

Fokus

Ausgabe Nr. 4 – Dezember 2018



Liebe Leserinnen und Leser,
pünktlich zum Abschluss eines interessanten Jahres erhalten Sie heute die letzte Ausgabe des Jahres unserer Informationen für Mandanten und Geschäftspartner «FOkus». In dieser Ausgabe: Die Unternehmensnachfolge durch einen Verkauf regeln, erfreut sich zunehmender Beliebtheit; hierzu einige Gedanken unsererseits. Ausserdem zwei hochinteressante Gastbeiträge zum Thema „Investieren in Wein“ und zu den neuen Regelungen zur Vermietung von Immobilien auf Mallorca. Viel Freude beim Lesen. Das gesamte Team wünscht Ihnen erholsame Weihnachtstage und einen gesunden Start 2019.

Ihr Thomas Zenner



Diesen Monat im Fokus:

- 01** _____ Unternehmensnachfolge durch Verkauf - Was beachten?
- 02** _____ Performancevergleich
- 03** _____ Ein eigenes Weingut als Investition – Sinn oder Unsinn?
- 04** _____ Unsere aktuelle Asset-Allokation
- 05** _____ Immo-Vermietung Mallorca - geänderte Gesetzgebung
- 06** _____ Fokussiert: Wichtiges in Kürze

01 Unternehmensnachfolge durch Verkauf – Was ist zu beachten?

Der Verkauf des eigenen Familienunternehmens ist oftmals der letzte Ausweg für den Fortbestand eines Unternehmens. Immer häufiger planen Kinder oder andere Familienangehörige des Unternehmers ihren eigenen Lebensweg anders und somit ergibt sich innerhalb der Familie keine Lösung für eine Fortführung.

Sicherlich wäre in einigen Fällen eine frühzeitige Beratung der Unternehmerfamilie in Kombination mit einer gemeinsam erarbeiteten Familienstrategie eine Alternative zum Verkauf gewesen.

Gründe für einen Verkauf können aber auch darin liegen, dass die nächste Expansionsphase eines Familienunternehmens nicht mehr aus eigenen Mitteln dargestellt werden kann, obwohl das Interesse der Kinder an einer Fortführung besteht. Ein Verkauf an einen Investor unter Einbindung der nächsten Generation könnte hier die ideale Lösung darstellen.

Die Ausgangssituationen für einen Verkauf können sehr unterschiedlich sein. Sofern bereits ein Käufer gefunden wurde, kann der Prozess sicherlich zeitnah durchgeführt werden. In allen anderen Fällen muss dieser erst gefunden bzw. das eigene Unternehmen als attraktive Investitionsmöglichkeit für fremde Investoren angeboten werden.

In Vorbereitung eines Verkaufs, ganz gleich unter welchen Voraussetzungen, sollten die bestehenden Beteiligungsverhältnisse und Strukturen des Familienunternehmens überprüft werden. Je früher umso besser, um eventuelle Gestaltungsmöglichkeiten noch ausnutzen zu können. Gerade steuerliche und gesellschaftsrechtliche Fragestellungen sollten vorab geklärt sein. Somit können böse Überraschungen im Rahmen des Verkaufs vermieden werden. Investoren haben wenig Interesse an komplizierten Unternehmensstrukturen mit vielen Tochter- und Parallelgesellschaften. Hinzu kommt, dass die notwendige Due Diligence (DD) seitens des Käufers unnötig erschwert wird und auch beim Verkäufer zusätzliche Kosten verursacht. Klare und übersichtliche

Strukturen sind im Verkaufsprozess hilfreich, ermöglichen es dem potenziellen Käufer die «DD» zügig durchzuführen und erleichtern die Findung eines fairen Kaufpreises, der für beide Seiten akzeptabel ist.

Ich möchte an dieser Stelle nicht auf die einzelnen Schritte im Rahmen des DD-Prozesses eingehen. Jedoch kurz auf die Findung des Kaufpreises. Bereits vor Beginn des Verkaufsprozesses sollte auf Basis der Ergebnisse der letzten drei Jahre, dem laufenden Jahr und der zukünftigen Erwartung mit dem potenziellen Käufer ein verhandelbarer Kaufpreis im Rahmen eines LOI festgelegt werden. Die Bestimmung dieses Preises kann unterschiedlich erfolgen, spielen doch auch unterschiedliche Interessen eine Rolle. Ist das Unternehmen für den zukünftigen Käufer aus strategischen Gründen sehr wichtig, ist der Investor sicherlich bereit, über den aus diversen Unternehmensbewertungen berechneten fairen Kaufpreis, einen Aufschlag zu zahlen. Für den Verkäufer ist es daher sehr wichtig, sich vorher im Klaren zu sein, welcher Preis aus seiner Sicht für ihn akzeptabel ist. Externe Hilfe und Beratung ist hier sicherlich von Vorteil.

