

Missverständnisse bei Immobilieninvestments

Von Werner Rohmert

Die aktuelle Boomphase bei Immobilieninvestments führt aus Sicht eher kleiner privater Investoren bei allem Optimismus leicht zu Missverständnissen oder sportlichen Investitionen. Lassen Sie sich aber nicht den Spaß an Investitionen nehmen. Schließlich ist Immobilienkauf mehr als Geldanlage. Aber bereiten Sie sich sorgfältig vor. Seit 1993 haben sich die Zeiten geändert. Zyklen meandern nicht mehr um einen sicheren Wachstumspfad, sondern durchaus auch um die Null-Linie oder sogar Schrumpfungskurs. Es gibt die oft propagierten sicheren Immobilieninvestments mit sicherer Rendite nicht (mehr). Ebenso wenig lassen sich Überlegungen großer gestreuter Portfolios mit internem Risikoausgleich in Regionen, Objektarten und Mieterstruktur übertragen. Privatanleger sind oft zu Kumulrisiken verurteilt. Daraus ergibt sich vordergründig ein Plädoyer für die indirekte Kapitalanlage. Aber auch hier ist inzwischen klar, dass weder steuerinduzierte Fondsmodelle, noch sichere, langfristige Mietverträge mit großen Einzelmietern, noch Beteiligungen an offenen Immobilienfonds den Anleger auf jeden Fall sicherstellen. Während bei hoch fremdfinanzierten Fonds mit Einzelimmobilien und Fonds mit mehreren Immobilien, die aber über eine gemeinsame Finanzierung ein hohes »Ansteckungsrisiko« bei Schieflagen haben, durchaus ein Totalverlustrisiko oder bei besonders dämlichen Konstruktionen, die heute zum Glück Seltenheit sind, auch noch ein Haftungsrisiko haben, punkten Offene Immobilienfonds der großen Anbieter meist mit der Sicherheit großer gestreuter Portfolios.

Aber auch bei Offenen Immobilienfonds haben wir seit der Finanzkrise dazugelernt. In den Jahren vor der Finanzkrise wurde die eher als konservativ und niedrig rentierliche Branche der Offenen Immobilienfonds mit ihren Fonds-Schlachtschiffen der Bankenszene durch sportliche Schnellboote, die der Welt zeigen wollte, welche Renditen zu erzielen sind, aufgerollt. Wer sein Geld KanAm oder Morgan Stanley anvertraute, rutschte in die Lernkurve. Aber auch andere Anbieter, die seriös agierten, gerieten in den Strudel der Finanzkrise. Sie waren von institutionellen Anlegern mit der Einstellung einer jederzeit liquiden Anlage als Parkplatz missbraucht worden. Als denen



Hans-Kaspar v. Schönfels
Chefredakteur des Elitebriefs
und des Elite Report

Der Not gehorchend nimmt die Angst vor Aktien allmählich ab und die Performance zu. Es spricht sich herum, dass Vermögen von der Schwindsucht bedroht sind, wenn man nicht vorausschauend investiert.

Das Nullzinsthema wird aber in der Praxis immer noch viel zu wenig und vor allem nicht deutlich genug behandelt. Hier erwarten Vermögensorientierte wirklich mehr handfeste Zukunftsperspektiven. Stattdessen, so unser Eindruck nach Gesprächen mit Lesern, reden immer noch zu viele Vermögensverwalter den ängstlichen Kunden nach dem Munde. Damit unterschlagen sie die Risiken und weichen dem Thema Sachwert-Investment aus. Oft werden sogar Immobilien als Lösung des Problems verkauft... zu horrenden Preisen, die die Enteignung in sich tragen. Man tut so, als gäbe es morgen keine Immobilien mehr. Die demographische Frage wird ganz bewusst umfahren. Mit verantwortungsvoller Betreuung haben diese Eindrücke nichts zu tun.

