine solche Gestaltung wie folgt ablaufen. Die Eltern verkaufen ihrem Kind oder ihren Kindern die Immobilie zum tatsächlichen Verkehrswert. Sohn und Tochter zahlen den Kaufpreis nicht sofort in einer Summe, sondern vereinbaren im Rahmen eines sogenannten Ver-



Eltern sollten das Gespräch über die Vermögensübertragung rechtzeitig suchen, denn ein gemeinsam geplanter Verkauf mit Ratenzahlung kann beiden Generationen erhebliche Steuervorteile bringen.

Foto: dpa/Zacharie Scheurer

käuferdarlehens eine monatliche Ratenzahlung. Die Rate setzt sich wie bei einem Bankdarlehen aus Zins und Tilgung zusammen.

Für den Verkaufspreis, ob auf einen Schlag oder in monatlichen Raten, zahlen die Eltern auch dann keine Steuern, wenn er deutlich höher liegt als das, was sie einmal selbst vor vielen Jahren bezahlt haben. Solche Gewinne sind nach Paragraph 23 Einkommensteuergesetz nach zehn Jahren steuerfrei,

weil die sogenannte „Spekulationsfrist“ abgelaufen ist.

Die aus dem Mietobjekt resultierenden Mieteinkünfte sind nach dem Verkauf den Kindern zuzurechnen, die diese auch zu versteuern haben. Aber von diesen Einnahmen können sie zunächst die üblichen Kosten wie Grundsteuer, Reparaturen usw. abziehen. Darüber hinaus aber auch die Zinsen, die in den monatlichen Raten an die Eltern stecken.

Was für sie noch wichtiger

ist: Sie können auch die auf das Gebäude entfallenden Anteile am Kaufpreis steuerlich abschreiben. Die Eltern haben das Objekt einkommensteuerfrei an die Kinder veräußert. Diese können das Objekt aufgrund des vollentgeltlichen Erwerbs in voller Höhe abschreiben. „Wir Steuerberater nennen das Afa-step-up“, erläutert Rücker. Hierdurch kann man insbesondere bei Objekten, die sich gegebenenfalls schon seit Jahrzehnten im

Familieneigentum befinden, ein hohes Abschreibungspotential heben. Die Kinder profitieren über die nächsten Jahre und Jahrzehnte je nach Gesamtwert des Objekts von einer fünf- oder sechsstelligen Steuerersparnis. „Ist die ältere Generation wirtschaftlich nicht mehr auf die Rückzahlung des Darlehens seitens der Kinder angewiesen, können Eltern den Kindern das Darlehen ganz oder teilweise erlassen“, macht Rücker auf

einen weiteren wichtigen Vorteil dieses Modells aufmerksam. Ein solcher Darlehenserlass habe zudem den Charme, die Höhe der Beträge bei mehreren Kindern genau steuern zu können. Bei einer Immobilie sei das dagegen schwierig. Zu beachten sind jedoch die gesetzlichen Fristen von zehn Jahren, um die Zahlung von Schenkungsteuer zu vermeiden. Hierdurch kann die ertragsteuerliche Optimierung durch das Heben der Abschreibungspotentiale ideal mit dem eigentlichen Ziel, der vorweggenommenen Erbfolge, kombiniert werden.

Im Unterschied zu einer klassischen Schenkung erhalten die Kinder in diesem Modell eben keine Immobilie, sondern den Erlass einer Darlehensforderung. Eine Grunderwerbsteuerbelastung entsteht im Übrigen beim Verkauf der Immobilie an die eigenen Kinder oder Enkel nicht.

Schenkung geht anders

Bei einer Schenkung an Kinder spielt der Freibetrag von 400.000 Euro eine wichtige Rolle. Gibt es mehrere Kinder, sollte der in vielen Fällen ausreichend sein. Anders ist dies jedoch bei einem Einzelkind und einer Immobilie, die in einer Metropole wie München, Hamburg, Stuttgart oder Frankfurt vererbt wird.

