

Praxisräume – besser mieten oder kaufen?

Die Entscheidung, ob man die Räume für die eigene Praxis besser mietet oder kauft, klingt im ersten Moment wie die Entscheidung, ob man besser zur Miete wohnt oder Eigentum erwirbt. Durch die aktuell niedrigen Zinsen gewinnt die Alternative „Kauf“ wirtschaftlich an Attraktivität. Neben den zusätzlichen steuerlichen Überlegungen gibt es aber auch emotionale und wirtschaftliche Überlegungen, die man einbeziehen sollte. Die private Situation beeinflusst überdies die Entscheidung in vielerlei Hinsicht.



Bei der Entscheidung eine Praxisimmobilie zu mieten oder zu kaufen sollten Nutzen und Risiken beider Optionen sorgfältig abgewogen werden.

Flexibilität

Analog zur privaten Entscheidung zwischen Mietwohnung/gemietetem Haus und dem Kauf einer Wohnung/eines eigenen Hauses, ist das Thema Flexibilität sicher das erste Vergleichskriterium an das man denkt. Ist die Mietsituation wirklich flexibler? Das kommt darauf an. Grundsätzlich gilt: Einen Mietvertrag kündigt man und die weitere Verwertung der Räume nach Auszug ist dann Aufgabe des Vermieters. Wenn man die Räume gekauft hat, muss man sich selbst um einen Käufer kümmern. Aber es gibt weitere Aspekte, die die Flexibilität in der Mietsituation beeinflussen:

Dauer des Mietvertrags

Im Gegensatz zur persönlichen Wohnsituation, ist der Praxisstandort auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten eine längerfristige Entscheidung. Ein guter Standort, an den sich die Patienten gewöhnt haben, muss langfristig gesichert werden. Deshalb werden oft Mietverträge mit einer zehnjährigen Grundmietdauer und Verlängerungsoptionen vereinbart.

Wenn sich der Standort als ungünstig herausstellt oder man den Wohnort und damit auch den Praxisstandort aus persönlichen Gründen verlegen will, ist man an die Restlaufzeit der zehnjährigen Grundmietdauer gebunden bzw. muss zumindest einen Nachmieter beschaffen.

Sobald Grundmietdauer und eventuelle Verlängerungsoptionen durchlaufen sind, besteht in der Mietsituation tatsächlich eine höhere Flexibilität. Dies gilt auch für den Vermieter, der die Situation schlimmstenfalls ausnutzen kann, um Mieterhöhungen durchzusetzen, die nicht angemessen sind, weil eine Standortverlagerung noch teurer wäre.

Mietereinbauten

Je nach Fachrichtung muss in die Praxisräume auch Geld für Mietereinbauten investiert werden, die sich nicht so einfach mitnehmen lassen (OP etc.) Hier wird der Vermieter regelmäßig das Risiko einer „Verwertung“ nicht tragen wollen. Bei der Suche nach einem Nachmieter, der die Einbauten übernehmen möchte, ist die Situation für den Arzt also nicht besser als beim Kauf.

Sie ist eher schlechter, weil bei der Auswahl des Nachmieters auch der Vermieter mitredet.

Im Falle einer (insb. vorzeitigen) Beendigung des Mietvertrags kann es passieren, dass der Arzt den Gegenwert der restlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer verliert. Als Besitzer der Praxisräume hat man hier mehr Einfluss auf die Nachmietersituation.

Konkurrenzsituation

Grundsätzlich kann der Arzt selbst nicht verhindern, dass sich ein anderer Arzt gleicher Fachrichtung in räumlicher Nähe niederlässt. Wenn sich die Praxis in einem „Ärztehaus“ befindet, stellt sich die Frage, ob zumindest innerhalb des Gebäudes eine Konkurrenzschutzklausel vereinbart werden kann.

