

• STEUERN IM IMMOBILIENHANDEL

Fix & Flip. Mehr Rendite durch die richtige Struktur.

Wie du deinen Immobilienhandel steuerlich klug aufstellst, welche Struktur zu dir passt – und welche Fallen deinen Gewinn schmälern.

Was dich erwartet.

Im Fix & Flip entscheidet die Steuer mit darüber, was am Ende eines Projekts übrig bleibt. Über Rechtsform, Kaufvertrag und Finanzierung steuerst du sie selbst – und gleichzeitig lauert hier eine der größten Liquiditätsfallen. Dieser Guide bündelt das Wichtigste. Zum Schluss wartet eine Checkliste für dein nächstes Objekt.

EINSTIEG

–	Vorwort von Alexander Ferati	03
---	------------------------------	----

TEIL 1 · DAS STEUERSPIEL VERSTEHEN

01	Warum die Steuer über deine Rendite entscheidet	05
02	Kontostand ist nicht Gewinn	06
03	So wird der Gewinn ermittelt	07
04	Den Kaufvertrag clever aufsetzen	08

TEIL 2 · GEWERBLICHER GRUNDSTÜCKSHANDEL

05	Die Drei-Objekt-Grenze	10
06	Was als Zählobjekt gilt	11
07	Folgen der Gewerblichkeit und der große Mythos	12

TEIL 3 · DIE PASSENDE STRUKTUR

08	Rechtsformen und Steuersätze	14
09	Einzelunternehmen oder GmbH?	15
10	Holding-Strukturen	17
11	Den Steuersatz mit der Stiftung senken	19

TEIL 4 · UMSATZSTEUER

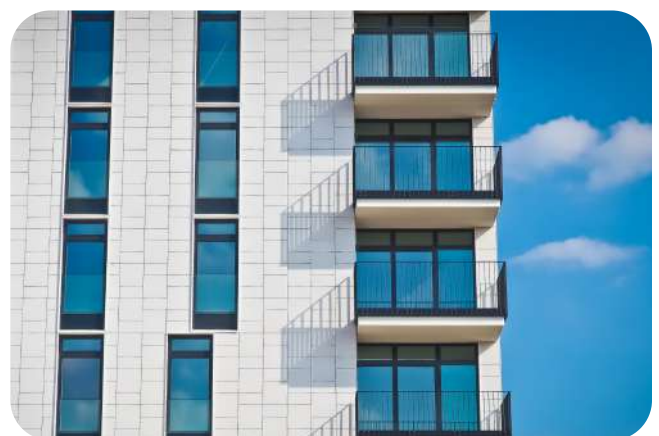
12	Grundsatz und Vorsteueraufteilung	21
13	Vorsteuer zurückholen	22

TEIL 5 · CO-INVESTMENTS

14	Der teure Standardfehler	24
15	GbR und atypisch still	25
16	Partiarisches Darlehen	26
17	Welche Struktur wann passt	27

ZUM MITNEHMEN

18	Checkliste für dein nächstes Projekt	28
–	Gemeinsam mit HausHirsch	30



Rendite entsteht vor dem Notartermin.



Alexander Ferati

Founder, HausHirsch

Bei HausHirsch begleiten wir jeden Tag Menschen beim Kauf und Verkauf von Immobilien – darunter viele Investoren, die Objekte kaufen, aufwerten und wieder verkaufen.

Dabei sehen wir immer wieder dasselbe Bild: Das Objekt ist gut, die Renovierung sitzt, der Verkaufspreis stimmt – und trotzdem bleibt am Ende weniger übrig als geplant. Meist liegt das nicht am Markt, sondern an der Struktur dahinter.

Mit diesem Guide wollen wir dir einen klaren Überblick geben: welche steuerlichen Stellschrauben es im Fix & Flip gibt, wann sie greifen und was du vor dem Kauf klären solltest. Er ersetzt keine Steuerberatung – aber er hilft dir, die richtigen Fragen zu stellen.

Viel Erfolg bei deinem nächsten Projekt.

„
Ein gutes Objekt erkennst du mit dem Bauch. Eine gute Rendite baust du mit dem Kopf – und zwar, bevor du unterschreibst.

— ALEXANDER FERATI · FOUNDER HAUSHIRSCH



• TEIL 1

Das Steuerspiel verstehen.

Wo die Steuer im Fix & Flip ansetzt – und wo sie wehtut.

01 Warum die Steuer über deine Rendite entscheidet

02 Kontostand ist nicht Gewinn

03 So wird der Gewinn ermittelt

04 Den Kaufvertrag clever aufsetzen

01

Warum die Steuer über deine Rendite entscheidet

Im Fix & Flip schlägt die Steuer unmittelbar auf das Ergebnis jedes Projekts durch. Bei 100.000 Euro Gewinn trennen private Versteuerung im Spitzensatz und eine durchdachte Struktur schnell 20.000 Euro oder mehr – Kapital, das in dein nächstes Objekt fließen kann, statt ans Finanzamt.

Umgekehrt kann ein Fehler in Struktur oder Liquiditätsplanung mehr kosten als die komplette Marge eines Projekts. Handel, Struktur, Kaufvertrag, Renovierung und Liquidität gehören deshalb von Anfang an zusammen gedacht – nicht erst, wenn im Folgejahr die Steuererklärung ansteht.

0–50 %

Einkommensteuer auf Gewinne
privat oder in der
Personengesellschaft

ca. 30 %

Körperschaft- und
Gewerbesteuer auf Gewinne in
der GmbH

22,5 %

Effektive Belastung mit einer
Stiftungsgestaltung

Vier Hebel, die du selbst bedienst

1 · Rechtsform

Sie legt den Steuersatz auf jeden Gewinn fest – und damit, wie viel Kapital für das nächste Projekt bleibt.

2 · Kaufvertrag

Hier regelst du Kaufpreisaufteilung, Inventar und den Zeitpunkt des Besitzübergangs.

3 · Finanzierung

Wer bringt Kapital ein – und in welcher Form wird er dafür am Projekt beteiligt?

4 · Timing

Steuerlich zählt immer das ganze Kalenderjahr. Wann du verkaufst, macht einen echten Unterschied.

• MERKSATZ

Die Steuer folgt der Struktur – und die Struktur steht vor dem Kauf. Nach dem Notartermin sind die meisten Hebel verschwunden.

02

Die größte Falle: Kontostand ist nicht Gewinn

Dein Kontostand sagt nichts über deinen steuerlichen Gewinn. Du kannst null Euro auf dem Konto haben und trotzdem 100.000 Euro Gewinn versteuern müssen. Der Grund: Kaufpreis und Renovierung sind im Immobilienhandel keine Betriebsausgaben im Moment der Zahlung. Sie wirken erst, wenn das Objekt verkauft ist.

• STOLPERFALLE IN ZAHLEN

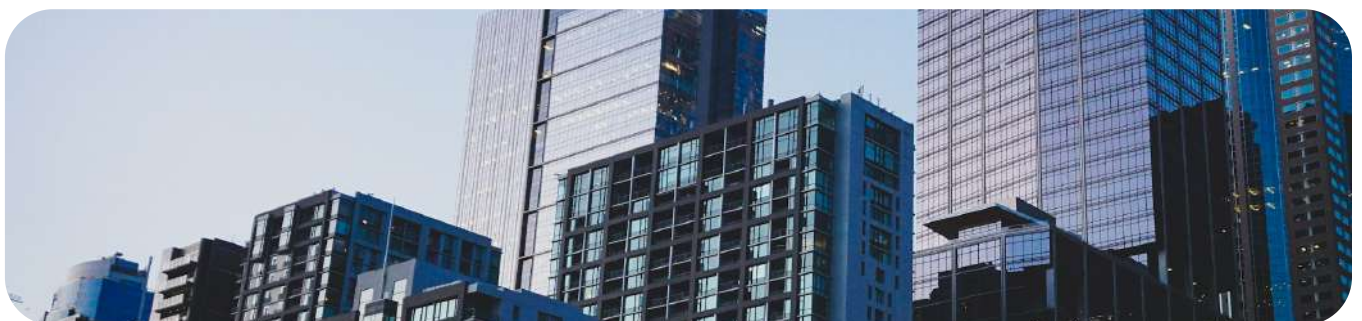
Verkauf Objekt A	700.000 €
Gesamtinvestitionskosten Objekt A	- 600.000 €
Steuerpflichtiger Gewinn	100.000 €
Renovierung Objekt B im selben Jahr	steuerlich noch ohne Wirkung
Steuer im Spitzensatz – ohne Liquidität dafür	ca. 42.000 €

Das Geld steckt schon im nächsten Objekt, der Gewinn aus dem letzten bleibt trotzdem voll steuerpflichtig.