Der Käufer hingegen hat natürlich eher Interesse, den Kaufpreis niedrig zu gestalten. Im Fall der oben erwähnten Situation, im Rahmen der Expansion einen neuen Investor aufzunehmen und weiterhin die nächste Generation im Unternehmen zu belassen, sollte sich der Unternehmer auch über die zukünftigen Beteiligungsverhältnisse und Gestaltungen vor Verhandlung Gedanken machen. Diese können dann bereits im LOI festgehalten werden. Grundsätzlich sollten im LOI alle Grundüberlegungen des Unternehmers für den Verkauf schriftlich festgehalten werden. Das erspart spätere Überraschungen und zusätzliche zähe Verhandlungen, da immer wieder auf das LOI verwiesen werden kann.

Im Rahmen der «DD» wird es sicherlich immer wieder Argumente für den Käufer geben, um entsprechende Anpassungen am Kaufpreis vorzunehmen.



Nach Abschluss des «DD»-Prozesses durch den Verkäufer sollte rasch eine Einigung über den finalen Kaufpreis und die Rahmenbedingungen für die Veräusserung getroffen werden. Üblich ist, dass der Unternehmer in der Regel noch 1-2 Jahre für den Käufer in der Verpflichtung bleibt, für sein veräussertes Unternehmen tätig zu sein. Familienunternehmen sind vielfach auf den Unternehmensinhaber zugeschnitten und eine vorübergehende Begleitung vereinfacht auch dem neuen Investor den Übergang erfolgreich zu gestalten.

Der Unternehmensverkauf endet mit dem Abschluss des Kaufvertrags. Hier gilt es seitens des Verkäufers zu beachten, dass die Verpflichtungen bzw. Garantien, zu denen er sich in der Regel verpflichtet, erfüllbar sind

und hier nicht Klauseln enthalten sind, die ihn im Zweifel nachträglich und langjährig zusätzlich verpflichten.

Die obigen Erläuterungen stellen nur Hinweise dar und sind natürlich nicht vollständig für die Gestaltung eines kompletten Unternehmensverkaufs. Wir haben als Berater für Familienunternehmer im Rahmen von Verkaufsprozessen langjährige Erfahrung. Unsere Expertise stellen wir gerne betroffenen Unternehmern zur Verfügung und begleiten Sie im Verkaufsprozess von Beginn bis zum Abschluss der Transaktion. Verlassen Sie sich auf uns.

Thomas Zenner,
t.zenner@familyoffice-360grad.ch

02 Performancevergleich

Als strategischer Partner unterstützen wir unsere Mandanten in sämtlichen Vermögensfragen und arbeiten als bankenunabhängiges Family Office mit Banken & Vermögensverwaltern zusammen. Um die Leistungen von den jeweiligen Vermögensverwaltern zu messen, vergleichen wir die Performancezahlen in identischen Strategien. Auf Wunsch unserer Mandanten haben wir bei ausgewählten Banken und Vermögensverwaltern in der Schweiz und in Deutschland diese Performancezahlen jeweils für CHF- und EUR-Portfolios nachgefragt.

Die Bandbreiten wurden dabei wie folgt festgelegt:

- a) Anleihen: (ausschliesslich Anleihen, d.h. entweder Cash oder festverzinsliche Wertpapiere)
- b) Ausgewogen: (z.B. 50/50 Aktien/Anleihen oder 40/60)
- c) Aktien: (ausschliesslich Aktien, d.h. entweder Cash oder Aktien)

Die aggregierten Resultate der verschiedenen Banken und Vermögensverwalter sehen dabei wie folgt aus (YTD per 30.11.2018):

| | CHF Anleihen | CHF Ausgewogen | CHF Aktien | EUR Anleihen | EUR Ausgewogen | EUR Aktien |
|---------------|--------------|----------------|------------|--------------|----------------|------------|
| beste Perf. | -1.1 | -1.0 | -0.6 | 0.9 | 1.1 | 4.0 |
| tiefste Perf. | -3.5 | -6.0 | -6.9 | -2.3 | -6.6 | -3.7 |
| Median-Perf. | -2.3 | -3.0 | -6.1 | -1.3 | -1.5 | -2.6 |

Hier fällt einerseits auf, dass die EUR-Mandate besser rentieren als die CHF-Mandate und andererseits, dass die Bandbreite bei den Aktien-Mandaten in EUR und bei den ausgewogenen Mandaten in EUR weiterhin sehr hoch ist.

