

Achtung: Die Praxisimmobilie als Steuerfalle bei der Praxisabgabe

Rechtstipp: Verschiedene Gestaltungsoptionen abwägen



Etwa zwei Drittel der Zahnärzte haben Angst vor der Praxisabgabe. Das ist verständlich, denn die wenigsten Menschen mögen Veränderungen. Eine Praxisabgabe ist ein einmaliger Prozess, bei der sich der Zahnarzt in fremde Fahrwasser begibt und die Kontrolle abgibt. Letzteres vor allem dann, wenn er sich externe Berater einkauft, denen er vertrauen muss. Erschwerend kommt für den Zahnarzt hinzu, dass er die Qualität der Beratungsleistungen inhaltlich regelmäßig nicht beurteilen kann. Er nimmt an dieser Stelle die Rolle des Patienten ein, der – im übertragenen Sinn – die Behandlungsmethoden und kausalen gesundheit-

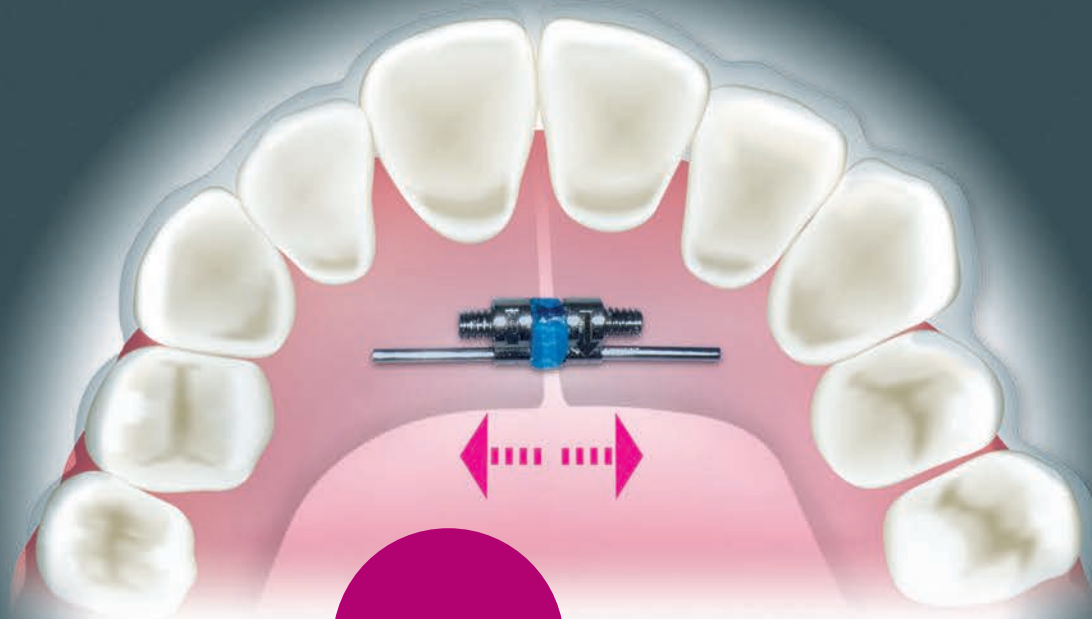
lichen Zusammenhänge nicht versteht. Dies führt – verständlicherweise – zu Unsicherheit. Ein Klassiker der Praxisabgabeberatung ist die Praxisimmobilie, die sich – bei unzureichender Vorbereitung – als Steuerfalle entpuppen kann. Jeder Zahnarzt, der seine zu veräußernde Praxis in eigenen Räumlichkeiten betreibt, sollte deshalb mit den Grundzügen der Besteuerung der Immobilie vertraut sein.

