



© Pressmaster / Shutterstock

Praxisfinanzierung – so mache ich es richtig (Teil 2/2)

Im ersten Teil des Artikels wurde erläutert, auf welche Aspekte bei der Ermittlung des notwendigen Finanzierungsvolumens und bei der Tragfähigkeitsanalyse einer Praxisfinanzierung geachtet werden sollte. Ebenso wurden die Aspekte Zinssatz, Laufzeit und Zinsfestschreibung erläutert.

Im zweiten Teil wird die Betrachtung durch die Darstellung der weiteren wichtigen Aspekte abgerundet und die Frage geklärt, wieweit man selbst sinnvoll die Praxisfinanzierung organisieren kann.

Aspekt 4: Die Tilgungsmethode

Finanzierungen können grundsätzlich auf drei Wegen getilgt werden.

a) Annuitätendarlehen

Bei der annuitätischen Finanzierung wird aus Zinssatz und anfänglichem Tilgungssatz eine Annuität berechnet, die im Lauf der Zinsfestschreibung konstant bleibt. Der zu zahlende Zinsbetrag sinkt in jeder Rate sukzessive durch die laufende Tilgung. In gleicher Höhe wird dann der Tilgungsbetrag in jeder Rate erhöht.

Neben der Kalkulationssicherheit des Liquiditätsbedarfs bietet diese Methode den Vorteil einer Laufzeitverkürzung durch stetige Tilgungserhöhung.

b) Tilgungsdarlehen

Bei Tilgungsdarlehen setzt sich die Rate aus einem immer gleichen Tilgungsbetrag plus Zinszahlung zusammen. Die Rate sinkt damit mit jeder Zahlung. Bei gleicher

anfänglicher Tilgung läuft ein Tilgungsdarlehen daher länger als ein Annuitätendarlehen.

c) Endfällige Darlehen mit Tilgungsträger

Eine beliebte Finanzierungsform sind endfällige Darlehen, die während der Laufzeit nicht getilgt werden. Die Tilgung wird über einen separaten Tilgungsträger parallel aufgebaut.

Der steuerliche Vorteil dieser Finanzierungsform basiert darauf, dass die Zinsen über den gesamten Zeitraum in voller Höhe entstehen und steuerlich geltend gemacht werden können. Gleichzeitig wird der Tilgungsträger so gewählt, dass die dort entstehenden Erträge günstiger besteuert werden.

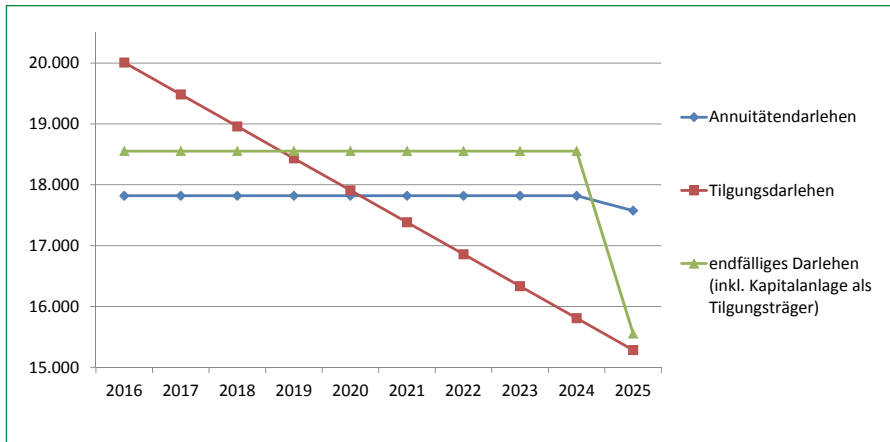


Abb. 1: Liquiditätsbelastung durch Zins und Tilgung vor Steuern.

Man versucht also mit steuerlicher Unterstützung ein Zinsdifferenzgeschäft zu erzeugen, dass im Ergebnis wirtschaftlich vorteilhafter ist, als eine der beiden oben genannten klassischen Finanzierungsformen.

Wie immer im Leben gilt auch hier: „Wo Chancen vorhanden sind, sind Risiken nicht weit.“

Da die Risiken im Tilgungsträger stecken, ist die Auswahl sehr wichtig.

Bis Ende 2004 wurden diese Konstruktionen fast ausschließlich über Kapitallebensversicherungen als Tilgungsträger abgewickelt, weil die Erträge aus der Kapitallebensversicherung – wenn man die notwendigen Rahmenbedingungen eingehalten hat – steuerfrei vereinnahmt werden konnten.

Seit 2005 werden diese Erträge aber zu mindestens 50 Prozent besteuert und die Beiträge können nicht mehr als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Zudem hat sich die Garantieverzinsung von Kapitallebensversicherungen in den letzten Jahren immer weiter abgesenkt. Aktuell beträgt diese noch 1,25 Prozent.

Als aktuelle Alternative werden deshalb eher breit gestreute Kapitalanlagen wie z. B. weltweit investierende Aktienfonds genutzt.