Übrigens, diese hier nur kurz angesprochenen Fragen und dazu viele ergänzende Themen finden Sie im neuen Elite Report für 2015. Ab Ende November kann man ihn erhalten. Natürlich werden auch wieder die besten Vermögensverwalter in der goldenen Pyramide der Ausgezeichneten genannt.

Inhalt dieser Ausgabe:

- Seite 1 Missverständnisse bei Immobilieninvestments
Von Werner Rohmert
- Seite 3 Widerruf von Immobiliendarlehen: Das kann sich rechnen
Von Peter Hahn
- Seite 4 Stellen Sie mit einer Privatbilanz die Weichen für
Ihr Vermögen! | Von Christian Fischl
- Seite 6 Das Gigantenduell um Investments – Asien versus USA
Von Christian Fegg
- Seite 7 Familienvermögen steuern: Moderne
Stiftungsgestaltungen für die Vermögensnachfolge
Von Hans Christian Blum und Dirk Schauer
- Seite 9 Wie der größte Feind des Anlegers entlarvt wird
Von Oliver Stock
- Seite 10 Die Nagelprobe | Von Klaus Rotter

die Kunden in der Krise wegliefen, mussten sie ihr Geld schnell abziehen. Da das aber auftragsgemäß in Immobilien gebunden war, mussten die Fonds schließen, da Immobilien so schnell nicht zu verkaufen sind. Wenn die Anleger uneinsichtig waren oder in einer Zwangslage steckten, mussten die Offenen Fonds abgewickelt werden. Das trifft jetzt auch den privaten Kleinanleger, der auf Grund des Gleichbehandlungsgrundsatzes gleichfalls nicht an sein Geld kam und langsam mit Verlusten rechnen muss. Während in den ersten Jahren viele Fonds noch gut ihre besten Immobilien schnell verkaufen konnten, schlagen jetzt Alterungsaspekte, verkürzte Restmietzeiten, auslaufendes Management und verdeckte Qualitätsprobleme zu. Laut DTZ-Analyse erreichten die durchschnittlichen Preisnachlässe auf die jeweils letzten Verkehrswerte im ersten Halbjahr 2014 eine Rekordhöhe von -21 Prozent, während sich der Verkaufsprozess gleichzeitig beschleunigte. 2 Milliarden wurden im 1. Halbjahr verkauft. Weitere 14 Milliarden stehen noch aus, auf die manchmal auch Geier warten.

Für Direktinvestments von Privatanlegern ohne spezifischen Immobilienbezug gelten neben der Grundregel »Nicht denken, streuen!« drei Grundprinzipien.

1. Lassen Sie die Finger von Gewerbeinvestments. Das ist etwas für Profis mit hoher Liquiditätsreserve, gestreuten Investments, gutem Marktresearch und hoher Marktmacht bei Vermietung und Instandhaltung. Aber auch viele heutige sogenannte Core-Investments sind so teuer, dass sie sich bei immer kürzeren Lebenszyklen nicht mehr rechnen können.

2. Auf Grund des Verwaltungserfordernisses sollten Sie bei Wohnungs-Privatinvestments bei der Kirchturm-Prämisse bleiben. Das Objekt muss schnell erreichbar sein. Bei einem Mehrfamilienhaus erweitern Sie Ihre Familienprobleme um 10 oder mehr neue, anspruchsvolle Kinder, die höchst lästig werden können und keinerlei Privatsphäre akzeptieren. Bei fremd gemanagten Wohnungen frisst das Hausgeld oft die Rendite. Mehr als die Hälfte der Wohnungsbesitzer haben lt. einer brandaktuellen Untersuchung des DIW Berlin keinen Inflationsschutz realisiert. Ein Drittel der Anleger erzielen keine oder negative Renditen. Man kann eben nicht nur in Schwächephasen, sondern auch in Boomphasen steigender Mieten und explodierender Preise mit direkten Immobilieninvestments arm werden. Privatanleger unterschätzten das Risiko von Immobilieninvestments, resümierten die Wissenschaftler.