Bei den Performancezahlen in CHF ist v.a. bei den Aktien auffällig, dass bis auf eine Ausnahme alle Verwalter in derselben Grössenordnung liegen, was sich daran zeigt, dass sich die Median-Performance ziemlich nahe bei der tiefsten Performance befindet.

Ein weiterer spannender Fakt ist, dass die Median-Performance bei den EUR-Mandaten in einer viel engeren Bandbreite liegt, egal ob man in Anleihen, in Aktien oder ins ausgewogene Mandat investiert.



03 Ein eigenes Weingut als Investition – Sinn oder Unsinn?

Aktien, Anleihen, Wohn- und Gewerbeimmobilien, Unternehmensbeteiligungen, Start-Up-Finanzierungen, Gold, Diamanten, Kunst. Die Auswahlmöglichkeiten für Kapitalanlagen sind vielfältig und bei der Selektion für langfristige, werthaltige Investitionen ist ein Weingut sicher nicht die erste Wahl. Vielleicht aber eine, für die es sich lohnt, sich intensiver damit auseinanderzusetzen - und „by the way“, wer würde nicht gerne seinen eigenen Wein trinken?

Vollkommen branchenfremd, auf der Suche nach der etwas anderen Anlageform, begannen wir 2013 uns als Quereinsteiger mit dem Thema Weinbau zu beschäftigen. Wir haben viele zum Verkauf stehende Weingüter besucht – vornehmlich in Italien, in der Toskana und in Umbrien. Tolle Landschaften, tolle Lagen, schlechtes Management, Insolvenzen, Wassermangel, völlig unklare steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen und Besitzverhältnisse.

Wir waren kurz davor unsere Idee aufzugeben, als uns Ende 2015 unser Family Office 360grad auf ein zum Verkauf stehendes Weingut in Baden-Baden aufmerksam machte. Auch hier gab es ähnliche Probleme wie in Italien aber auf Grund der Lage, der erstklassigen Böden, sowie der Rahmenbedingungen nach deutschem Recht und in deutscher Sprache haben wir nach zähen Verhandlungen 2016 den Schritt zum Notar gewagt. 36 ha Weingut. 33 ha Rebflächen. Hoch am Hügel. Blick über das Rheintal auf die Vogesen und das Elsass bis hin nach Straßburg.

Seit April 2016 sind wir stolze Eigentümer des Weinguts NÄGELSFÖRST mit 750-jähriger Tradition – gegründet 1268!

Wer nun glaubt, dass ein bisschen Geld, Liebe zum Wein, der Wunsch nach dem Besonderen und ansonsten die Auslagerung aller anstehenden Aufgaben auf Mitarbeiter reicht, irrt!

Ausgezeichnete und erfolgreiche Weine benötigen in einem Umfeld der weltweiten Wein-Überproduktion eine ausgefeilte und sehr gut aufeinander abgestimmte Marken-, Marketing- und Vertriebsstrategie, eine saubere Zielgruppendefinition, strategische und operative Personal-, Produktions- und Vertriebskonzepte, eine hohe Investitionsbereitschaft und Zeit, Zeit, Zeit.

Außerdem ist Kreativität beim Gestalten zusätzlicher Einnahmequellen gefordert. Mit viel Leidenschaft wird deshalb auf NÄGELSFÖRST zwischenzeitlich auch zweimal pro Jahr die Straußenwirtschaft - auch Besenwirtschaft genannt - veranstaltet, Hochzeiten in unserer wunderschönen Parkanlage ausgerichtet und Firmenevents, Jubiläen und saisonale Veranstaltungen durchgeführt. Von besonderer Bedeutung bei der Auswahl eines geeigneten Weinguts und zwingend erforderlich für erstklassige Weine ist das Terroir. Terroir nennt man das Zusammenspiel von: Lage der Rebflächen, Beschaffenheit der Böden, wie diese gepflegt, bepflanzt und geerntet werden und nicht zuletzt der Einfluß des Kellermeisters/der Kellermeisterin in der Verarbeitung, sowie die Stilistik, in der Weine produziert und verkauft werden sollen.

All diese Aufgabenstellungen und Anforderungen können selbstverständlich nur mit qualifiziertem, loyalem Personal erfolgreich umgesetzt werden. Oenologen müssen die Richtung bestimmen, Kellermeister die Qualität, Traktorfahrer die Rebflächen in Schuss halten und Saisonarbeitskräfte die Ernten einbringen – der Eigentümer muss strategische Entscheidungen fällen und vor allem das Ganze finanzieren!