Das Finanzamt betrachtet immer ein Kalenderjahr. Es zählt nur, welche Projekte in diesem Jahr abgeschlossen wurden und mit welchem Ergebnis. Ob du das Geld zwischenzeitlich reinvestiert hast, spielt keine Rolle.

• SO GEHST DU DAMIT UM

Berechne bei jedem Verkauf sofort den Gewinn und parke den Steueranteil, bevor du ins nächste Objekt investierst. Nimm die Steuer als festen Posten in deine Projektkalkulation auf – nicht als Restgröße. Und nutze das Timing: Rutscht ein Verkauf über den Jahreswechsel, verschiebt sich die gesamte Steuerlast um ein Jahr und trifft auf ein anderes Gesamtergebnis.



03

So wird der Gewinn im Fix & Flip ermittelt

Die Logik gilt unabhängig davon, ob du eine Einnahmenüberschussrechnung machst oder bilanzierst – und ebenso für Einzelunternehmen wie für die GmbH. Die Kernfrage lautet: Gehört eine Ausgabe zu den allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten oder zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten eines Objekts?

KOSTENART	BEISPIELE	STEUERLICHE WIRKUNG
Verwaltung & Vertrieb	Buchhaltung, Beratung, Fahrzeug, Büro, Werbung	Sofort Betriebsausgabe – mindert den Gewinn im Jahr der Zahlung
Anschaffung & Herstellung	Kaufpreis, Grunderwerbsteuer, Notar, Makler, Renovierung bis zum Verkauf	Neutral im Umlaufvermögen aktiviert – Ausgabe erst beim Verkauf
Zinsen	Objekt- und Zwischenfinanzierung	Wahlrecht: sofort Betriebsausgabe oder Aktivierung im Umlaufvermögen

Anschaffungs- und Herstellungskosten sind in der Praxis meist das, was du als Gesamtinvestitionskosten kalkulierst. Steuerlich ist das Objekt Ware, also Umlaufvermögen: Alle Kosten dafür werden dort neutral gesammelt. Erst beim Verkauf wird der gesamte Kostenblock dem Verkaufspreis gegenübergestellt. Abschreibungen gibt es auf Handelsobjekte nicht.

Das Zinswahlrecht gezielt nutzen

Bei den Zinsen hast du die Wahl. Standard ist der sofortige Abzug als Betriebsausgabe. Alternativ aktivierst du sie im Umlaufvermögen – dann wirken sie erst beim Verkauf. So steuerst du gleichzeitig die Steuerlast des laufenden Jahres und das Ergebnis, das deine Bank zu sehen bekommt. Weist du durch laufende Kosten ohnehin einen Verlust aus, lohnt sich die Aktivierung: Das Ergebnis fällt besser aus und stärkt deine Bonität.

• MERKSATZ

Laufende Kosten wirken sofort. Objektkosten wirken beim Verkauf. Zinsen wirken dann, wann du es entscheidest.

04

Den Kaufvertrag clever aufsetzen

Im Handel ist der Kaufvertrag steuerlich entspannter als im Bestand, weil der Kaufpreis nicht abgeschrieben wird. Drei Punkte gehören trotzdem in jeden Vertrag – denn Pläne ändern sich schneller als gedacht, und dann zählt die Abschreibung plötzlich doch.

1 Kaufpreis aufteilen

Abgeschrieben wird nur der Gebäudeanteil. Teilst du den Kaufpreis nicht selbst auf, übernimmt das Finanzamt – nach eigenen, meist ungünstigen Maßstäben. Halte deshalb einen hohen Gebäudeanteil im Vertrag fest, gestützt auf ein Gutachten oder als eigene Angabe. Solange sie realistisch ist, hat sie Vorrang. Kostet nichts und zahlt sich aus, sobald aus dem Flip ein Bestandsobjekt wird.

2 Inventar separat ausweisen

Küche, Möbel und anderes Inventar fallen nicht unter die Grunderwerbsteuer – jeder Euro, der im Vertrag darauf entfällt, spart dir direkt Geld. Kläre vorab mit der Bank, ob der Beleihungsauslauf trotzdem passt. Alternativ legst du binnen eines Monats Einspruch gegen den Grunderwerbsteuerbescheid ein und belegst den Inventaranteil nachträglich, etwa per Exposé oder Bestätigung von Verkäufer oder Makler.

3 Käufer und Besitzübergang festlegen

Wer im Vertrag als Käufer steht, bestimmt, wie der spätere Verkaufsgewinn besteuert wird: privat, im Einzelunternehmen, in der Personengesellschaft oder in der GmbH. Kläre das vor dem Notartermin – danach geht es nur noch mit Grunderwerbsteuer und Aufwand. Ab Besitzübergang trägst du Kosten und Nutzen. Verhandle möglichst schon vorher Zugang zur Wohnung, damit die Renovierung früher starten kann.

• PRAXIS-TIPP

Die 15-Prozent-Grenze für anschaffungsnahe Renovierungskosten ist im reinen Handel kein Thema, weil ohnehin alle Kosten Anschaffungs- und Herstellungskosten sind. Wandert ein Objekt in den Bestand, wird sie in den ersten drei Jahren zur wichtigsten Grenze überhaupt.



• TEIL 2

Gewerblicher Grundstückshandel.

Ab wann du als Händler giltst – und was das wirklich bedeutet.

05 Die Drei-Objekt-Grenze

06 Was als Zählobjekt gilt

07 Folgen der Gewerblichkeit und der große Mythos

05

Die Drei-Objekt-Grenze

Die Faustregel: Wer innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Objekte kauft und wieder verkauft, gilt als gewerblicher Grundstückshändler. Die Gewerblichkeit beginnt also mit dem vierten Verkauf in diesem Zeitraum.

4

Objekte im Zeitraum machen dich gewerblich – rückwirkend auch für die ersten drei

5 Jahre

Regelzeitraum für die Betrachtung der Verkäufe

10 Jahre

Zeitraum für Branchenkundige und Obergrenze für Zählobjekte

Bist du branchenkundig, verlängern sich die fünf auf zehn Jahre. Das betrifft alle, die hauptberuflich mit Immobilien oder Bau zu tun haben – Makler, Bauträger, Architekten, Handwerker und Projektentwickler. Für die meisten aktiven Investoren heißt das: Rechne grundsätzlich mit zehn Jahren.

Als Objekt zählt jedes Grundbuchblatt. Ein ungeteiltes Mehrfamilienhaus ist ein Objekt. Ist dasselbe Haus in Wohnungseigentum aufgeteilt, zählt jede Wohnung einzeln. Ein Stellplatz mit eigenem Grundbuchblatt ist ebenfalls ein eigenes Objekt – es sei denn, er wird gemeinsam mit der Wohnung verkauft. Dann zählen beide zusammen als eins.