3. Investieren Sie nur in prosperierenden und wachsenden Regionen. In der heutigen Blasendiskussion wird oft vergessen, dass insgesamt vielleicht 30 Prozent des Geschosswohnungsbaus überdurchschnittliche Preissteigerungen haben. 70 Prozent haben stagniert oder sind sogar im Wert und in der Miete gesunken. Darüber hören Sie aber nichts; denn es berichtet immer nur das erfolgreiche, beste Quartil.

**Werner Rohmert,
Herausgeber »Der Immobilienbrief«**

www.rohmert-medien.de
www.immpresseclub.de



Aber was machen Sie, wenn Sie eben nicht in einer demografisch wachsenden Region wohnen? Dann müssen Sie entweder sicher sein, dass Ihr Objekt sich durch Lage und Instandhaltung auch in schrumpfenden Märkten behauptet. Das ist aber bei sinkenden Mieten durch die Regionalmarktsituation oft nicht einfach. Oder Sie bleiben bei gestreuten Investment in Offene oder Geschlossene Konstruktionen. Offene Konstruktionen streuen und managen für Sie. Sie müssen sich auf die Professionalität verlassen.

Oder Sie streuen selber in einzelne Geschlossene Investment KG's mit jeweils kleineren Beträgen. Vermeiden Sie Kumulrisiken, die Ihnen provisionsorientierte Verkäufer oft sogar in gutem Glauben als absolut sichere Immobilienanlage mit einem erstklassigen Mieter, der auf Grund seiner hohen Investitionen niemals ausziehen kann, verkauft hat. In 50 Prozent der Fälle zieht der Mieter nämlich doch aus oder verhandelt mit seiner Marktmacht die Miete nach. Das Kapitalanlagegesetzbuch, dass die Fondswelt seit Juli neu reguliert, ist bei der Objektauswahl auch nicht hilfreich. Es begünstigt Blindpools. Mehrobjektfonds mit gemeinsamer Finanzierung sind auch riskanter als selbst ausgesuchte Einzelbeteiligungen ohne Ansteckungsrisiko. Allerdings hat die neue Regulierung den Vorteil, dass Fonds nach Gutsherrenart mit asymmetrisch verteiltem Chance-/Risikoprofil oder gar doloses Handeln bei von der BaFin genehmigten und überwachten Fonds mit einer renommierten Verwahrstelle bzw. Depotbank ausgeschlossen sind. Das macht die neue Investment KG wieder interessant. Vor Marktrisiken schützt aber keine Regulierung, sondern nur professionelle Recherche. □

Widerruf von Immobiliendarlehen: Das kann sich rechnen

Von Rechtsanwalt Peter Hahn, M.C.L., Fachanwalt für
Bank- und Kapitalmarktrecht

Max Meyer ist Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens. Nachdem sein erster Sohn geboren wurde, hat er Mitte 2008 für sich und seine Familie ein Haus gekauft. Dafür hat er ein Darlehen bei einer Bank in Höhe von 650.000 Euro zu einem Nominalzins von 4,5 Prozent und einer anfänglichen Tilgung von drei Prozent aufgenommen. An die Bank muss er monatlich 4.062,50 Euro zahlen bei einer Zinsbindung bis Mitte 2018. Heute ärgert sich Max Meyer angesichts der aktuell sehr niedrigen Zinsen und überlegt, das Darlehen zum 31. Dezember 2014 zu kündigen. Dafür müsste er eine Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von rund 28.000 Euro bezahlen. Das ist Max Meyer entschieden zuviel.

Der Jungmanager erinnerte sich dann an einen Zeitungsartikel, in dem stand, dass alle Bundesbürger, die zwischen dem 1. November 2002 und dem 30. Juni 2010 ein Immobiliendarlehen aufgenommen haben, ihren Vertrag noch einmal genau prüfen sollten. Denn eventuell war die Widerrufsbelehrung falsch. Gemeinsam mit seinem Rechtsanwalt prüfte Max Meyer seinen Darlehensvertrag. Und tatsächlich wurde der Anwalt fündig. »Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung«, stand da.

