

Steuerliche Grenzen der Immobilienfinanzierung

Im Immobilienbereich sind Finanzierungsfragen ein wichtiges Steuerthema. Mit steuereffizienten Finanzierungsstrukturen können Steuern gespart werden. Es ist ausserdem zu vermeiden, dass Darlehenszinsen bei der Immobiliengesellschaft steuerlich nicht abzugsfähig sind und gleichzeitig beim Darlehensgeber der Einkommenssteuer unterliegen.

Eine Immobiliengesellschaft hält als einziges Aktivum eine Büroliegenschaft in der Stadt Zürich. Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt CHF 100 000.

Der Kaufpreis der Liegenschaft beträgt CHF 100 Mio. Er wird finanziert mit einer Hypothek einer Bank in Höhe von CHF 50 Mio. (Zinssatz 2 Prozent p.a.) und einem ungesicherten Aktionärsdarlehen in Höhe von CHF 49.9 Mio., im 2. Rang nach der Bank. Das Aktionärsdarlehen wird verzinst zu 5 Prozent p.a.

Kann die Immobiliengesellschaft die von ihr an die Bank und den Aktionär bezahlten Schuldzinsen steuerlich vollumfänglich vom Liegenschafteneinkommen abziehen?

Der marktmässige Zins als Maximalzins

Gemäss dem jährlich von der Eidgenössischen Steuerverwaltung publizierten Rundschreiben zur Verzinsung von Darlehen von Nahestehenden (in CHF) beträgt der steuerlich zulässige Maximalzins für 2019 auf einem Aktionärsdarlehen bei der Finanzierung von Büro- und Gewerbeliegenschaften 1.5 Prozent bis zum Betrag der ersten Hypothek bzw. 66 Prozent und darüber hinaus 2.25 Prozent p.a.

Diese Zinssätze werden steuerlich ohne weiteren Nachweis akzeptiert. Im vorliegenden Beispiel überschreitet der Zins von 5 Prozent den steuerlichen Maximalzins gemäss Merkblatt. Will die Immobiliengesellschaft diesen höheren Zinssatz auf dem Aktionärsdarlehen steuerlich abziehen, hat sie nachzuweisen, dass der Zins von fünf Prozent einer marktmässigen Finanzierung entspricht.



Dr. Stephan Pfenninger
Partner Real Estate Taxation,
Tax Partner AG, Zürich

Sie hat darzutun, dass sie das Darlehen des Aktionärs am Markt nicht günstiger erhalten könnte. Dabei ist nicht nur beachtlich, dass das Darlehen ungesichert ist bzw. welchen Finanzierungsgrad es deckt (vorliegend ab 50 Prozent). Es ist auch zu berücksichtigen, welche konkreten Risiken das finanzierte Objekt beinhaltet. Handelt es sich nicht um eine Büroliegenschaft, sondern um eine Retailliegenschaft, ist das Immobilienrisiko und damit auch der marktmässige Zins eines Darlehens im 2. Rang höher als der Zinssatz gemäss Rundschreiben der eidgenössischen Steuerverwaltung. Weist die Liegenschaft einen hohen Leerstand auf oder handelt es sich um eine Immobilien-Entwicklung, liegt ebenfalls ein erhöhtes Risiko vor, welches sich in einem höheren Zins niederschlägt.

Den Nachweis des höheren marktmässigen Zinses auf dem Aktionärsdarlehen tritt die Steuerpflichtige idealerweise mit dem Hinweis auf eine parallele Drittfinanzierung an, wenn z.B. neben dem Aktionär in gleicher Risikoposition ein Drittinvestor der Immobiliengesellschaft

ein Darlehen mit identischen Konditionen gewährt. Besteht ein solches paralleles Darlehen nicht, kann durch Spezialisten ein Transferpreis-Gutachten erstellt werden, eine Studie, welche den von der OECD aufgestellten Grundsätzen zu den Verrechnungspreisen folgt. Eine solche Studie entspricht den Anforderungen an den Nachweis der Marktkonformität von unter Nahestehenden vereinbarten Konditionen und ist durch die Steuerbehörden grundsätzlich zu akzeptieren.

Kann der Nachweis der Marktmässigkeit des Darlehenszinses durch die Steuerpflichtige nicht erbracht werden, gilt die Differenz zwischen bezahltem und steuerlich akzeptiertem Zins als verdeckte Gewinnausschüttung. Die verdeckte Gewinnausschüttung führt zu gewinnsteuerlichen Aufrechnungen auf Stufe der Immobiliengesellschaft und zu Verrechnungssteuerfolgen. Beim Aktionär wird die Zinsdifferenz in (allenfalls steuerlich privilegiertes) Dividendeneinkommen umqualifiziert.