Im Mietvertrag lässt sich dies insbesondere dann regeln, wenn das gesamte Gebäude einem einzigen Vermieter gehört. Handelt es sich um eigene Räume in einem Ärztehaus, sind solche Regelungen mit der Eigentümergemeinschaft festzulegen. Häufig besteht hier ein Interessengleichklang, wenn die anderen Eigentümer gleiche Bedürfnisse haben.

Steuerliche Aspekte

In steuerlicher Hinsicht unterscheiden sich Miete und Kauf in mehreren Aspekten. Die Gemeinsamkeit: Die laufenden Nebenkosten sind in beiden Fällen Betriebsausgaben.

Betriebsausgaben

Miete: Die Kaltmiete ist ebenfalls Betriebsausgabe. Mietereinbauten sind Anlagevermögen. Das heißt, dass die Investitionskosten über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden müssen und nicht sofort geltend gemacht werden können. Sollte die Restlaufzeit des Mietvertrags geringer sein als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, kann auch auf diesen geringeren Zeitraum abgeschrieben werden.

Kauf: Einbauten zählen auch hier zum Anlagevermögen und werden auch nach betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer abgeschrieben. Der wesentliche Unterschied ergibt sich deshalb aus der Anschaffung der Räume selbst.

Wenn der Arzt Grundstück und Gebäude selbst anschafft, sind diese Betriebsvermögen und die Anschaffungskosten als Anlagevermögen zu aktivieren und abzuschreiben.

Die anteiligen Anschaffungskosten für das Grundstück werden nicht abgeschrieben.



Beispiel 1

Kauf der Praxisimmobilie Anfang 2021 (Praxisräume in einem Ärztehaus)	
Grundstück:	€ 50.000
Praxisräume:	€ 200.000
Nebenkosten des Kaufs (GrdErwSt, Notar etc.):	<u>€ 20.000</u>
(davon € 4.000 für Grundstück und € 16.000 für die Praxisräume)	€ 270.000
Finanzierung:	€ 200.000
Laufzeit 20 Jahre; Zins 2,0%	

Laufende steuerliche Betriebsausgaben

Abschreibung p. a.: 3,0% von € 216.000 =	€ 6.480
Zinsen (im ersten Jahr): 2,0% von € 200.000 =	<u>€ 4.000</u>
Gesamt:	€ 10.480

ben. Die anteiligen Anschaffungskosten für das Gebäude werden nach § 7 Abs. 4 Nr. 1 EStG mit 3,0 % pro Jahr im Wege der Abschreibung steuerlich geltend gemacht.

Wenn die Anschaffung finanziert wurde, ist das Darlehen auch dem Betriebsvermögen zuzurechnen. Auszahlung und Tilgung sind steuerlich neutral. Die Zinsen sind Betriebsausgaben.

Dazu ein vereinfachtes Zahlenbeispiel (nur steuerliche Betrachtung) (s. Beispiel 1). Nachteil der Zuordnung zum Betriebsvermögen ist, dass die zukünftigen Wertsteigerungen steuerpflichtig sind und im Falle eines späteren Verkaufs auch die bereits geltend gemachten Abschreibungen versteuert werden.

Wenn man diese Praxisräume für € 900 pro Monat (€ 10.800 p.a.) mieten könnte, wäre also die steuerliche Auswirkung ähnlich wie in Beispiel 1. Allerdings wird im Laufe der Zeit die Zinsbelastung durch Tilgung sinken und die Miete nach Ablauf einer evtl. Festmietzeit wahrscheinlich steigen.

Der wesentliche steuerliche Unterschied zwischen beiden Konstellationen ergibt sich im Moment des Auszugs aus den Räumen.

Miete: Man zieht aus und damit entstehen keine weiteren steuerlichen Konsequenzen.

Kauf: Wenn man auszieht, sind die Praxisräume kein Betriebsvermögen mehr, dies führt zu einer Versteuerung eines Veräußerungsgewinns. Auch wenn nur der „Gewinn“ versteuert wird, bedeutet dies nicht, dass nur bei einer echten Wertsteigerung Steuern entstehen (s. Beispiel 2).