Es sieht so aus, als ob Aktien wohl doch die bessere Anlageform sind – die einfachere allemal.

Aber! Was sind unser Geld, Gold, Aktien, Firmenbeteiligungen oder Kunst in 10, 20 oder 50 Jahren wert?



Als Ergänzung im Portfolio kann ein Weingut mit seiner Emotionalität und Beständigkeit ein über Generationen gehegtes und gepflegtes Bindeglied sein. In unserem Fall wird Wein am selben Ort seit 750 Jahren gepflanzt und geerntet und hat damit die Pest, Kriege, Hungersnöte, Inquisition und viele Generationen von Menschen überdauert.

NÄGELSFÖRST hat nach anfänglichen für uns gefühlt unüberwindlichen Hürden, seinen Weg zum Erfolg gefunden und auch wenn noch viel Einsatz erforderlich ist, eine sehr gute Chance national und international die geplanten Ergebnisse zu erzielen.

Als Familie freuen wir uns über erfolgreiche Ernten, Auszeichnungen bei Verkostungen, viele positive Rückmeldungen unserer Kunden und Besucher vor Ort. Nicht zuletzt genießen wir natürlich unsere erstklassigen Rieslinge, Weiß- und Grauburgunder, unsere roten Burgunder, aromatischen Gewürztraminer und Sauvignon Blancs sowie spezielle Cuvées und Crémants und freuen uns immer wieder über tolle Sonnenuntergänge mit einem stets gefüllten Glas.

Die abschließende Entscheidung für den Kauf eines Weinguts sollte erst nach umfangreichen Recherchen getroffen werden. Auch wenn Sie IHR Weingut endlich gefunden haben sind Zeit, Muse, die richtige Strategie und nicht zuletzt das nötige Kapital für einen langfristigen Erfolg entscheidend.

Mit dem richtigen Partner an unserer Seite als Berater und Coach, mit der fachlichen Kompetenz bei Vertragsverhandlungen und in allen möglichen und unmöglichen Situationen hat uns das Family Office 360grad auch bei schwierigen Entscheidungsfindungen stets bestens beraten.

Gastkommentar von Herr Alexander Schischek



Herr Alexander Schischek ist seit April 2016 Inhaber des Weinguts Nægelförst in Baden-Baden. Weitere Informationen finden Sie auf www.naegelsfoerst.com.



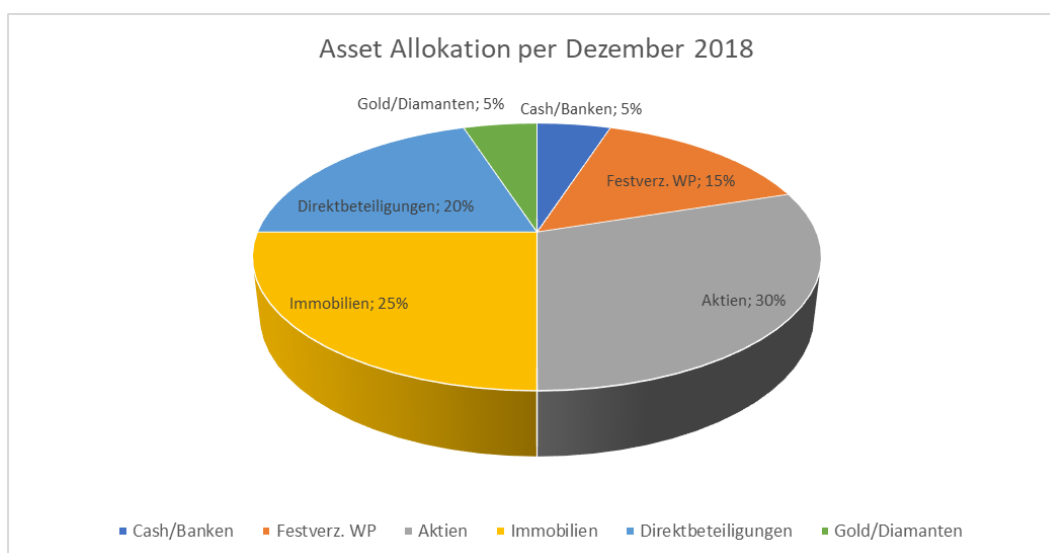
04 Unsere aktuelle Asset-Allokation

Im Fokus vom August 2018 haben wir Ihnen erstmals unsere Asset Allokation dargelegt. Die strategische Asset Allokation ist dabei auf die Langfristigkeit ausgelegt und sollte nicht bei jedem kleinsten Auf und Ab an den Märkten, wie es z.B. in den letzten Monaten ab und an vorgekommen ist, in Frage gestellt werden.