• ACHTUNG BEI DER AUFTEILUNG

Teilst du ein Mehrfamilienhaus in acht Wohnungen und verkaufst sie einzeln, entstehen acht Zählobjekte statt einem. Diese Weiche stellst du bei der Aufteilung – lange bevor der erste Verkauf ansteht.



06

Was als Zählobjekt gilt

Nicht jeder Verkauf fließt in die Drei-Objekt-Grenze ein. Die Übersicht zeigt, was zählt und was draußen bleibt.

ZÄHLT MIT	ZÄHLT NICHT MIT
Objekte, die du weniger als zehn Jahre gehalten hast	Objekte mit mindestens zehn Jahren Haltedauer – egal wie viele
Selbst genutzte Objekte mit weniger als fünf Jahren Eigennutzung	Selbst genutzte Objekte mit mindestens fünf Jahren Eigennutzung
Verkäufe aus Personengesellschaften mit ausreichend hoher Beteiligung, etwa GbR oder GmbH & Co. KG	Verkäufe aus Kapitalgesellschaften, an denen du beteiligt bist, etwa GmbH oder UG
Schon das erste Objekt, wenn beim Kauf bereits eine Verkaufsabsicht bestand	Verkauf vor Ablauf von fünf Jahren Eigennutzung aus objektivem Sachzwang, z. B. Jobwechsel mit Umzug oder Familienzuwachs

Verkaufsabsicht schon beim ersten Objekt

Auch ohne vier Verkäufe kannst du gewerblich werden – dann nämlich, wenn schon beim Kauf feststand, dass du wieder verkaufen willst. Das ist eine Frage der Absicht und wird anhand von Indizien beurteilt. Sammle die Indizien, die für dich sprechen, deshalb von Anfang an.

Spricht für Verkaufsabsicht

- Makler schon während der Bauzeit beauftragt
- Bau oder Renovierung nach Käuferwunsch
- Bebauung auf Rechnung des Erwerbers
- Kurzfristig angelegte Finanzierung

Spricht für Vermietungsabsicht

- Langfristiger Mietvertrag vor der Verkaufsentscheidung
- Langfristige Finanzierung mit passender Zinsbindung
- Dokumentierte Vermietungsinserate
- Verkauf erst nach einem unerwarteten Angebot

• PRAXIS-TIPP

Lege zu jedem Objekt eine kurze Notiz an, mit welcher Absicht du gekauft hast – dazu Finanzierungsunterlagen, Inserate und Mietverträge. Diese Mappe ist im Zweifel dein Nachweis und kostet dich fünf Minuten pro Objekt.

07

Was Gewerblichkeit bedeutet – und der große Mythos

Als gewerblicher Grundstückshändler verlässt du die private Vermögensverwaltung. Die Konsequenzen sind überschaubarer, als ihr Ruf vermuten lässt.

FOLGE	WAS DAS FÜR DICH BEDEUTET
Zehnjahresfrist entfällt	Kein steuerfreier Verkauf nach zehn Jahren für die betroffenen Objekte. Bei einem Flip über wenige Monate ohne Bedeutung.
Gewerbesteuer kommt dazu	Bis zu einem Hebesatz von etwa 400 Prozent wird sie voll auf die Einkommensteuer angerechnet. Erst darüber entsteht eine echte Mehrbelastung.
Rückwirkung auf Objekt 1–3	Mit dem vierten Objekt werden die ersten drei rückwirkend gewerblich. Die Fälle werden neu aufgerollt, dazu kommen aktuell 1,8 Prozent Zinsen pro Jahr.
Keine Abschreibung	Die Objekte sind Umlaufvermögen. Der Gewinn fällt in der Haltephase höher und beim Verkauf niedriger aus – eine Verschiebung, kein Verlust.

• DER GRÖSSTE MYTHOS

Dein Bestand wird nicht angesteckt. Wie weit der gewerbliche Grundstückshandel reicht, bemisst sich allein an den verkauften Objekten. Was du nicht verkauft, bleibt unberührt – und was du zehn Jahre gehalten hast, verkaufst du weiterhin steuerfrei, auch in großer Zahl.

Die Finanzverwaltung sieht das ebenso: Das BMF-Schreiben vom 26. März 2004 zur Abgrenzung von privater Vermögensverwaltung und gewerblichem Grundstückshandel stellt klar, dass bebaute Grundstücke, die vor dem Verkauf mindestens zehn Jahre vermietet waren, zur privaten Vermögensverwaltung gehören – unabhängig davon, wie viel veräußert wird. Nimm das Schreiben als Argumentationshilfe mit, denn nicht jeder Sachbearbeiter hat jedes Detail parat.

Wenn du bewusst gewerblich wirst

Ab dem vierten Objekt trennst du den Handel am besten sauber von deinem privaten Bestand – über ein eigens angemeldetes Einzelunternehmen oder eine eigene Gesellschaft. So ist die Zuordnung von Anfang an eindeutig, und du musst später nicht rückwirkend über Absichten diskutieren.



• TEIL 3

Die passende Struktur.

Rechtsform, Holding, Stiftung – was sich wann für dich rechnet.

08 Rechtsformen und Steuersätze

10 Holding-Strukturen

09 Einzelunternehmen oder GmbH?

11 Den Steuersatz mit der Stiftung senken

08

Rechtsformen und Steuersätze im Überblick

Im Immobilienhandel stehen dir drei Gruppen von Rechtsformen zur Wahl. Sie unterscheiden sich darin, wo der Gewinn versteuert wird und wie viel davon für die nächste Investition übrig bleibt.

RECHTSFORM	WO DER GEWINN VERSTEUERT WIRD	BELASTUNG
Einzelunternehmen auch privat oder als e. K.	Direkt bei dir – zusammen mit all deinen anderen Einkünften in einem Topf	Einkommensteuer 0–45 %, Gewerbesteuer wird angerechnet
Personengesellschaft GbR, KG, GmbH & Co. KG	Gewinn wird in der Gesellschaft ermittelt und den Gesellschaftern zugerechnet	Einkommensteuer beim Gesellschafter, Gewerbesteuer in der Gesellschaft (angerechnet)
Körperschaft GmbH, UG, AG, Genossenschaft, Stiftung	Zweistufig: erst in der Gesellschaft, dann bei dir über Gehalt oder Ausschüttung	Rund 30 % in der Gesellschaft, 25 % auf Ausschüttungen an dich

Grenzsteuersatz statt Durchschnitt

Entscheidend ist nicht dein Durchschnittssteuersatz, sondern der Grenzsteuersatz – also mit wie viel Prozent der nächste Euro Gewinn belastet wird. Ab einem zu versteuernden Einkommen von gut 65.000 Euro greift der Spitzensteuersatz von 42 Prozent, bei Verheirateten ab dem doppelten Betrag. Hast du aus Job und Vermietung schon 35.000 Euro Einkünfte, zahlst du auf den ersten Euro Handelsgewinn bereits rund 30 Prozent.

• PRAXIS-TIPP · AUSSENWIRKUNG

Die Rechtsform wirkt auch nach außen. Als GmbH veröffentlichst du deinen Jahresabschluss und trittst Käufern wie Verkäufern als Gesellschaft gegenüber. Im Einzelunternehmen bleibt das privat – und du entscheidest erst mit der Steuererklärung im Folgejahr, ob ein Objekt Bestand oder Handelsware ist. Diese Flexibilität ist in der Aufbauphase Gold wert.



09

Einzelunternehmen oder GmbH? Die Rechnung

Ein Beispiel: Du erzielst 200.000 Euro Gewinn aus dem Immobilienhandel. Dein Partner verdient 50.000 Euro, dazu kommen 10.000 Euro aus Vermietung, abzüglich einiger Sonderausgaben. Ohne Kirchensteuer ergibt das ein zu versteuerndes Einkommen von rund 240.000 Euro.