Negativ betrachtet könnte man jetzt steuerlich argumentieren: Es hat eine „echte“ Wertsteigerung von € 100.000 stattgefunden. Dafür sind € 209.600 zu versteuern. Wenn wir hierzu einen Steuersatz von 45 % inkl. SolZ unterstellen, wäre das eine Steuerlast von € 94.300. Ein klassisches Nullsummenspiel.

Wenn die Immobilie im Zuge der Praxisveräußerung verkauft wird, kann die Steuer aus dem Verkaufserlös gezahlt werden.

Insbesondere dann, wenn die Immobilie nach dem Praxisverkauf für Zwecke der Altersvorsorge nicht verkauft, sondern vermietet werden soll, muss man sich bewusst sein, dass auch in diesem Fall die genannte Steuer anfällt, weil die Immobilie kein Betriebsvermögen mehr ist. Zur Zahlung der Steuer steht aber nur der Verkaufserlös der Praxis zur Verfügung, der selbst ebenfalls zu versteuern ist. Dies kann zu bösen Überraschungen führen, wieviel Liquidität dann noch übrig bleibt.



Beispiel 2

Verkauf nach 20 Jahren zu einem Preis von insgesamt € 350.000 (Kauf inkl. NK € 270.000)

Verkaufspreis:	€ 350.000
Buchwert Grundstück	./ € 54.000
Buchwert Praxisräume	./ € 86.400
(€ 216.000 minus 20 J. x 3,0% AfA)	
Veräußerungsgewinn	€ 209.600

Von diesem Gewinn entfallen auf echte Wertsteigerung	€ 100.000
„zurückdrehen der Abschreibung“	€ 129.600
Minus Kaufnebenkosten	
	<u>./ € 20.000</u>
	€ 209.600

Deshalb stellt sich die Frage, wie man die Steuerlast senken kann. Hierzu zwei Überlegungen:

a) Wenn der Verkauf der Immobilie zusammen mit dem Verkauf der Praxis an den Nachfolger vorgenommen wird, kann auch auf den Veräußerungsgewinn aus der Immobilie der sog. halbe Steuersatz nach § 34 Abs. 3 EStG geltend gemacht werden. Damit könnte man die Steuerlast fast halbieren, weil der „halbe“ Steuersatz nicht 50 %, sondern 56 % beträgt.

b) Man vermeidet von vornherein die Zuordnung zum Betriebsvermögen. Die übliche Methode wäre hier, dass die Immobilie vom Ehepartner allein gekauft wird und an den Arzt vermietet wird. Dabei ist darauf zu achten, dass das eingesetzte Eigenkapital auch vom Ehepartner stammt, dieser also über eigenes Vermögen verfügt. Der Arzt befindet sich dann in der klassischen Mietsituation. Der Ehepartner erzielt Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung. In unserem Beispiel würden sich die Vermietungseinkünfte belaufen auf:

Mieteinkünfte 12 x € 900	€ 10.800
Abschreibung (Kein BV; deshalb nur 2 %)	./ € 4.320
Zinsen	<u>./ € 4.000</u>
Einkünfte	€ 2.480

Der Arzt kann die Miete von € 10.800 als Betriebsausgaben geltend machen.

Steuerliche Betrachtungsweise	Miete in €	Kauf in €	Kauf durch Ehepartner in €	Liquidität	Miete in €	Kauf in €	Kauf durch Ehepartner in €
Arzt				Arzt			
Gewinn vor Immobilie	180.000	180.000	180.000	Gewinn vor Immobilie	180.000	180.000	180.000
Mietaufwand	-10.800		-10.800	Mietaufwand	-10.800		-10.800
Abschreibung 3%		-6.480		Darlehenszinsen		-3.759	
Darlehenszinsen		-3.759		Darlehenstilgung		-8.385	
Verzinsung Eigenkapital 70.000 mit 2%	1.400			Verzinsung Eigenkapital 70.000 mit 2%	1.400		
Sparer-Freibetrag	-1.400			Thesaurierung der Erträge	-1.400		
Ehepartner				Ehepartner			
Mieteinnahmen			10.800	Mieteinnahmen			10.800
Abschreibung 2%			-4.320	Darlehenszinsen			-3.759
Darlehenszinsen			-3.759	Darlehenstilgung			-8.385
Gesamtbetrag der Einkünfte	168.000	169.761	171.921	Liquidität vor Steuern	169.200	167.856	167.856
				Steuern	-55.683	-56.305	-57.263
				Liquidität nach Steuern	113.517	111.551	110.593
				Unterschied p.a.		-1.966	-2.924