Die Asset Allokation bezieht sich immer auf das frei verfügbare Gesamtvermögen (die eigen genutzte Immobilie ist nicht berücksichtigt, ebenso nicht das noch aktiv im Familienbesitz befindliche und eigen betriebene Familienunternehmen).

Sofern wir Veränderungen vornehmen, begründen wir diese auch. Grundsätzlich sind wir derzeit der Meinung, dass das Gesamtvermögen zu 80 % aus Sachwerten und nicht mehr als 20 % aus Geldwerten bestehen sollte. Grössere liquide Anlagen bei Banken (auf Konten) sollten soweit wie möglich gemieden und bestenfalls auf mehrere Banken verteilt sein.

Unsere Aktuelle Asset Allokation stellt sich aktuell (unverändert) wie folgt dar (Anpassung je nach persönlicher Risikobereitschaft):



Erläuterungen:

Cash/

Festverzinsliche Wertpapiere: Bonität beachten, Kurzläufer/Floater, Internationale Streuung

Aktien: Investitionsquote leicht erhöht bei 55-65%, bevorzugt ETF, übrig gebliebenes Cash in Floater guter Bonität parken

Immobilien: Aufgrund der niedrigen Zinsen können die Investitionen bis zu 60 % durch Leverage erhöht werden, bevorzugte Investitionsländer (in der Reihenfolge & je nach Volumen): D.A.CH-Region, Spanien (insb. Mallorca), Grossbritannien, Kanada, USA, Griechenland, Italien, Polen, Baltikum



| | |
|------------------------|--|
| Beteiligungen: | Direkte Private Equity Investments, breite Streuung, kein Einzelinvestment grösser als 2,5 % des Gesamtvermögens, keine Fonds |
| Gold/Diamanten: | Aufteilung zu je 50 %, physischer Erwerb, Notfallreserve, daher kleine Stückelungen (Gold 100gr Barren, Münzen / Diamanten hohe Qualität bis 1 Karat Einheiten, ergänzt um wenige Anlagediamanten bis ca. 5 Karat) |

Da wir grundsätzlich keine Anlageberatung in Wertpapieren durchführen, empfehlen wir für die Anlagen in Aktien und festverzinsliche Wertpapiere entsprechende Angebote von ausgewählten Vermögensverwaltern & Banken einzuholen. Gerne können wir Ihnen entsprechende Hinweise für geeignete Partner geben.

05 Immobilienvermietung auf Mallorca – Änderung der Gesetzgebung

2017 war ein turbulentes Jahr für Immobilien-Besitzer auf Mallorca. Die Regierung setzte kurzfristig ein neues Touristengesetz in Kraft und verhängte ein einjähriges Moratorium für Vermietungslizenzen. Durch den Verzicht auf Vergabe von neuen Genehmigungen wollte die Politik den Anstieg der Touristenzahlen eindämmen. Seit dem August 2018 können wieder Genehmigungen beantragt werden. Doch auch dies ist nicht so einfach, wie es scheint. In diesem Beitrag möchte ich aufzeigen, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, um eine Vermietungslizenz zu erlangen.

Ein kurzer Blick zurück: Für alle Anträge zur Ferienvermietung, die vor dem 1. August 2017 eingereicht wurden, findet die Gesetzgebung aus dem Jahr 2012 Anwendung. Es wurden Erklärungen eingereicht, dass man die Voraussetzungen für eine Ferienvermietung erfüllte (DRIATS Declaración de Responsabilidad de Inicio de la Actividad Turística) sowie eine Liste über den Qualitätsstandard der Immobilie abgegeben. Die wichtigsten Voraussetzungen, die zu erfüllen waren:

- Einfamilienhaus (Ferienvermietung in Mehrfamilienhäusern verboten)
- Besitz der Bewohnbarkeitsbescheinigung
- Steuerliche Anforderungen erfüllt
- Haftpflichtversicherung mit Mindest-Deckungszusage
- Keine Bettenbörse
- Anmeldung bei der Polizei