SZENARIO	GESELLSCHAFT	PRIVAT	GESAMT
A Alles privat im Einzelunternehmen	–	83.000 €	83.000 €
B GmbH ohne Gehalt, Gewinn bleibt drin	60.000 €	3.500 €	63.500 €
C GmbH mit 60.000 € Geschäftsführergehalt	42.000 €	22.000 €	64.000 €
D GmbH, gesamter Gewinn wird ausgeschüttet	60.000 €	30.000 €	90.000 €

Beispielrechnung, gerundet, ohne Kirchensteuer.

Das Ergebnis ist eindeutig: Bleibt der Gewinn in der Gesellschaft und wird reinvestiert, sparst du rund 19.000 Euro pro Jahr – über zehn Jahre fast 200.000 Euro. Zahlst du dir alles als Gehalt aus, landest du auf dem Niveau des Einzelunternehmens. Schüttest du alles aus, zahlst du mit GmbH sogar 7.000 Euro mehr als privat.

• DIE ENTSCHEIDUNGSREGEL

Die GmbH rechnet sich, wenn du Gewinne reinvestierst. Brauchst du alles privat zum Leben, brauchst du keine GmbH.



09 · Fortsetzung

Gehalt, Zinseszins und Verluste

Der Mittelweg in der Praxis

Meist ist ein Mix sinnvoll: ein Gehalt in Höhe deiner privaten Lebenshaltungskosten, der Rest bleibt in der Gesellschaft und arbeitet weiter. Das Gehalt legst du vorab fest – eine Erhöhung zum Jahresende im Nachhinein funktioniert nicht. Starke Jahre fängst du über eine Gewinnantieme ab. Bleib dabei angemessen, sonst wird das Gehalt als verdeckte Gewinnausschüttung umgedeutet.

Zinseszins in der Struktur

Der eigentliche Vorteil wächst mit der Zeit. Mit rund 18.000 Euro mehr Investitionskapital pro Jahr und 30 Prozent Eigenkapitalrendite baust du in der Gesellschaft über zehn Jahre etwa eine Million Euro mehr Vermögen auf als privat. Schüttet du am Ende alles auf einmal aus, bleiben davon rund 183.000 Euro Vorteil. Deshalb wird nicht auf einen Schlag ausgeschüttet, sondern gestaltet – etwa über den steuerfreien Verkauf privater Bestandsimmobilien an die eigene Gesellschaft.

ca. 1 Mio. €

Mehr Vermögen in der Gesellschaft nach zehn Jahren

ca. 183.000 €

Verbleibender Vorteil selbst bei kompletter Ausschüttung

• SONDERFALL VERLUSTVERRECHNUNG

Baust du parallel privaten Bestand auf und setzt dort hohe Renovierungskosten und Zinsen ab, entstehen private Verluste. Die lassen sich mit privaten Handelsgewinnen verrechnen. Ab etwa 100.000 Euro Verlust pro Jahr ist die private Variante rechnerisch überlegen, weil effektiv keine Steuer anfällt. Behalte dabei die 15-Prozent-Grenze der ersten drei Jahre und das Thema Standardhebung im Blick.



10

Holding-Strukturen im Immobilienhandel

Eine Holding ist eine Gesellschaft, die die Anteile an deinen operativen Gesellschaften hält: Du hältst die Holding, die Holding hält die Projektgesellschaft. An der laufenden Besteuerung ändert das nichts – die operative Gesellschaft zahlt dieselben Steuern wie ohne Holding.

Der Vorteil greift an zwei Stellen. Schüttet die operative Gesellschaft an die Holding aus, sind 95 Prozent davon steuerfrei: Statt 25 Prozent fallen nur 1,5 Prozent an. Dasselbe gilt, wenn die Holding Anteile an einer operativen Gesellschaft per Share Deal verkauft. Das Geld liegt dann in der Holding, nicht bei dir privat. Schüttet die Holding weiter an dich aus, fallen die 25 Prozent trotzdem an.

25 %

Belastung bei Ausschüttung
direkt an dich privat

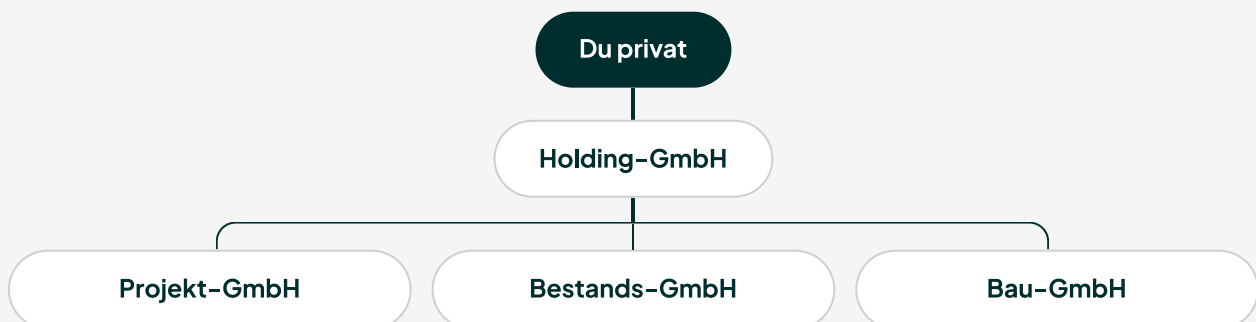
1,5 %

Belastung bei Ausschüttung an
die Holding

24.500 €

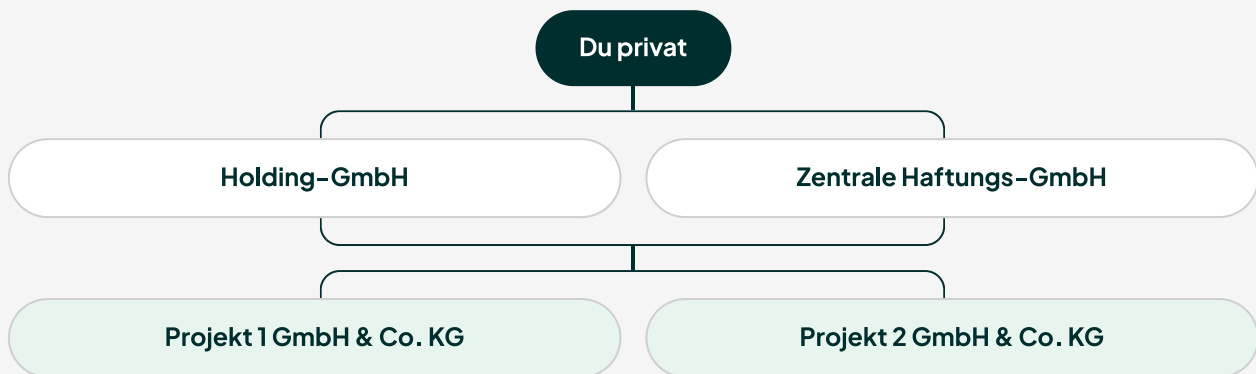
Gewerbesteuerfreibetrag je
Personengesellschaft und Jahr

• VARIANTE 1 · KLASSISCHE HOLDING MIT GMBHS



Ausschüttung nach oben mit 1,5 Prozent, Reinvestition in den Bestand
ohne Umweg über dein Privatvermögen. Share Deal möglich.

• VARIANTE 2 · STERNFÖRMIG MIT GMBH & CO. KG



Gewinne der Personengesellschaften landen direkt bei der Holding – ohne Ausschüttung und ohne die 1,5 Prozent.

Vier Vorteile der sternförmigen Variante

Direkte Zurechnung

Die Gewinne der Projektgesellschaften werden der Holding direkt zugerechnet – eine Ausschüttung entfällt.