Tab. 1: Vergleichsrechnung für das erste vollständige laufende Jahr (Jahr nach der Anschaffung bzw. nach dem Einzug)

Wenn die Immobilie später einmal verkauft wird und seit der Anschaffung mehr als zehn Jahre vergangen sind, ist der Verkauf steuerfrei.

Liegen zwischen Anschaffung und Verkauf weniger als zehn Jahre, handelt es sich um ein sog. privates Veräußerungsgeschäft nach § 23 EStG mit den gleichen steuerlichen Konsequenzen wie beim Verkauf von Betriebsvermögen (aber kein halber Steuersatz möglich).

Wo liegt das Risiko dieses Modells? Das Risiko liegt nicht auf der steuerlichen, sondern auf der privaten Ebene. Das Modell setzt voraus, dass in ferner Zukunft die Ehe als solches und damit das gemeinsame Vermögen noch Bestand haben. Wenn die Ehe zwischendrin geschieden wird, ist nicht nur der Steuervorteil in der familiären Gesamtbetrachtung weg, sondern die ganze Immobilie gehört nicht mehr zum Vermögensbereich des Arztes und man hat einen Vermieter, der einem – je nach den Umständen der Scheidung – das Leben sehr schwer machen kann.

Wirtschaftliche Aspekte

Die Steuern sind nur ein Aspekt der wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Deshalb soll der steuerliche Vergleich hier noch um eine wirtschaftliche Betrachtungsweise erweitert werden. Die Musterberechnung (s. Tab. 1) wird zeigen, dass man eine Vergleichsrechnung nach Steuern durchführen kann. Es sind aber so viele langfristige Annahmen zu treffen, dass die Aussagekraft eines „Vorab-Vergleichs“ nur sehr begrenzt ist. Durch die Berechnung kann man aber die Wirkungsweisen gut darstellen.

Grundannahmen:

Arzt (45 Jahre alt) Zeit bis zum geplanten Renteneintritt: 20 Jahre
 Immobilie: wie oben dargestellt
 Gewinn aus der Praxis: €180.000 p.a.
 Vorhandenes Eigenkapital: €70.000

Wenn man eine konstante Lebenshaltung von €110.000 p.a. unterstellt, um den Vergleich zwischen den Alternativen deutlicher zu machen, ergibt sich daraus (s. Tab. 2).

Natürlich verändern sich die Werte im Laufe der einzelnen Jahre (s. Abb. 1).

Für die Alternative „Miete“ wurde eine Mietsteigerung von durchschnittlich 1,0 % p.a. berücksichtigt.

Die Differenz zwischen den Alternativen bleibt bei diesen Annahmen fast gleich. Nach 20 Jahren sieht eine kumulierte Betrachtungsweise so aus (s. Abb. 2).

	Miete in €	Kauf in €	Kauf Ehep. in €
Liquidität nach Steuern	113.517	111.551	110.593
Lebenshaltung	-110.000	-110.000	-110.000
Rest-Liquidität	3.517	1.551	593

Tab. 2: Liquidität nach Steuern

Die Alternative „Miete“ ist bis zum 19. Jahr die Beste. Der Zuwachs im Jahr 20 resultiert aus dem Verkauf des angesparten Eigenkapitals, damit ein fairer Vergleich entsteht.