Steuerliches Betriebsvermögen

Wenn der Zahnarzt Eigentümer einer Immobilie ist und in dieser Immobilie seine Praxis betreibt, han-



Einzigartig. Effektiv.



dr.hinzaligner
system

Kieferdehnung

Order-/Infocall
+49 (0)23 23/59 31 05

Indikationsbezogen

- bis zu 50 % weniger Schienen
- entsprechend kürzere Behandlungszeit
- bis zu 50 % geringere Laborkosten

Sprechen Sie mit uns.

Dr. Hinz KFO-Labor | Fachlaboratorium für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
Mont-Cenis-Str. 5 | 44623 Herne | Tel. +49 (0)23 23/59 31 05 | Fax: +49 (0) 23 23/59 31 24
kfo-herne@dhug.de | www.dr-hinz-kfo-labor.de

delt es sich bei der Immobilie um „notwendiges Betriebsvermögen“. Wenn die Praxis veräußert wird und die Immobilie anschließend von dem Erwerber zum Praxisbetrieb gemietet werden soll, handelt es sich bei diesem Vorgang um eine steuerrechtliche Entnahme.

Aufdeckung stiller Reserven

Eine Entnahme hat zur Folge, dass Wertzuwächse der Immobilie, die bis zum Zeitpunkt des Praxisverkaufs entstanden sind (stille Reserven), zu einem Veräußerungsgewinn führen, der versteuert werden muss. Die Besonderheit an diesem Vorgang ist, dass dieser Effekt kraft Gesetzes, also automatisch eintritt und dem Abgeber im Gegenzug keine Liquidität zufließt. Da Immobilien in der heutigen Zeit einem sehr starken Wertzuwachs unterliegen, der nach wie vor anhält, drohen hier hohe Steuerzahlungen.

Steuervermeidungsstrategien

Es existieren verschiedene Beratungsansätze, um diese Steuerfalle zu umgehen. Eine Möglichkeit besteht beispielsweise darin, die Immobilie an eine dritte, dem Praxisabgeber nahestehende Person (wie etwa den Ehepartner), zu übertragen. Wird dies entsprechend gestaltet, kann dies – natürlich nur solange die Ehe hält – eine solide Lösung sein.

Wenn das Risiko einer Scheidung abgesichert werden soll, kann eine weitere Gestaltungsoption die Gründung einer Immobiliengesellschaft sein. Für Zahnärzte kann sich hier etwa die Rechtsform einer GmbH & Co. KG anbieten. Bei dieser Gestaltungsvariante wird die Immobilie in eine eigene Gesellschaft ausgelagert, sodass ein Pra-

Über den Autor

Rechtsanwalt **Christian Erbacher, LL.M.**, ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck+Pätzold.healthcare.recht. Sein Schwerpunkt der Beratung liegt in regulatorischen Fragestellungen, der Begleitung von M&A-Prozessen und MVZ-Gründungen sowie dem Gesellschafts-, Arbeits- und dem Medizinprodukterecht. Außerdem berät er aufgrund seiner Leidenschaft für digitale Prozesse in allen Fragen zum E-Health.

xisverkauf losgelöst von der Immobilie erfolgen kann. Ein weiterer Vorteil besteht in der Möglichkeit, steuerfreie Ausschüttungen innerhalb der KG an die eigenen Kinder vorzunehmen. Natürlich muss diese Gestaltungsoption, wie jeder andere Beratungsansatz, mit seinen Vor- und Nachteilen besprochen und gegeneinander abgewogen werden.

Praxistipp

Der falsche Umgang mit der Praxisimmobilie kann in Praxisabgabeprozessen ein Deal Breaker sein. Der richtige Umgang sichert den Zahnarzt hingegen auch nach der Praxisabgabe finanziell ab. Wenn gleich der Zahnarzt die Beratungsqualität kaum beurteilen kann, sollte er in jedem Fall darauf achten, dass ihm verschiedene Gestaltungsoptionen mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen aufgezeigt werden, von denen er sich dann für die zu seiner individuellen Situation am besten passende entscheiden kann.

RA Christian Erbacher, LL.M., Fachanwalt für Medizinrecht, Bad Homburg