Eine Haftungs-GmbH für alles

Sie übernimmt die Haftung für sämtliche Projekte, ohne an Vermögen und Ertrag beteiligt zu sein.

Schlanke Verwaltung

Gründung, Anteilsübertragung und Liquidation der KGs laufen privatschriftlich – das senkt die Kosten deutlich.

Freibetrag pro Projekt

Jede KG hat 24.500 Euro Gewerbesteuerfreibetrag – rund 3.675 Euro Ersparnis pro Jahr, mehr als die Kosten der Haftungs-GmbH.

• WO DIE HOLDING NICHTS BRINGT

Auf den laufenden Gewinn spart die Holding keine Steuern. Sie wirkt nur bei Ausschüttung und Verkauf – und lohnt sich nur, wenn das Geld in der Struktur weiterarbeitet. Der Share Deal spielt im Wohnungshandel kaum eine Rolle: Eigennutzer und private Anleger kaufen die Immobilie, keine GmbH-Anteile. Spannend wird er erst bei größeren Portfolios und institutionellen Käufern. In der sternförmigen Variante ist er ohnehin nicht möglich.

11

Mit der Stiftung den Steuersatz weiter senken

Die Stiftung hat einen Vorteil, den weder GmbH noch Holding, AG oder Genossenschaft bieten: Kapitaleinkünfte versteuert sie mit nur 15 Prozent. Den Effekt nutzt du, indem sich eine eigene Stiftung per partiarischem Darlehen oder stiller Beteiligung an deiner Projektgesellschaft beteiligt und dafür einen Teil des Gewinns erhält.

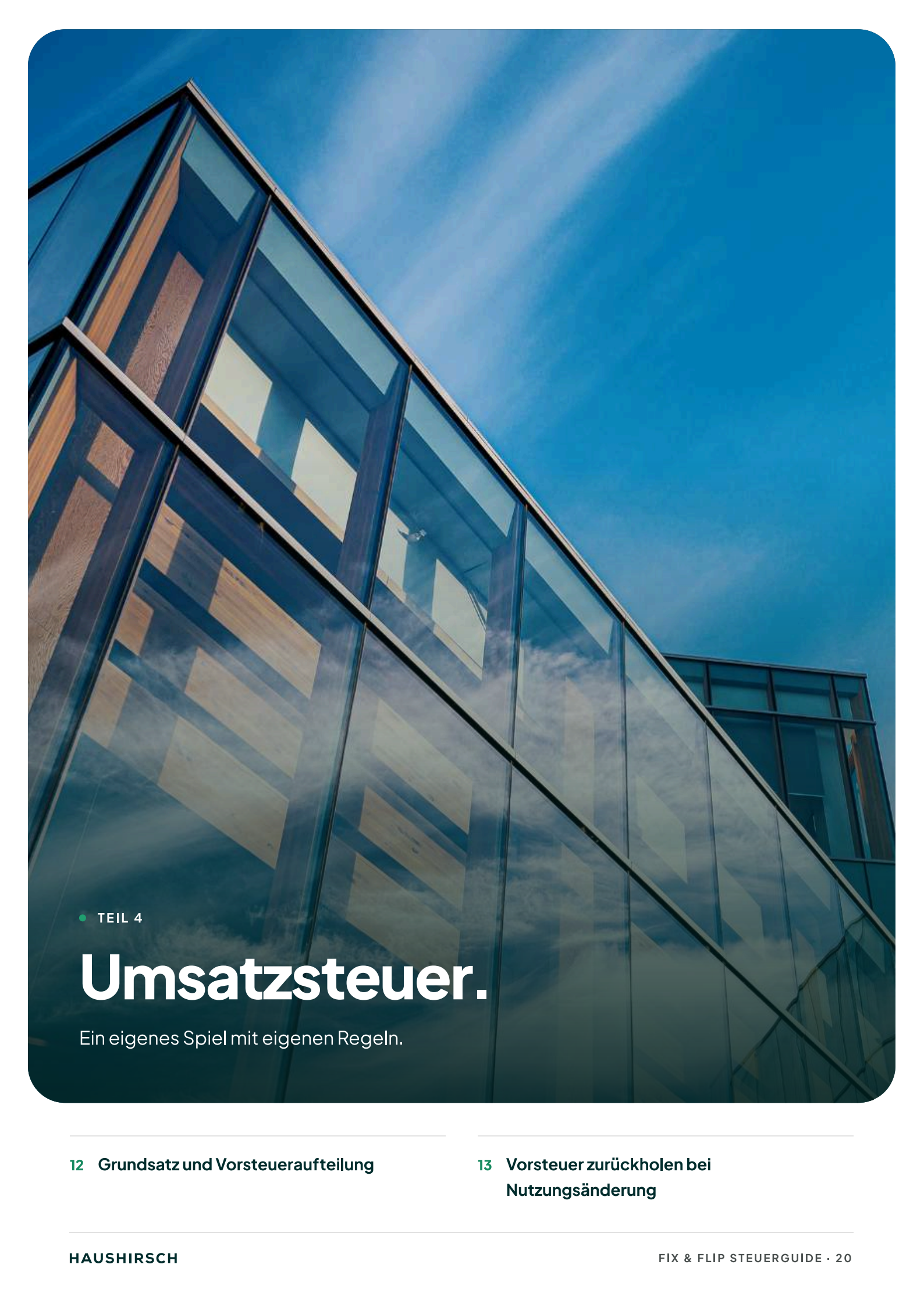
BEI 500.000 € PROJEKTGEWINN	OHNE STIFTUNG	MIT STIFTUNG
Gewinn in der Projektgesellschaft	500.000 €	250.000 €
Steuer der Projektgesellschaft (30 %)	150.000 €	75.000 €
Gewinnanteil der Stiftung	–	250.000 €
Steuer der Stiftung (15 %)	–	37.500 €
Steuer insgesamt	150.000 €	112.500 €
Nach Steuern verfügbar	350.000 €	387.500 €

Effektiv 22,5 statt 30 Prozent – das sind 37.500 Euro mehr Kapital pro Projekt.

Auch im Bestand spielt die Stiftung ihre Stärken aus. Auf Immobiliengewinne zahlt sie 15 Prozent Körperschaftsteuer und verkauft nach zehn Jahren steuerfrei – genau wie du privat. In einer vermögensverwaltenden GmbH geht das nicht. Außerdem kann die Stiftung nicht nur an dich, sondern auch an Kinder und Enkel ausschütten und deren persönliche Freibeträge nutzen.

• **VORAUSSETZUNG**

Der Gewinnanteil der Stiftung muss wirtschaftlich begründet sein: Sie leistet eine echte Einlage und wird dafür gewinnabhängig vergütet. Aufgesetzt wird die Struktur vor dem Projekt – nicht hinterher.



• TEIL 4

Umsatzsteuer.

Ein eigenes Spiel mit eigenen Regeln.

12 Grundsatz und Vorsteueraufteilung

13 Vorsteuer zurückholen bei
Nutzungsänderung

12

Grundsatz und Vorsteueraufteilung

Bei der Umsatzsteuer ist Fix & Flip übersichtlich: Auf den Verkauf fällt keine Umsatzsteuer an, also gibt es auch keine Vorsteuer aus dem Einkauf. Immobilienverkäufe sind umsatzsteuerfrei, und Vorsteuer erhältst du nur für Leistungen, die du für steuerpflichtige Umsätze einsetzt. Das gilt für jede Rechtsform – auch mit GmbH und Umsatzsteuernummer bleibt der Verkauf steuerfrei und die Vorsteuer aus der Renovierung außen vor.