Und genau das war eine unrichtige Widerrufsbelehrung. Der Anwalt hat dann mit der Bank verhandelt. Das Ergebnis: Diese akzeptiert die Kündigung und verzichtet wegen fehlerhafter Widerrufsbelehrung auf die Vorfälligkeitsentschädigung. Zudem bietet eine andere Bank einen neuen Darlehensvertrag über 505.250,48 Euro zu einem Zinssatz von 1,6 Prozent bei einer anfänglichen Tilgung von 8 Prozent an. Die monatliche Leistungsrate beträgt 4.000 Euro. Allein bis zum 30. Juni 2018 spart Max Meyer 32.871,50 Euro an Zinsen. Außerdem sichert er sich einen sehr niedrigen Zins für zehn Jahre.



Rechtsanwalt Peter Hahn,
M.C.L., Fachanwalt für
Bank- und Kapitalmarktrecht

info@hahn-rechtsanwaelte.de

Dieses fiktive Beispiel zeigt, wie sich der Widerruf eines Immobiliendarlehens rechnen kann. Es gibt darüber hinaus zahlreiche andere Konstellationen, bei denen Immobiliendarlehen widerrufen werden können. Der Tipp: Gemeinsam mit einem versierten Fachanwalt die Chancen ausloten.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an
Hahn Rechtsanwälte: www.hahn-rechtsanwaelte.de



»The Burren«, Ireland, Photography by Falk v. Schöpfung

www.fluctibus.com

Stellen Sie mit einer Privatbilanz die Weichen für Ihr Vermögen!

Von Christian Fischl, Geschäftsführer der Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung

Nur wer weiß, wohin er will, kommt ans Ziel, heißt es. Doch seine Wünsche verwirklicht auch nur, wer im Hier und Heute die Weichen richtig stellt. Damit Sie Ihre finanziellen Lebensziele erreichen, kann eine Privatbilanz den nötigen Weitblick liefern. Damit bekommen Sie nicht nur eine tiefe Kenntnis Ihres aktuellen Vermögens, sondern können auch die Weichen für Ihre Zukunft richtig stellen. Unsere Mandanten haben damit durchwegs sehr positive Erfahrungen gemacht.

Was bedeuten dauerhafte Niedrigzinsen für meine Geldanlage? Kann ich noch in eine Immobilie investieren oder sollte ich doch meinen Aktienanteil erhöhen? Ist es besser, wenn wir unsere Schulden schneller tilgen als bislang geplant? Welchen finanziellen Spielraum werde ich im Ruhestand haben, wenn alles so bleibt, wie es ist? Und was können wir tun, damit unsere Erben nicht über Gebühr Steuern zahlen müssen? Aus zahlreichen Gesprächen in der Vermögensverwaltung wissen wir: Solche Fragen beschäftigen viele unserer Mandanten.

Um hier Abhilfe zu schaffen, bietet sich an, sich eine persönliche, individuelle Privatbilanz aufstellen zu lassen. Im Kern geht es dabei um die gesamtheitliche strategische Planung Ihres Vermögens inklusive Immobilien, Krediten, Versicherungen, Altersvorsorge sowie Lebenshaltungskosten. Dieses Thema erscheint vielen Menschen eher abstrakt und trocken und wird daher oft vernachlässigt – unserer Meinung nach zu Unrecht, denn die Entscheidungen, die auf dieser Ebene getroffen oder eben nicht getroffen werden, haben weit reichende Folgen für Ihre finanzielle Zukunft. Gleichzeitig ist die strategische Vermögensplanung aufgrund der nötigen Kalkulationen in aller Regel zu komplex, als dass Laien dieses guten Gewissens selbst erledigen könnten oder sollten.