Mit dem neuen Gesetz von 2017 gibt es nun viele zusätzliche Hürden zur Erlangung einer Vermietungslizenz. Die Ferienvermietung ist grundsätzlich verboten bei denkmalgeschützten Immobilien, bei Immobilien, die sich in Landschaftsschutzgebieten befinden sowie bei Immobilien bei denen Bauvergehen als schwer oder sehr schwer geahndet wurden. Des Weiteren ist die Vermietung verboten, sofern die Immobilie nach Fertigstellung noch nicht 5 Jahre alt ist oder sofern bereits drei Immobilien oder mehr zu Ferienzwecken vermietet werden. Folgende allgemeine Voraussetzungen müssen gegeben sein für eine Ferienvermietung:

- Die Immobilie muss über eine gültige Bewohnbarkeitsbescheinigung verfügen.
- Die Immobilie muss sich in einer Zone befinden, in der die Ferienvermietung ausdrücklich gestattet ist.
- Es sind bei dem Konsortium der Bettenbörse freie touristische Plätze zu kaufen (Bolsa de Plazas).
- Die Immobilie muss ein Alter von mindestens 5 Jahren aufweisen, was regelmässig mit der gemeindlichen Bauabnahme zu belegen ist, und während dieser Zeit selbst genutzt worden sein.



- Es darf keine Immobilie zu Ferienzwecken genutzt werden, für die wegen eines schwer oder sehr schwer sanktionierten Bauvergehens eine bestandskräftige Sanktion ausgesprochen wurden, sofern keine Legalisierung erfolgt ist.
- Die Immobilie muss über einen Energiepass verfügen, mit der Einstufung F für bis zum 31.12.2007 errichtete Immobilien sowie mit der Einstufung D für danach errichtete.
- Die Immobilie muss über einen Wasserzähler verfügen, es sei denn, es bestehe kein Anschluss an das öffentliche Wassernetz.
- Die Immobilie muss über individuelle Stromzähler und Gaszähler verfügen.
- Eine Haftpflichtversicherung für Personen- und Sachschäden mit einer Deckung von mindestens EUR 300'000 muss vorhanden sein.
- Rufnummer, unter der man für die Touristen 24 Stunden täglich erreichbar ist.
- Touristische Leistungen sind anzubieten (Reinigung, zur Verfügungstellung von Bettwäsche etc.).
- Erfüllung der steuerlichen Verpflichtungen.
- Registrierung bei der Polizei und Mitteilung über ankommende Touristen.
- Erfüllung der gesetzlich geregelten Voraussetzungen über Informationen, Preise etc.

Nebst diesen Minimalanforderungen muss eine Immobilie jedoch auch noch Qualitätsanforderungen erfüllen, damit eine Vermietungslizenz erlangt werden kann. Zum Beispiel:

- Mindestens ein Badezimmer pro 4 Schlafplätze
- Warmwasser in Badezimmer und Küche
- Wasserversorgung, Stromversorgung und Installation, um Abwasser abzuleiten
- Waschmaschine
- Benutzerhandbuch des Hauses, abgefasst in den zwei Amtssprachen und in mindestens einer Fremdsprache, inkl. Beschwerdeformular
- Feuerlöscher mit periodischer Überprüfung und Anweisungen im Brandfall
- Allgemein guter und sauberer Erhaltungszustand des Hauses

Für Immobilien, die den Regelungen des spanischen Wohnungseigentumsgesetzes unterliegen, gibt es noch einige weitere Besonderheiten zu beachten. So zum Beispiel, dass die Ferienvermietungslicenz nur für einen Zeitraum von 5 Jahren seit der Antragsstellung gilt. Einen Monat vor Ablauf dieser Lizenz kann ein Antrag auf Verlängerung gestellt werden. Dieser wird jedoch nur genehmigt, wenn zu dem Zeitpunkt in dem konkreten Gebiet noch eine Ferienvermietung erlaubt ist und die sonstigen genannten Voraussetzungen erfüllt sind. Sofern keine Verlängerung beantragt wird, verfällt die Lizenz und es erfolgt eine Löschung der Eintragung im Register. Ausserdem muss die Ferienvermietung von der Eigentumsgemeinschaft erlaubt worden sein.

Als weitere Punkte müssen die verschiedenen Vermietungsmöglichkeiten sowie die Preise für den Kauf touristischer Plätze abgeklärt und die Regelung der Zoneneinstufung beachtet werden. Wie Sie sehen, gibt es unzählige Sachen, welche zur Erlangung einer Vermietungslizenz beachtet werden müssen. Damit Sie Ihre Immobilie auf Mallorca auch entsprechend Ihren Vorstellungen vermieten können, ist es daher unerlässlich, mit Spezialisten vor Ort zusammenzuarbeiten.

Gastkommentar von Herr Sebastian Manger



Herr Sebastian Manger ist Rechtsanwalt und Abogado bei Roca Junyent in Palma de Mallorca.