STEUERFREI, KEIN VORSTEUERABZUG	STEUERPFLICHTIG, MIT VORSTEUERABZUG
Verkauf von Immobilien	Reine Renovierungsleistungen, die du als Handwerker für Dritte erbringst
Langfristige Vermietung von Wohnraum	Kurzfristige Vermietung unter sechs Monaten, etwa als Ferienwohnung
–	Verkauf an einen Unternehmer mit Option zur Umsatzsteuer

Gemischte Umsätze richtig aufteilen

Häufig kommen steuerpflichtige und steuerfreie Umsätze zusammen – zum Beispiel Provisionen aus einer Maklertätigkeit neben steuerfreien Objektverkäufen. Dann gehst du in drei Schritten vor:

1

Eingangsleistungen zuerst direkt zuordnen.

2

Werbung und Fortbildung fürs Maklergeschäft: voller Abzug.
Renovierung und Notar fürs Handelsobjekt: keiner.

3

Nur allgemeine Kosten wie Buchhaltung und Verwaltung aufteilen – meist nach Umsatzverhältnis.

• MERKSATZ

Die Umsatzsteuer ist ein eigenes Spiel, komplett getrennt von Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer. Wer die Töpfe vermischt, kalkuliert die Marge falsch.

13

Vorsteuer zurückholen bei Nutzungsänderung

Hier liegt Geld, das viele liegen lassen. Du kaufst, renovierst und planst einen umsatzsteuerfreien Verkauf – Vorsteuer ziehst du also keine. Dann änderst du den Plan und vermietest kurzfristig, etwa als Ferienwohnung. Diese Vermietung ist umsatzsteuerpflichtig, und damit holst du die Vorsteuer aus Kauf und Renovierung nachträglich anteilig zurück.

Maßgeblich ist ein Zeitraum von zehn Jahren. Ändern sich innerhalb dieser Zeit die Verhältnisse, die für den Vorsteuerabzug ausschlaggebend waren, wird korrigiert – und zwar in beide Richtungen. Wer zuerst kurzfristig vermietet und die Vorsteuer gezogen hat, zahlt sie anteilig zurück, sobald er steuerfrei verkauft oder langfristig vermietet.

10 Jahre

Berichtigungszeitraum für die Vorsteuer

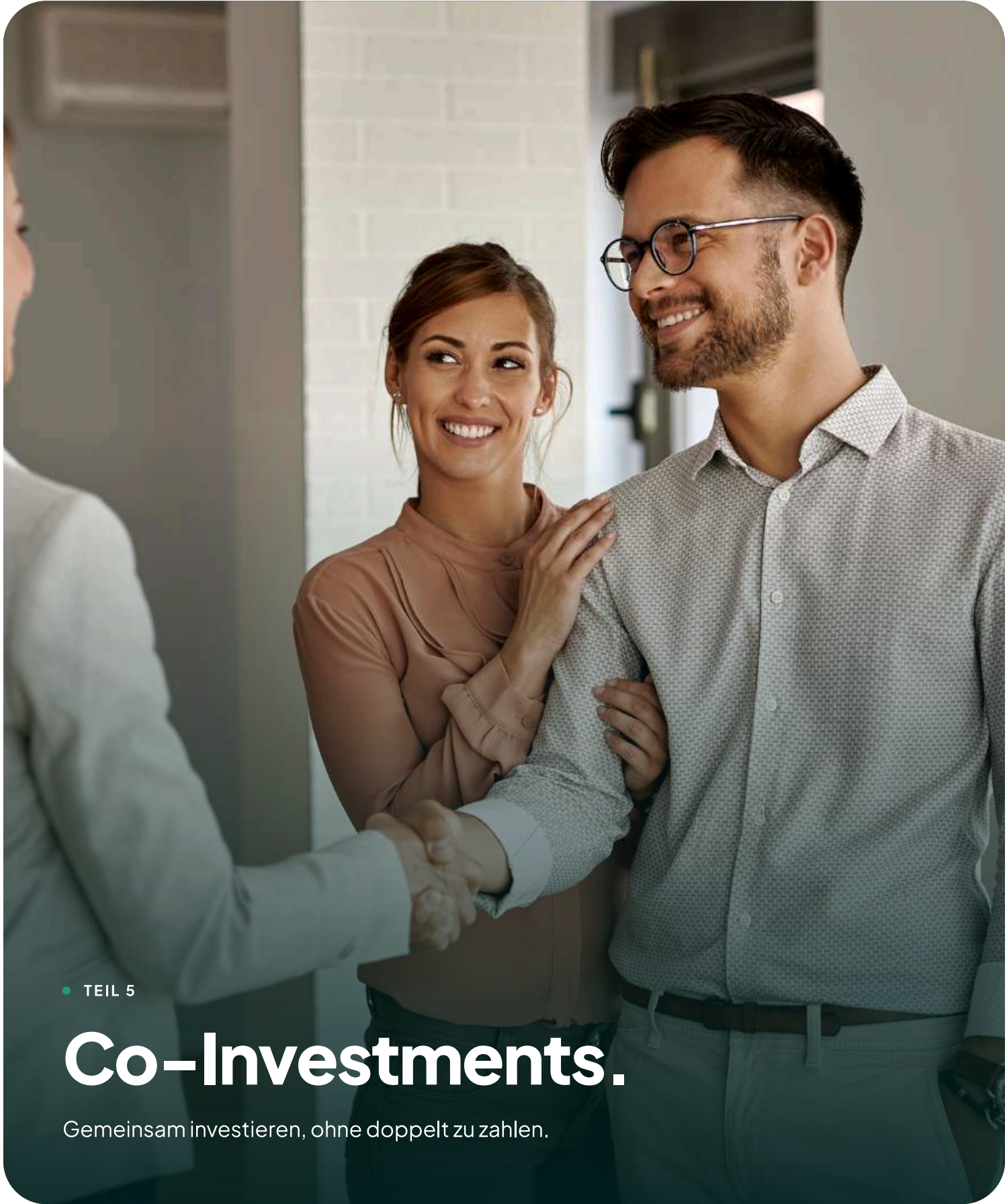
ca. 24.000 €

Vorsteuer bei 150.000 Euro Renovierungskosten

• PRAXIS-TIPP

Dokumentiere bei jedem Objekt die Vorsteuer aus Kauf und Renovierung – auch wenn du sie nicht ziehst. Wechselst du später zur kurzfristigen Vermietung, ist genau das die Grundlage für deine Erstattung.





• TEIL 5

Co-Investments.

Gemeinsam investieren, ohne doppelt zu zahlen.

14 Der teure Standardfehler

15 GbR und atypisch still

16 Partiarisches Darlehen

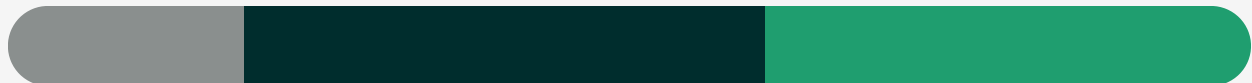
17 Welche Struktur wann passt

14

Der teure Standardfehler

Der typische Ablauf beim Co-Investment: Einer führt das Projekt, der andere stellt am Ende eine Rechnung über seinen Gewinnanteil. Auf dieser Rechnung steht Umsatzsteuer – und die kann der Investor nicht als Vorsteuer ziehen, weil sein Immobilienverkauf umsatzsteuerfrei ist. Die Umsatzsteuer ist damit endgültig weg. Obendrein versteuert der Co-Investor seinen Anteil privat im Spitzensatz.