Dies ist aber ein eher seltener Weg, weil hier naturgemäß erhebliche Kursrisiken vorhanden sind.

Neben dem Kursrisiko zum Rückzahlungszeitpunkt muss beachtet werden, dass die Tilgungsträger immer als Sicherheit der finanzierenden Bank dienen. Sollte sich also ein Kursrisiko bereits während der Laufzeit realisieren, kann es zu Nachschusspflichten kommen.

Konkreter Belastungsvergleich:

Während die Unterschiede in der Restschuldentwicklung zwischen den Alternativen relativ gering sind und nach zehn Jahren alle Darlehen komplett getilgt sind, ergeben sich interessante Unterschiede hinsichtlich der Liquiditätsbelastung.

Dazu wurde jeweils ein Finanzierungsvolumen von Euro 150.000 über zehn Jahre getilgt. Der Zinssatz für das Darlehen beträgt jeweils 3,5 Prozent. Für den genutzten Tilgungsträger wurde ein Ertrag von ebenfalls 3,5 Prozent unterstellt. Diese Kapitalanlage soll der Abgeltungsteuer unterliegen.

Vergleich der Liquiditätsbelastung vor Steuern (s. Abb. 1):

Der erste Vergleich zeigt, dass Annuitätendarlehen und endfälliges Darlehen zu einer gleichmäßigen Belastung führen, während das Tilgungsdarlehen am Anfang die höchste Liquidität beansprucht und in den letzten Jahren die geringste.

Wenn man den Gesamtaufwand über die gesamte Laufzeit vergleicht, ergeben sich folgende Gesamtkosten (= Summe aller Rückzahlungen minus Darlehensauszahlungen):

Annuitätendarlehen:	Euro 27.954
Tilgungsdarlehen:	Euro 26.465
Endfälliges Darlehen (inkl. Tilgungsträger)	Euro 32.530

Vergleich der Liquiditätsbelastung nach Steuern (s. Abb. 2):

Natürlich muss für einen wirtschaftlich sinnvollen Vergleich die steuerliche Wirkung der Zinsen mit berücksichtigt werden. Wir unterstellen dazu den Spitzensteuersatz von 42 % plus Solidaritätszuschlag.

Der wirtschaftliche relevante Vergleich nach Steuern zeigt, dass es durch die immer geringer werdende Zinslast beim Annuitätendarlehen zu einem steigenden Liquiditätsbedarf kommt.

Wenn man den Gesamtaufwand über die gesamte Laufzeit vergleicht, ergeben sich nach Steuern folgende Gesamtkosten:

Annuitätendarlehen:	Euro 15.568
Tilgungsdarlehen:	Euro 14.738
Endfälliges Darlehen*:	Euro 9.267

Die Lösung „endfälliges Darlehen mit Tilgungsträger“ ist von der teuersten zur billigsten Lösung geworden.

Wichtig! Diese Aussage hängt ganz entscheidend davon ab, dass im Tilgungsträger auch die angestrebte Rendite von 3,5 Prozent erzielt wird.

Aspekt 5: Die Gesamtoptimierung der Tilgung inkl. Privatbereich

Neben der Wahl der Tilgungsmethode und der Steuerung der Laufzeit der Praxisfinan-

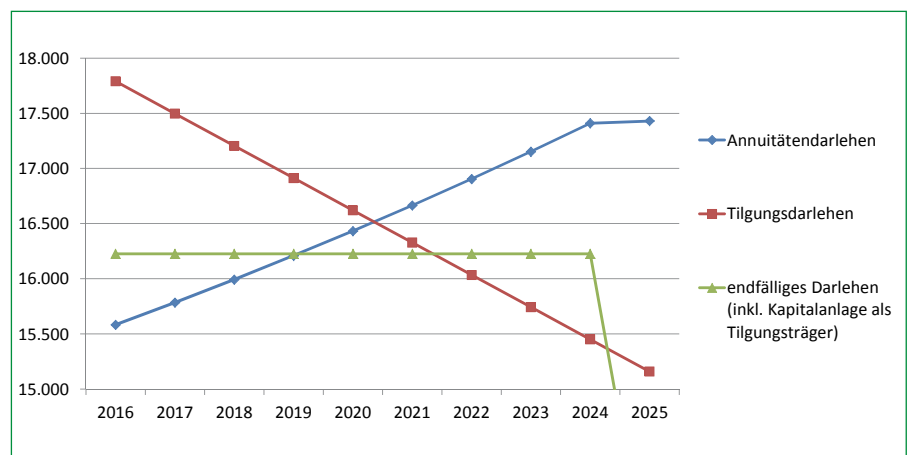


Abb. 2: Liquiditätsbelastung durch Zins und Tilgung nach Steuern.



© nito/Shutterstock

zierung sollte ein weiterer steuerlicher Aspekt unbedingt einbezogen werden.

Wenn neben der Praxisfinanzierung auch eine private Finanzierung (z. B. für ein Eigenheim) existiert, sollten die Tilgungsgeschwindigkeiten dieser beiden Finanzierungen aufeinander abgestimmt werden.