06 Fokussiert: Wichtiges in Kürze

a) Airbnb meldet Daten an den spanischen Fiskus

Das Ferienvermietungsportal Airbnb will ab dem neuen Jahr die Daten der Vermieter an das spanische Finanzamt melden. Die spanische Regierung gibt den Portalen noch Zeit bis Ende Januar 2019, um Namen, Adressen und Transaktionen des Jahres 2018 zu melden, berichtet die Nachrichtenagentur Europapress. In den folgenden Zeiträumen soll die Meldung dann nach jedem Quartal erfolgen.

Airbnb kündigte an, den Vermietern unter anderem auf Mallorca, eine neue Anwendung auf dem Portal zur Verfügung zu stellen, was die Meldung der nötigen Daten vereinfache. Die Nutzer könnten in ihrem Profil ein Formular aufrufen, in dem die vom Fiskus verlangten Daten abgefragt würden.

In diesem Zusammenhang sei auch darauf hingewiesen, dass im Rahmen des Informationsaustausches auch spanische Konten von Ausländern an die Wohnsitzfinanzämter gemeldet werden. Sofern privat Vermietungen stattgefunden haben, ist dringend zu prüfen, ob hier alle steuerlichen Angaben in der Vergangenheit korrekt waren.

b) Steuerliche Aufbewahrungspflichten zum 31.12.2018

Aufbewahrungspflichten

Gewerbetreibende, bilanzierungspflichtige Unternehmer oder selbstständig Tätige müssen unter anderem Bücher, Bilanzen, Inventare, Jahresabschlüsse, Lageberichte, die Geschäftskorrespondenz sowie alle elektronisch übermittelten Dokumente mindestens 6 bzw. Handelsbücher, Inventare, Bilanzen und Buchungsbelege 10 Jahre aufbewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt jeweils mit dem Schluss des Kalenderjahres, in dem die letzte Eintragung im Buch gemacht worden ist, der Handels- bzw. Geschäftsbrief empfangen oder abgesandt worden ist, oder bei Bilanzen mit Ablauf des Kalenderjahres, in dem der Jahresabschluss fest- bzw. aufgestellt wurde (§ 147 Abs. 4 der Abgabenordnung). Entsprechendes gilt auch für elektronisch archivierte Dokumente und Belege.

Stichtag 31.12.2018

Am 31.12.2018 können Handelsbücher, Inventare, Bilanzen und sämtliche Buchungsbelege aus dem Jahr 2008 vernichtet werden, sofern in diesen Dokumenten der letzte Eintrag in diesem Jahr erfolgt ist. Handels- bzw. Geschäftsbriefe, die 2012 empfangen oder abgesandt wurden, sowie andere aufbewahrungspflichtige Unterlagen aus dem Jahre 2012 und früher können ebenfalls vernichtet werden. Ausnahme: Die Dokumente sind für die Besteuerung weiterhin von Bedeutung, etwa weil die steuerliche Festsetzungsfrist noch nicht abgelaufen ist. Lieferscheine müssen nur dann aufbewahrt werden, wenn sie einen Buchungsbeleg oder Rechnungsbestandteil darstellen.

c) Steuerliche Geltendmachung von Aktienkursverlusten in Deutschland

Aktienverluste

Die Finanzverwaltung vertritt in dem BMF-Schreiben vom 18.1.2016 (BStBl. I 2016, 85, Randziffer 59) die Auffassung, dass eine Veräußerung von Wertpapieren im steuerlichen Sinne nicht vorliegt, „wenn der Veräußerungspreis die tatsächlichen Transaktionskosten nicht übersteigt“. Weiter berücksichtigt die Finanzverwaltung einen Veräußerungsverlust nicht, wenn die „Höhe der in Rechnung gestellten Transaktionskosten nach Vereinbarung mit dem depotführenden Institut dergestalt begrenzt“ wird, „dass sich die Transaktionskosten aus dem Veräußerungserlös unter Berücksichtigung eines Abzugsbetrages errechnen“. Damit ging der Kapitalanleger bei einem Totalverlust bislang meist leer aus.



Urteil des BFH

Der Bundesfinanzhof hat sich jetzt im Urteil vom 12.6.2018, VIII R 32/16 (veröffentlicht am 19.9.2018) gegen die Auffassung der Finanzverwaltung gestellt. Für den BFH ist eine (steuerpflichtige) Veräußerung (§ 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Einkommensteuergesetz / EStG) weder von der Höhe einer Gegenleistung noch von der Höhe der anfallenden Veräußerungskosten abhängig. Im Streitfall hatte ein Anleger in 2009 und 2010 Aktien gekauft, welche er im Jahr 2013 an eine Sparkasse zum Preis der Transaktionskosten (€ 14,00) veräußerte. Den Totalverlust machte der Anleger geltend. Das Finanzamt berücksichtigte die Verluste nicht.