• WAS DAS KOSTET · 125.000 € GEWINNANTEIL



23.750 €

Umsatzsteuer,
verloren

ca. 52.500 €

Einkommensteuer beim Co-Investor

ca. 48.750 €

bleiben übrig – weniger als die Hälfte

Der Ausweg ist einfach: Der Gewinnanteil darf keine eigenständige Leistung sein. Wer am Projekt beteiligt ist und dafür am Gewinn partizipiert, löst keine Umsatzsteuer aus. Dafür gibt es drei Wege:

Kapitel 15

**Gemeinsame
Gesellschaft**

Kapitel 15

Atypisch stille Beteiligung

Kapitel 16

Partiarisches Darlehen



Gemeinsame Gesellschaft: GbR und atypisch still

In der gemeinsamen Gesellschaft erhält der Co-Investor einen Gewinnanteil aus der Gesellschaft. Der unterliegt keiner Umsatzsteuer, weil er keine eigene Leistung abbildet. Ermittelt wird der Gewinn auf Ebene der Gesellschaft, verteilt nach Gesellschaftsvertrag – etwa 50 zu 50 – und dann bei den Gesellschaftern versteuert.

TRITT NACH AUSSEN AUF

GbR

Die GbR ist eine Personengesellschaft mit Außenauftritt: Sie kauft die Immobilie und steht im Grundbuch. Wird sie erst nachträglich gegründet und die Immobilie eingebracht, entsteht ein Grunderwerbsteuerthema. Deshalb gehört die GbR vor den Notartermin.

REINE INNENGESELLSCHAFT

Atypisch still

Die flexiblere Variante: Nach außen ist sie unsichtbar. Der Investor kauft allein und steht allein im Grundbuch, der Co-Investor beteiligt sich per Vertrag mit einer Kapital- oder Leistungseinlage. Das klappt auch objektbezogen und im Nachhinein – ohne Änderung im Grundbuch.

In beiden Varianten entstehen gewerbliche Einkünfte. Heißt: Der Co-Investor darf mitarbeiten – in der Akquise, bei der Renovierung und im Verkauf. Beide Wege brauchen eine eigene Gewinnermittlung und eine eigene Steuererklärung. Wie hoch der Steuersatz ausfällt, hängt davon ab, ob sich der Co-Investor privat oder über seine eigene GmbH beteiligt.

• MERKSATZ

Gewerbliche Einkünfte erlauben Mitarbeit. Wer als Co-Investor operativ mit anpackt, geht diesen Weg.



16

Partiarisches Darlehen

Steuerlich ist das partiarische Darlehen die stärkste Variante. Der Co-Investor gibt ein Darlehen, das nicht fest, sondern gewinnabhängig verzinst wird – er bekommt also einen Prozentsatz des Projektgewinns. Damit erzielt er keine gewerblichen Einkünfte, sondern Kapitaleinkünfte, und für die gilt ein besonders niedriger Steuersatz.

DER CO-INVESTOR HÄLT DAS DARLEHEN	STEUERSATZ	STEUER AUF 125.000 €
Privat	25 %	31.250 €
Über seine GmbH	30 %	37.500 €
Über eine Stiftung	15 %	18.750 €

So läuft die Abwicklung

Der Investor führt das Projekt allein auf eigene Rechnung und bilanziert es bei sich. Am Ende zahlt er den Gewinnanteil aus – bei ihm ist das Betriebsausgabe und mindert seinen Gewinn. Die Einlage zahlt er einfach zurück. Den Gewinnanteil überweist er netto: Er meldet 25 Prozent Kapitalertragsteuer beim Finanzamt an, führt sie ab und stellt dem Co-Investor eine Steuerbescheinigung aus. Für den Co-Investor ist die Sache damit erledigt – in seiner Einkommensteuererklärung taucht der Betrag nicht mehr auf.

• ZWEI HARTE BEDINGUNGEN

- 1 Der Co-Investor ist ausschließlich Kapitalgeber. Er entscheidet nicht mit und ist weder in Akquise, Renovierung noch Verkauf aktiv – sonst entstehen gewerbliche Einkünfte mit ganz anderem Steuersatz.
- 2 Er leistet eine echte Geldeinlage. Wer 50 Prozent des Gewinns erhält, bringt fremdüblich auch 50 Prozent des Eigenkapitals ein.

17

Welche Struktur wann passt

Der Vergleich zeigt die Gesamtbelastung auf einen Gewinnanteil von 125.000 Euro. Die Umsatzsteuer ist mitgerechnet, weil sie beim Investor endgültig hängen bleibt.

STRUKTUR	UST	ERTRAGSTEUER	GESAMT	MITARBEIT	EINLAGE
Rechnung von privat	23.750 €	52.500 €	76.250 €	ja	nein
Rechnung über GmbH	23.750 €	37.500 €	61.250 €	ja	nein
GbR / atypisch still, privat	–	52.500 €	52.500 €	ja	ja
GbR / atypisch still, über GmbH	–	37.500 €	37.500 €	ja	ja
Partiarisches Darlehen, privat	–	31.250 €	31.250 €	nein	ja
Partiarisches Darlehen, Stiftung	–	18.750 €	18.750 €	nein	ja

Gerundet, ohne Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer. Ertragsteuer privat mit 42 Prozent gerechnet.

Die Reihenfolge in der Praxis ist damit klar. Ist der Co-Investor reiner Kapitalgeber und leistet eine Einlage, nimm das partiarische Darlehen – der größte Hebel, vor allem in Kombination mit einer Stiftung. Arbeitet er operativ mit oder kann keine Einlage in dieser Höhe leisten, nimm die atypisch stille Gesellschaft: Sie kostet eine zusätzliche Gewinnermittlung und Steuererklärung, spart dafür die Umsatzsteuer und funktioniert auch objektbezogen. Die Rechnung ist in jedem Fall die teuerste Lösung.

57.500 €

• DER UNTERSCHIED IN EINER ZAHL

liegen zwischen der Rechnung von privat und dem partiarischen Darlehen über eine Stiftung – bei identischem Projekt und identischem Gewinn.

Checkliste für dein nächstes Projekt

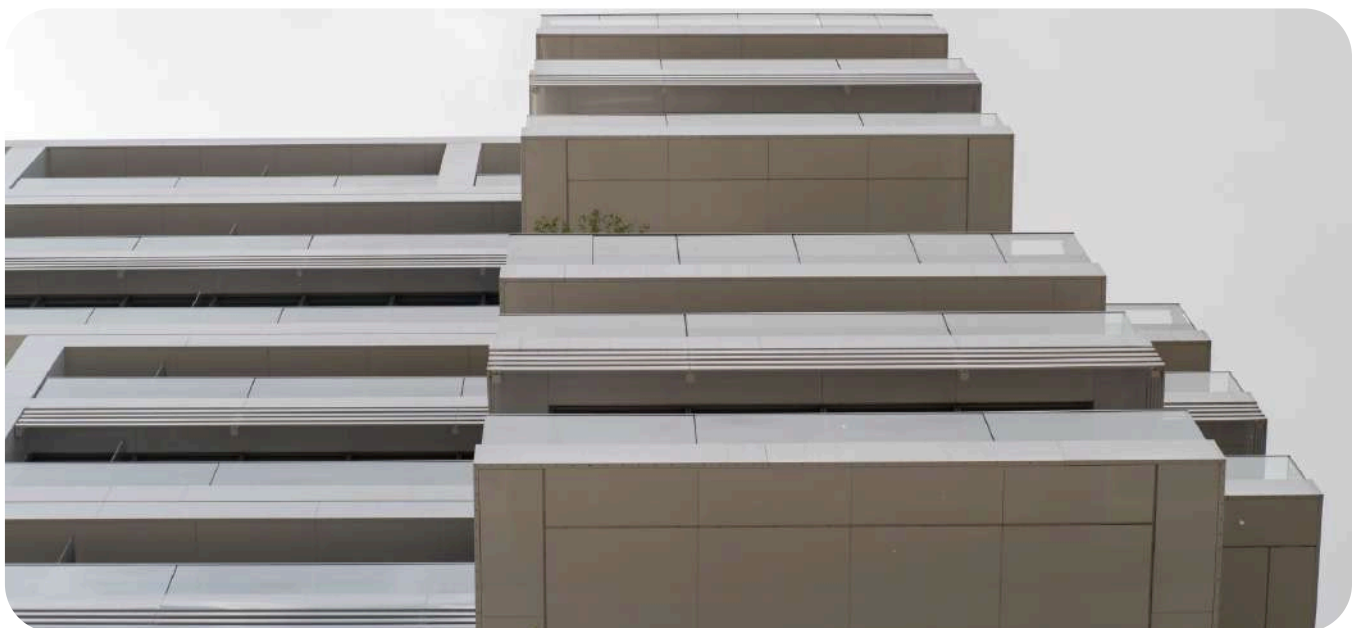
Hake Schritt für Schritt ab – vom ersten Gespräch bis nach dem Verkauf.