Die Erstellung der Privatbilanz bietet Ihnen bereits bei der Erfassung des Ist-Zustandes eine ganze Reihe von Vorteilen. Dazu gehören:

- Komplette Auflistung und Ordnung Ihrer Finanzen und damit verbundener wichtiger Termine

- Planungssicherheit für wichtige Entscheidungen wie Investitionen oder Beginn des Ruhestands
- Einblick in die Stärken und Schwächen Ihrer aktuellen Vermögenssituation
- Einsicht in Risiko, Rendite und Verfügbarkeit Ihres Vermögens

Christian Fischl, Geschäftsführer
der Huber, Reuss & Kollegen
Vermögensverwaltung

www.hrkvv.com



Den Status quo ermitteln wir anhand mehrerer Instrumente: In der Vermögensbilanz erkennen Sie auf sehr einfache Weise, wie sich Ihr aktuelles Vermögen auf verschiedene Anlageklassen verteilt. Die Einnahmen- und Ausgabenrechnung führt Ihnen vor Augen, was Ihnen jährlich nach Abzug der Ausgaben und von Steuern an freier Liquidität bleibt. In beiden Fällen ist natürlich Ihre Mitarbeit gefragt, doch die Mühe und die Investition lohnt sich. Denn nur auf dieser stabilen Datenbasis lässt sich ein Blick in die Zukunft werfen: So können wir damit die Liquiditätsentwicklung für die nächsten Jahre prognostizieren und erkennen, ob zusätzliches Vermögen gebildet werden kann oder ob Zahlungseingänge drohen, denen Sie vorbeugen müssen. Auf Basis des Liquiditätsflusses erfahren Sie auch, wie sich die Struktur Ihres Vermögens unter den aktuellen Vorgaben entwickeln wird.

An diese Bestandsaufnahme und die ersten Projektionen schließen sich tiefer gehende Analysen an:

Szenarioanalyse: Damit können sie sehr leicht verschiedene Wertentwicklungen von Geldanlagen vergleichen und erkennen, wie sich Optimierungen in der langfristigen Vermögensentwicklung auswirken. Wir skizzieren ein Best- sowie ein Worst-Case-Szenario.

Konzeptauswertung: Hierbei kombinieren wir einzelne Anlagen aus der Finanzplanung und fragen nach den Ergebnissen. So erfahren Sie etwa, wie sich eine Bestandsimmobilie mit den zugehörigen Krediten und einer Tilgungsvariante, etwa durch eine Lebensversicherung, rechnet.

Kennzahlenanalyse: Bei dieser Analyse werden Rendite, Risiko und Verfügbarkeit einzelner Anlagearten unter die Lupe genommen. Das betrifft das Wertpapierdepot ebenso

wie die Altersvorsorge, Immobilienfinanzierungen und Beteiligungen. So erkennen Sie, ob Ihr Geld (zu) risikoreich, mit auskömmlicher Rendite oder mit zu geringer Verfügbarkeit angelegt ist.

Steueranalyse: Dabei erhalten Sie einen Überblick über die Entwicklung des steuerpflichtigen Einkommens und der zu zahlenden Steuern sowie über die künftigen Durchschnitts- und Grenzsteuersätze auf Basis des aktuellen Steuerrechts.

Nach diesen Vorarbeiten haben wir alle Daten und Fakten beisammen, um notwendige Änderungen zu erkennen und Korrekturen einzuleiten. Dabei sprechen wir klare und konkrete Empfehlungen aus, die Ihre finanzielle Situation nachhaltig verbessern werden. Auf Wunsch arbeiten wir auch die finanziellen Folgen besonderer Szenarien detailliert aus. So erfahren Sie etwa, wie sich die Situation bei einer Frühverrentung oder im Erbfall entwickeln wird. Zugleich haben Sie aussagekräftige Unterlagen die Sie bei der Zusammenarbeit mit Ihrem Steuerberater verwenden können und die Privatbilanz kann auch als Vorlage für den KWK 18 Bericht bei Banken, für Kredite und Finanzierungen verwendet werden

Zusätzlich zu einer Finanzplanung sehen wir es als notwendig an verschiedene Dinge rechtzeitig in einem sog. Notfallordner zu regeln kurz gesagt beinhaltet dieser – alles, was Ihre Nächsten wissen müssen.