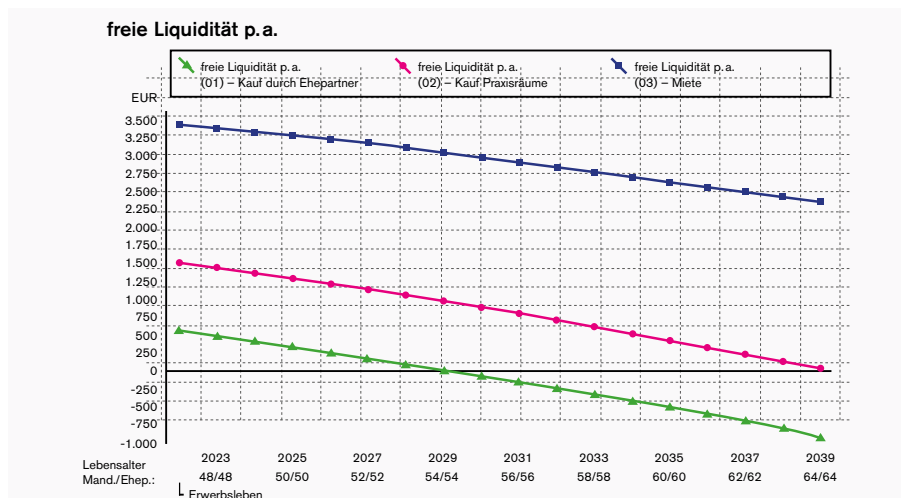


Abb. 1: Grafische Darstellung der Jahre 2 bis 19

Sonderfall: Praxisräume im eigenen Haus

Beim Thema Kauf von Praxisräumen geht es in vielen Fällen gar nicht um Praxisräume in einem „Ärztelhaus“, sondern um die Überlegung, die berufliche und die private Situation näher zusammenzubringen und eine Immobilie zu erwerben oder zu bauen, in der im Erdgeschoss die Praxis und darüber die Privaträume liegen.

Ist die Immobilie so gebaut, dass auf Basis einer Teilungserklärung Praxisräume und Privaträume getrennt verkauft werden können, entsprechen die steuerlichen und wirtschaftlichen Aspekte dem zuvor dargestellten.

Für die Familie stellt sich aber gerade beim Übergang in die Rente die Frage: Bleibe ich über der Praxis wohnen oder nicht?

- a) Will man das selbst? Man begegnet ständig Patienten und bekommt mehr davon mit, wie der Nachfolger die Praxis betreibt.
- b) Will das der potenzielle Nachfolger? Der alte Praxisinhaber in Reichweite kann Vor- und Nachteile haben.
- c) Wie geht man damit um, wenn man selbst dort wohnen bleiben möchte, der potenzielle Nachfolger aber genau diese Wohn- und Arbeitssituation sucht?
- d) Wenn man selbst nicht dort wohnen bleiben möchte und der Nachfolger auch nicht, wird die Bedeutung einer Teilungserklärung deutlich. Dann kann der Verkäufer frei entscheiden, ob er die Wohnung verkaufen oder vermieten will.

Liegt eine solche Teilungserklärung nicht vor und will der Nachfolger nicht über der Praxis wohnen, wird es kompliziert. Eine separate Vermietung für Wohnzwecke an fremde Dritte gestaltet sich dann oft schwierig.

Hinsichtlich der Praxisräume stellt sich dann auch die Frage, ob diese an den Nachfolger verkauft oder – als Teil der eigenen Altersvorsorge – vermietet werden sollen.

Auch hier spielen die Pläne des potenziellen Nachfolgers und auch dessen finanzielle Möglichkeiten eine Rolle. Der Nachfolger müsste dann neben dem Kaufpreis für die Praxis auch noch den Kaufpreis für die Immobilie finanzieren. Das kann „auf einen Schlag“ eine ziemlich große Investition werden.

Die Alternative „Kauf Praxisräume“ bewirkt nach 19 Jahren eine schlechtere Liquidität. Durch den Verkauf der Räume mit dem halben Steuersatz kann die Alternative „Miete“ aber deutlich überholt werden.