Fazit

Eine Veräußerung stellt jede entgeltliche Übertragung eines – zumindest wirtschaftlichen – Eigentums auf einen Dritten dar. Die Höhe der Gegenleistung oder die Höhe der Veräußerungskosten ist nicht relevant. Unerheblich ist auch, ob das betreffende Kreditinstitut eine Steuerbescheinigung über den Verlust ausstellt, solange keine Gefahr einer Doppelberücksichtigung des Verlustes besteht. Offen gelassen hat der BFH allerdings die Frage, wie die bloße Ausbuchung wertloser Aktien aus dem Depot steuerlich zu behandeln ist.

d) Urlaub auf Mallorca

Nachfolgend einige Links zu Ferienhäusern auf Mallorca, die seitens unserer Mandanten zur Vermietung angeboten werden. Bei Interesse können Sie sich direkt über den unten genannten Link melden oder an uns wenden:

Santanyi:

https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2749775?uni_id=3300998

https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2714776?uni_id=3261503

Porreres:

https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2728248?uni_id=3276652

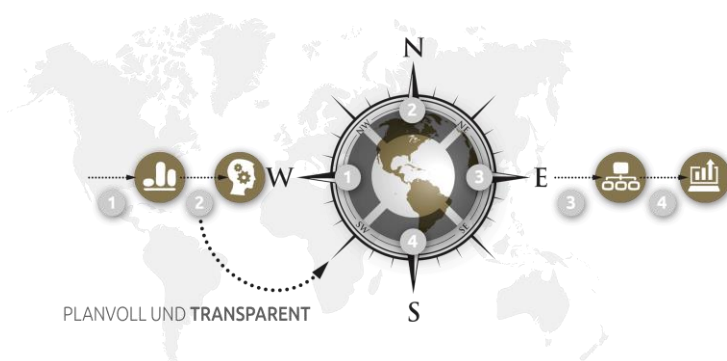
Pollenca:

https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2750747?uni_id=3302034

Valldemossa:

https://www.fewo-direkt.de/ferienwohnung-ferienhaus/p2669691?uni_id=3216162

Thomas Zenner, t.zenner@familyoffice-360grad.ch



Impressum:

Family Office 360grad AG

Stansstaderstrasse 90

CH-6370 Stans

Telefon: +41 41 618 00 30

Fax: +41 41 618 00 39

E-Mail: office@familyoffice-360grad.ch

www.familyoffice-360grad.ch

Die Family Office 360grad AG wurde 2016 in Stans/Nidwalden von Unternehmern für Unternehmer für die D.A.CH-Region und den Balearen gegründet. Die Erfahrung und Expertise des geschäftsführenden Gesellschafters Thomas Zenner aus seiner 17-jährigen Tätigkeit als Verantwortlicher für bankabhängige Family Offices in Deutschland und der Schweiz spiegeln sich dabei wider: Nur ein wirklich von Banken unabhängiges Family Office kann nachhaltig, transparent und neutral Familienunternehmer umfassend betreuen. Die Gründer sind überzeugt, dass die Beratung komplexer nationaler und internationaler Vermögen, insbesondere der von Familienunternehmern, mit all ihren Facetten und persönlichen Prioritäten in die Hände vertrauensvoller, unabhängiger und erfahrener Berater gehört. Diese schauen über den Tellerrand des Bankgeschäfts hinaus und sind einzig ihrem Mandanten verpflichtet. Auf Anlageberatung und Vermögensverwaltung verzichtet die Family Office 360grad AG bewusst; dies ist nicht die Aufgabe eines unabhängigen Family Office. Mit der Gründung wurden auch alle bestehenden nationalen und internationalen Netzwerke der Gründer integriert.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Diese Publikation wurde erstellt, ohne die individuellen finanziellen Verhältnisse, Ziele oder Bedürfnisse der einzelnen Empfänger zu berücksichtigen. Sie stellt keine Empfehlung in rechtlicher, buchhalterischer oder steuerlicher Hinsicht oder eine Zusicherung bezüglich Eignung oder Angemessenheit einer bestimmten Anlage- und Investitionsstrategie für den einzelnen Empfänger dar. Das vorliegende Dokument darf ohne die schriftliche Genehmigung der Family Office 360grad AG weder ganz noch teilweise vervielfältigt werden.