Da die Zinsen für Eigenheimfinanzierungen steuerlich unbeachtlich sind, die Zinsen für die Praxisfinanzierung aber als Betriebsausgaben steuerlich geltend gemacht werden können, spricht die steuerliche Logik dafür, zuerst die Eigenheimfinanzierung komplett zu tilgen, bevor überhaupt mit der Tilgung der Praxisfinanzierung begonnen wird.

In dieser reinen Form wird die Steuerung der Tilgungen in der Praxis nicht möglich sein. Man sollte diesen Aspekt aber immer mit im Auge haben. Insbesondere dann, wenn beide Finanzierungen bei einer Bank aufgenommen werden, ergeben sich hier bessere Gestaltungsmöglichkeiten.

Sollte eine zu ehrgeizige Tilgung des Eigenheims zu sog. Überentnahmen führen, so dass laufende Sollzinsen in der Praxis entstehen, wird diese Gestaltung durch § 4 Abs. 4a EStG begrenzt.

Eine genaue Berechnung dazu kann ein Steuerberater erstellen.

3. Kann/Soll ich meine Finanzierung selbst organisieren?

Grundsätzlich sollte sich jeder Unternehmer und damit auch jeder Arzt mit dem Thema Finanzierung in seinen Grundzügen auskennen.

Eine Praxisfinanzierung ohne externe Beratung zu organisieren ist möglich.

Die finanzierende (Haus-)Bank hat auch ein Interesse daran, dass die Finanzierung

„funktioniert“ und steht als Berater zur Verfügung.

Man sollte aber zwei Punkte nicht vergessen:

- Das Interesse der (Haus-)Bank besteht vornehmlich darin, die Rückzahlung der Finanzierung sicher zu stellen. Ob dies aus der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Praxis geschieht oder im Krisenfall aus der Verwertung von Sicherheiten, ist für die Bank nicht so wichtig wie für den Arzt selbst.
- Die Gesamtkosten einer Finanzierung können sehr stark variieren. Und in diesem Punkt hat die (Haus-)Bank ein komplett konträres Interesse als der Arzt selbst. Der Arzt möchte möglichst wenig zahlen, die Bank möchte möglichst viel verdienen.

Beide Punkte sind hier nicht als Kritik an Banken zu verstehen. Als Kreditnehmer muss man sich nur darüber bewusst sein, dass die (Haus-)Bank ein Wirtschaftsunternehmen ist und als solches ein Gewinnmaximierungsinteresse verfolgt. Sie kann deshalb nur sehr begrenzt als unabhängiger Berater im Interesse des Arztes agieren.

Deshalb ist es in vielen Fällen sinnvoll einen fachkundigen Berater hinzu zu ziehen, der gegen Honorar die Interessen des Arztes vertritt.

Der potenzielle Nutzen der Beratung/Begleitung sollte deshalb nicht nur an einer möglichen Zins(kosten)ersparnis gemessen werden. Die Vermeidung von potenziellen Liquiditätsfallen wie oben geschildert hat oft existenzielle Bedeutung und stellt einen weiteren hohen Wert dar.

Ein guter Berater sollte auf sich vereinen:

- Kompetenz
- Neutralität und Unabhängigkeit
Er hat keine Interessenkonflikte im Rahmen seiner Beratung – insbesondere

- keine finanziellen. Der Berater darf nicht zusätzlich an der Darlehensvermittlung oder -gewährung verdienen.
- Kennntnis der Gesamtsituation
Die Beratung sollte sich nicht nur auf die Praxisfinanzierung beschränken, sondern Ihre Situation ganzheitlich betrachten – also Ihre persönlichen Verhältnisse mit einbeziehen.

4. Fazit

Der Zinssatz der Praxisfinanzierung ist nur ein Aspekt, der beachtet werden sollte. Und er ist bei weitem nicht der Wichtigste, weil ein zu hoher Zinssatz wirtschaftlich sehr ärgerlich ist, aber in aller Regel nicht zu existenziellen Problemen führt.

Die Komplexität der zu beachtenden Aspekte und ihre Wechselwirkung untereinander sind deutlich höher, als man zunächst denkt.

Deshalb sollte man auf einen professionellen Berater an seiner Seite nicht verzichten.

In der Praxis haben sich u. a. Steuerberater im Finanzierungsbereich eine hohe Kompetenz angeeignet, weil sie aufgrund Ihrer Neutralität und Unabhängigkeit der natürlichen Ansprechpartner Ihrer Mandanten sind.

Sie können insbesondere im Verhältnis Arzt/Bank als Interessenvertreter des Arztes zu guten Lösungen beitragen.

* inkl. Tilgungsträger mit Freibetrag 1.602 € p. a.



**Diplom-Kauffrau
Andrea Belting-
Lachmann,**
Steuerberaterin



**Diplom-Kaufmann
Dirk Klinckenberg**
Steuerberater

CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH,
Schlossstraße 20, 51429 Bergisch Gladbach, Tel.: 02204/9508-200.
Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.