Die Alternative „Kauf durch Ehepartner“ ist während der 19 laufenden Jahre

die Schlechteste, weil hier nur 2 % Abschreibung p.a. steuermindernd geltend gemacht werden können. Nach dem Verkauf im Jahr 20 wird diese Alternative aber durch die steuerfreie Realisierung der Wertsteigerung der Immobilie die Beste. Die Reihenfolge hat sich komplett umgedreht.

kumulierte Liquidität

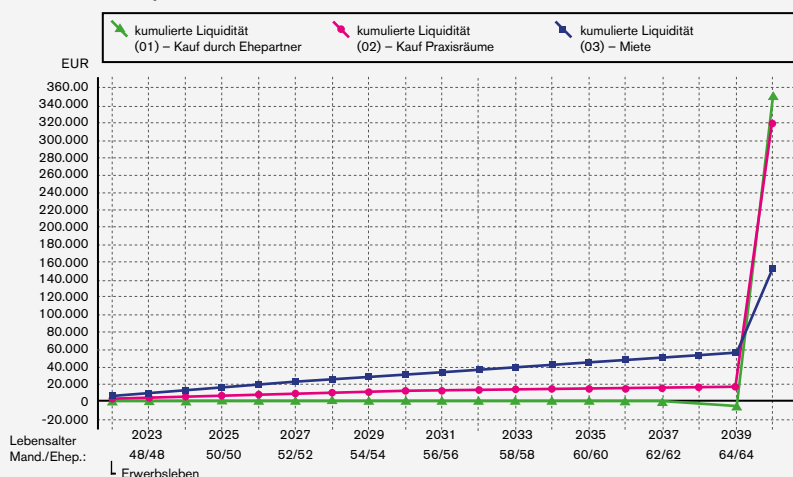


Abb. 2: Kumulierte Liquidität

Wichtig: Alle Aussagen beruhen auf Annahmen, deren Verhältnis zueinander das Ergebnis stark beeinflussen. Ob es möglich ist, Praxisräume mit einem Kaufpreis von €250.000 alternativ für eine Monatsmiete von €900 kalt anzumieten ist nur eine davon.

Die Erkenntnis für die Entscheidungssituation sollte sein: Man kann vieles berechnen und die Berechnung kann auch eindeutige Entscheidungsgrundlagen liefern. Manchmal ist das Ergebnis aber auch nicht ganz eindeutig. Dann werden die nichtmonetären Faktoren umso wichtiger.

Fazit

Die Komplexität der Entscheidung „Praxisräume mieten oder kaufen“ ist sehr groß. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten wird die Alternative „Kauf“ häufig langfristig besser sein, wenn sich der Standort und damit der Verkehrswert der Immobilie gut entwickelt. Die Bindungswirkung und die Komplexität der Konstellation Kauf ist allerdings höher. Insbesondere beim Eintritt in die Rente ist die Konstellation Verkauf der Praxis mit eigenen Räumen komplexer und die steuerlichen Folgewirkungen müssen vorausschauend bedacht werden.

Sollten in der Immobilie hohe stille Reserven durch Wertsteigerungen im Laufe der Jahre schlummern, sollte rechtzeitig mit dem Steuerberater eine Prognoserechnung angestellt werden, welche Steuerlast auf einen zukommt. Gleiches gilt, wenn die Immobilie nach dem Praxisverkauf nicht verkauft, sondern vermietet werden soll. Hier muss die Versteuerung der Entnahme aus dem Betriebsvermögen gezahlt werden. Es steht aber kein entsprechender Verkaufserlös gegenüber. Ohne zeitlichen Vorlauf kann es hier zu bösen Überraschungen kommen.



Diplom-Kaufmann Dirk Klinkenberg
Steuerberater und Geschäftsführer der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH, www.curator.de,
Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS e.V.)
Schlossstraße 20, 51429 Bergisch Gladbach, Tel.: 02204-9508-200.
Niederlassung Leipzig, Gohliser Str. 11, 04105 Leipzig, Tel. 0341-58930-0
Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.