Maximale Fremdfinanzierung und verdecktes Eigenkapital

Selbst wenn der Zinssatz auf dem Aktionärsdarlehen marktmässig ist, kann der entsprechende Zins steuerlich nicht abgezogen werden, wenn er auf verdecktem Eigenkapital bezahlt wird. Solcher Zins gilt steuerlich als verdeckte Gewinnausschüttung.

Für Geschäftshäuser wird aus steuerlicher Sicht eine Fremdfinanzierung von mehr als 80 Prozent des Marktwertes der Liegenschaft nicht akzeptiert, sofern diese durch Nahestehende erfolgt. Ein überschüssendes Fremdkapital gilt als verdecktes Eigenkapital, da nach der Praxis

der Steuerbehörden eine solche Finanzierung durch Nahestehende normalerweise nur in Form von Eigenkapital bereitgestellt wird. Die Steuerbehörden nehmen an, die Finanzierung sei steuerumgeherisch in Form eines Darlehens statt mit Eigenkapital erfolgt. Im obigen Beispiel könnte der Darlehenszins also nur auf dem Teil des Darlehens abgezogen werden, welcher mit allen Schulden der Gesellschaft zusammen den Betrag von 80 Prozent des aktuellen Marktwertes der Liegenschaft nicht übersteigt.

Die obige Regel ist in einem Kreisschreiben der eidgenössischen Steuerverwaltung geregelt. Auch hier gilt der Vorbehalt, dass die Steuerpflichtige nachweisen kann, dass das Aktionärsdarlehen nicht als verdecktes Eigenkapital qualifiziert bzw. dass es dem Drittvergleich standhält. Wird z.B. eine Immobiliengesellschaft beim Erwerb der Liegenschaft mit ausreichendem Eigenkapital ausgestattet und erleidet die Liegenschaft später einen Werteverbruch, kann es nicht missbräuchlich sein, wenn das Aktionärsdarlehen nicht anteilig in Eigenkapital umgewandelt wird, um eine nachträgliche Qualifikation als verdecktes Eigenkapital zu vermeiden. Gleiches gilt für Überbrückungsfinanzierungen durch Nahestehende.

Richtigerweise sollen somit die steuerlichen Schranken von Immobilienfinanzierungen nur dort greifen, wo nicht marktübliche und steuerlich missbräuchliche Darlehen gewährt werden. Die Anforderungen an den Nachweis der Marktmässigkeit sollen dabei nicht zu hoch gesetzt werden. Hier hat die Steuerpraxis noch Hausaufgaben zu lösen.

TEXT DR. STEPHAN PFENNINGER

RIMAPLAN AG BRANDREPORT

Der starke Partner in allen Zyklen einer Liegenschaft

Ein Immobilienprojekt zu konzipieren, umzusetzen und weiterzuentwickeln ist ein aufwendiger und komplexer Prozess. Aus diesem Grund bietet die Rimaplan AG alle dafür benötigten Dienstleistungen aus einer Hand. Wie das funktioniert und wie man den Kunden konkret unter die Arme greift, erklärt Patrik Bossart, Leiter Akquisition der Rimaplan AG, im Interview.



Patrik Bossart

Patrik Bossart, die Rimaplan AG ist ein etabliertes Unternehmen für Bau- und Immobilienleistungen in der Schweiz. Welche Themen beschäftigen Sie in diesem Handlungsfeld derzeit?

Es finden aktuell verschiedene Entwicklungen statt, die Marktteilnehmern einerseits Chancen eröffnen, sie andererseits aber auch vor neue Herausforderungen stellen. Betrachten wir zum Beispiel die historisch tiefen Fremdkapitalzinsen: Diese machen Immobilien als Anlageklasse äusserst attraktiv. Gleichzeitig sind wir aber mit der Situation konfrontiert, dass das Angebot der Nachfrage trotz reger Bautätigkeit hinterherhinkt. Die Folge daraus: Wir befinden uns in einem eigentlichen Anlagenotstand. Gleichzeitig sind Renditeliegenschaften, mit denen sich eine ansprechende Rendite erwirtschaften lässt, rar geworden. Darüber hinaus führt der derzeitige «Run» auf Immobilienanlagen zu neuen Regulierungen in der Finanzierung. Sie sehen: Vor- und Nachteile gehen oft Hand in Hand, was die Situation schnell komplex werden lässt.

Wie kann die Rimaplan AG ihre Kunden da unterstützen?

Der grosse Vorteil für unsere Klienten besteht darin, dass wir das gesamte Dienstleistungsspektrum abdecken können: Von der Akquisition und Entwicklung über die Planung und Realisation bis hin zur Nachbetreuung und Immobilienvermarktung – alle Services sind bei uns «aus einer Hand» erhältlich. Als inhabergeführte Immobilienentwicklungsfirma bringen wir die dafür notwendige Agilität

und Expertise mit. Insbesondere in der Retail- und Gewerbeentwicklung sind wir in der ganzen Schweiz aktiv und führend. Eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens ist unser hervorragendes Netzwerk. So sind wir beispielsweise in der Lage, nationale Grossfirmen wie Migros, Denner und Coop, sowie internationale Grossfirmen wie Lidl und Hornbach in Schweizer Gewerbeimmobilien anzusiedeln.