A Vor dem Kauf

- ☐ Rechtsform festgelegt – privat, Einzelunternehmen, Personengesellschaft oder GmbH, je nachdem, ob du reinvestierst oder den Gewinn privat brauchst
- ☐ Zählobjekte der letzten fünf bzw. zehn Jahre geprüft, inklusive Verkäufen aus Personengesellschaften
- ☐ Struktur für Co-Investoren vor dem Kauf vertraglich fixiert: partiarisches Darlehen oder atypisch stille Gesellschaft
- ☐ Bei GbR: Gesellschaft gegründet, bevor der Kaufvertrag unterschrieben wird

B Im Kaufvertrag

- ☐ Kaufpreisaufteilung mit hohem Gebäudeanteil aufgenommen – für den Fall, dass das Objekt in den Bestand geht
- ☐ Inventar wie Küche und Möbel separat ausgewiesen, Beleihungsauslauf vorher mit der Bank geklärt
- ☐ Der richtige Käufer steht im Vertrag – passend zur gewählten Struktur
- ☐ Besitzübergang und frühen Zugang für die Renovierung verhandelt

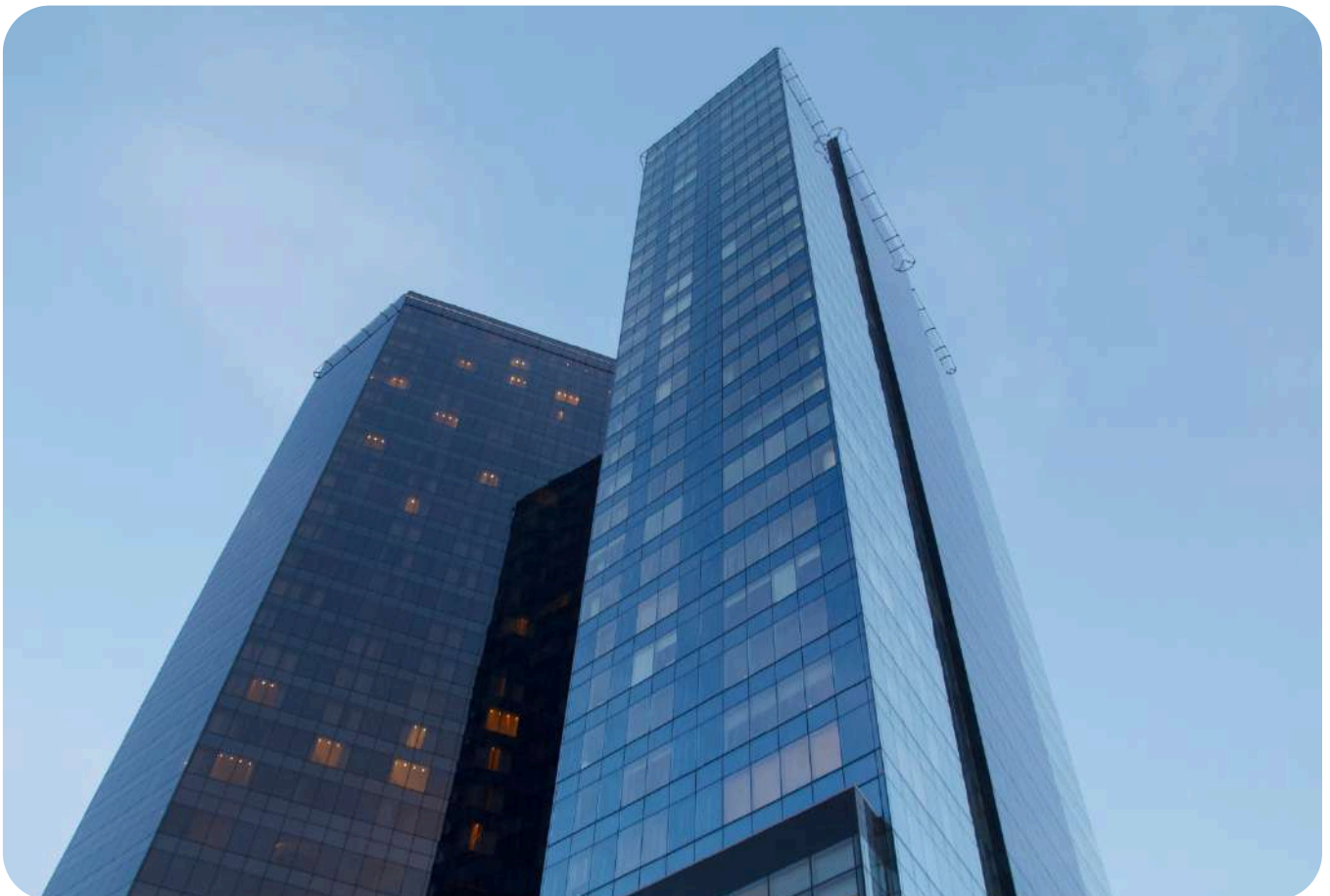


c Während des Projekts

- ☐ Objektkosten und laufende Kosten getrennt erfasst, Objektkosten neutral im Umlaufvermögen
 - ☐ Zinswahlrecht bewusst genutzt – abgestimmt auf Steuerlast und Bankbonität
 - ☐ Vorsteuer aus Kauf und Renovierung dokumentiert, auch ohne Abzug
 - ☐ Nachweise zur Halteabsicht abgelegt: Mietverträge, Inserate, Finanzierungsunterlagen
-

d Beim und nach dem Verkauf

- ☐ Gewinn direkt nach Beurkundung berechnet, Steueranteil zurückgelegt
 - ☐ Timing geprüft: Passt der Verkauf besser ins laufende oder ins nächste Kalenderjahr?
 - ☐ Ausschüttungen über die Holding geleitet statt direkt an dich privat
 - ☐ Bei Wechsel zur kurzfristigen Vermietung: Vorsteuerberichtigung beantragt
 - ☐ Grunderwerbsteuerbescheid geprüft, Einspruchsfrist von einem Monat im Blick
-



• GEMEINSAM MIT HAUSHIRSCH

Dein nächstes Objekt. Gemeinsam gedacht.

Die beste Struktur nützt wenig ohne das passende Objekt – und ohne einen Verkauf, der zum richtigen Zeitpunkt kommt. Genau da setzen wir an: vom Ankauf bis zum Verkauf, bundesweit und persönlich.

Objekte finden

Passende Flip-Objekte – auch off-market über OFFMARKET24.

Marktwert einschätzen

Realistische Verkaufspreise als Basis für deine Projektkalkulation.

Verkauf planen

Den Verkauf so takten, dass er in dein Steuerjahr passt.

Vermarkten

Dein fertiges Objekt bundesweit vor die richtigen Käufer bringen.



Alexander Ferati

Founder, HausHirsch

alexander.ferati@haushirsch.de

haushirsch.de

Hinweis: Dieser Guide dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Steuer- oder Rechtsberatung. HausHirsch ist Immobilienmakler und erbringt keine Steuerberatung. Alle Zahlen sind gerundete Beispielrechnungen. Stimme deine Struktur immer mit deiner Steuerberatung ab.