Liegt der Wert des Erbes nach Abzug des Freibetrags beispielsweise bei 500.000 Euro, fallen elf Prozent Erbschaftsteuer an, das sind hier 55.000 Euro. Sind Eltern und Nachwuchs sich einig, beginnen sie frühzeitig mit der Übertragung des Vermögens in Etappen und nutzen die Freibeträge alle zehn Jahre.

Visitenkarten am Auto: Wie seriös sind diese Autohändler?

Vincent Buß

BERLIN Wer sein Auto auf einem öffentlichen Parkplatz parkt, hat schnell eine dieser Visitenkarten daran: Falls man sein Auto verkaufen will – hier hat jemand Interesse. Was sagen Experten zu diesen Händlern und deren Werbung?

Was hat es mit den Visitenkarten an den Autos auf sich? Die Visitenkarten werden vorzugsweise an Gebrauchtwagen verteilt, sie klemmen unter dem Scheibenwischer oder dem Fenstergummi der Fahrertür, wie der ADAC berichtet. Versprochen werden Höchstpreise in bar, für alle Modelle, auch mit Unfallschäden. Eine

Handynummer ist oft die einzige Möglichkeit der Kontaktaufnahme.

Wer steckt hinter den Visitenkarten am Auto? Sowohl Händler als auch Privatpersonen verteilen die Kärtchen. Der ADAC nennt sie „fliegende Händler ohne Niederlassung“. Dass auch größere Autohäuser solche Methoden anwenden, ist zumindest der Verbraucherzentrale Niedersachsen nicht bekannt.

Sind die Kärtchen-Autohändler seriös? „Visitenkarten am Fahrzeug sind zwar nicht per se unseriös, Vorsicht ist aber in jedem Fall geboten“, warnt der ADAC. Meist würden die Händler versuchen, den



Viele Autobesitzer finden die Visitenkarten der Autohändler an ihrem Fahrzeug nervig.

Foto: imago/Schöning

Preis für das Auto zu drücken, indem sie das Auto schlechtreten und auf Mängel hinweisen.

Trotzdem würden sie das Fahrzeug oft sofort mitnehmen wollen und dem „überrumpelten Verkäufer“ keine Bedenkzeit ein-

räumen. Die Verbraucherzentrale sieht auch die Art der Werbung mit den Visitenkarten kritisch. Denn sie könne Autobesitzer dazu verleiten, nur die Nummer auf der Karte anzurufen, anstatt sich mehrere Angebote einzuholen.

Was passiert, wenn ein Kärtchen-Händler das Auto kauft? Pauschal kann der ADAC nicht sagen, was mit den Autos passiert, nachdem die Händler sie gekauft haben. Insbesondere ältere Fahrzeuge könnten ins Ausland verkauft oder ausgeschlachtet werden. Neuere Autos könnten im Inland weiterverkauft werden.

Ist es überhaupt erlaubt, „Kaufe Auto“-Visitenkarten an Autos anzubringen? Dieser „wilden Werbung“ von Autokäufern mit Visitenkarten hat das Oberlandesgericht Düsseldorf Grenzen gesetzt, wie der ADAC weiß. Visitenkarten auf öffentlichen Parkplätzen zu befestigen, ist

demnach eine genehmigungspflichtige Sondernutzung. Ohne eine behördliche Genehmigung liegt also eine Ordnungswidrigkeit vor. Dass eine Behörde bei einem Verstoß ein Bußgeld von 200 Euro verhängt hat, hat das Gericht für rechtmäßig befunden. Der ADAC merkt an: „Oft scheitert die Ahndung einer derartigen Ordnungswidrigkeit jedoch daran, dass auf den Kärtchen keine Adresse angegeben ist, sondern lediglich eine Handynummer.“

Auch wenn die Visitenkarten nerven: Sie auf die Straße zu werfen, ist keine gute Idee. Das ist nämlich auch eine Ordnungswidrigkeit, weil man die Straße verschmutzt. Wer erwischt wird, dem droht Bußgeld.