Dass die Rimaplan AG ein «Rundum-Sorglos-Paket» im Immobilienbereich anbieten kann, ist ein Vorteil. Was ist aber mit Unternehmen, die nur einen Teil dieses Angebots benötigen?

Wir können unser Dienstleistungspaket flexibel skalieren. Wer also nur gewisse Services von uns beziehen möchte, kann dies – massgeschneidert auf die individuellen Ansprüche – ohne Weiteres tun.

Möglich ist das, weil wir kontinuierlich neue Kompetenzen ins Unternehmen geholt und die Rimaplan AG damit zu der Gesamtdienstleisterin gemacht haben, die sie heute ist. Was uns von anderen Unternehmen zudem deutlich abhebt ist die Tatsache, dass wir auch als Investoren agieren können – wir sind also Entwickler und Investor zugleich.

Damit sind Sie ideal aufgestellt, um auf künftige Entwicklungen im Bau- und Immobiliensektor zu reagieren. Welche Veränderungen erwarten Sie mittel- und langfristig?

Ein wichtiger Faktor sind nicht nur die Veränderungen an sich, sondern vor allem die Geschwindigkeit, mit der sich diese vollziehen. Die Digitalisierung hinterlässt hier deutliche Spuren, weswegen Markt und Marktteilnehmer gefordert sind, sich anzupassen. Ein weiteres Thema, das uns noch eine Weile beschäftigen wird, ist das Zinsumfeld und der dadurch entstehende Druck. Diesem dürfen wir uns nicht beugen. Darüber hinaus wird auch die anhaltende Klimadebatte zu einschneidenden Veränderungen in unserer Branche führen. Zum Beispiel erhöht sich der Druck, bestehende Altliegenschaften zu sanieren. Und

auch die öffentliche Hand stellt neue Anforderungen, wenn es um Energieeffizienz und CO₂-Emissionen geht. Wir tragen diesen Themen Rechnung, indem wir bspw. bei der Umsetzung von Bauvorhaben – wenn immer möglich – mit lokalen Unternehmen zusammenarbeiten. Material aus der Schweiz verbauen und natürlich auch die «graue Energie» in unserer Projektplanung berücksichtigen.

Sie haben die Digitalisierung angesprochen und das damit ansteigende Tempo der Veränderungen. Doch welche konkreten neuen Ansätze bringt die digitale Transformation für die Branche?

Im Kern revolutionieren neue Technologien und Start-ups die Dienstleistungen rund um Immobilien. BIM ist dafür ein gutes Beispiel. Mit BIM wird eine synchronisierte Datenbasis geschaffen, auf die alle am Bauprojekt involvierten Personen zugreifen können. Da zuerst digital geplant und erst anschliessend real gebaut wird, können Fehlplanungen und Risiken eines Bauvorhabens von Planern, Unternehmern und Bauherren bereits vor Baubeginn erkannt und somit rechtzeitig die entsprechenden notwendigen Korrekturen vorgenommen werden. Aber auch in der Vermarktung ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Immobilienprojekte können bis ins Detail in 3D präsentiert werden, Ausschreibungen finden auf Online-Portalen statt, Hausbesichtigungen sind bereits vor deren Fertigstellung virtuell möglich, Störungen an technischen Geräten in einem Haus werden automatisch erkannt und an den entsprechenden Handwerker übermittelt, und die Kommunikation zwischen Vermieter und Mieter findet ebenfalls digital statt. Allgemein wird die Branche durch die Digitalisierung immer transparenter und effizienter. Wir von der Rimaplan setzen nur jene digitalen Hilfsmittel ein, welche unsere Arbeitsabläufe rationalisieren und unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten. Trotz oder gerade wegen den neuen digitalen Möglichkeiten ist für uns der direkte Kontakt zu unseren Partnern wichtig. Wir sind nach wie vor der Überzeugung, dass nur der persönliche Kontakt Vertrauen bilden kann.



Über die Rimaplan AG

Die Rimaplan AG ist ein Schweizer Immobilienentwickler und Generalunternehmer mit Hauptsitz in Regensdorf ZH. Sie fokussiert sich auf Entwicklungspotenziale von ungenutzten Grundstücken und leerstehenden Liegenschaften und realisiert nachhaltige, rentable Bauprojekte für Wohnen und Arbeiten. Sie begleitet Kunden von der Akquise über die Projektentwicklung und Realisierung des Bauprojekts bis hin zum Verkauf einer Immobilie.

www.rimaplan.ch



Neubau Wohnüberbauung «Elanca» in Wattwil
Nutzung: Mietwohnungen, Büro-, Gewerbe, Verkauf
Entwickelt und realisiert für die St.Galler Pensionskasse