Ab einem gewissen Alter ist den meisten Menschen klar, dass ihr Leben endlich ist. Für Vermögende bedeutet diese

Erkenntnis auch, ihre Angelegenheiten so zu regeln, dass Ihre Nächsten wissen, was im Fall einer schweren Krankheit, der Pflegebedürftigkeit oder bei ihrem Ableben zu tun ist und wie sie auf die entsprechenden Daten zugreifen können. Damit in dieser Hinsicht nichts vergessen wird, haben wir mit einer namhaften Steuerberatungsgesellschaft einen sog. Notfallordner für unsere Mandanten entwickelt.

Der knapp 170-seitige Notfallordner fasst alle wesentlichen Informationen zu Ihrer Person zusammen. Das reicht von umfassenden Angaben zu Ihrer beruflichen Stellung, Einkünften, Verbindlichkeiten und Steuern bis zu Ihren Konten und Bankverbindungen und der Dokumentation Ihres mobilen und immobilien Eigentums. Erfasst werden auch Versicherungen sowie Ihre gesetzlichen, berufsständischen und privaten Vorsorgeverträge insofern überschneidet sich der Notfallordner teilweise mit der Privatbilanz bzw. können beide Dinge komplementär oder singular verwendet werden.

Ebenso wichtig ist die gesundheitliche Situation, wozu die Daten Ihrer behandelnden Ärzte sowie die Dokumentation eventueller Krankheiten und Medikationen gehören. Erfasst werden auch Ihre Vorgaben für den Fall, dass Sie nicht mehr über sich selbst bestimmen können – konkret sind hier Patienten- und Betreuungsverfügung sowie Vorsorgevollmacht und Vormundschaftsregelung zu nennen. Als hilfreich dürften sich auch mehrere Checklisten erweisen, die Ihnen zum Beispiel Entscheidungshilfen bei der Auswahl eines Heims oder des Betreuten Wohnens bieten. □

ANZEIGE



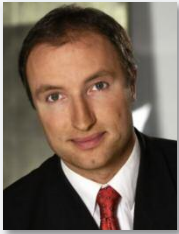
Briefmarken können helfen ...

Bitte schicken Sie uns Ihre Briefmarken.
Sie schaffen damit sinnvolle Arbeit
für behinderte Menschen.

Briefmarkenstelle Bethel · Quellenhofweg 25 · 33617 Bielefeld
www.briefmarken-fuer-bethel.de

Das Gigantenduell um Investments – Asien versus USA

Joshua Wong ist ein asiatischer Jugendlicher – 17 Jahre alt. Eigentlich nichts besonders, der Hongkonger Studentenfürer hat es aber zusammen mit zahlreichen Verbündeten jüngst geschafft, mit friedlichen Protesten die Welt auf politische Miss-Stände in Hongkong bzw. China hinzuweisen. Die Märkte in Asien reagierten mit relativ hohen Verlusten. Das zeigt, dass die Börsen dort in Sachen Stabilität noch nicht mit Märkten in den großen Industrienationen vergleichbar sind.



*Christian Fegg,
Vorstand Schoellerbank Invest*

*christian.fegg@schoellerbank.at
www.schoellerbank.at*

Asien ist dennoch hoch attraktiv – aber nur unter bestimmten Voraussetzungen

In Asien muss man zusätzlich zu den üblichen Fragen um eine mögliche Unternehmensbeteiligung auch Folgendes beantworten: Besteht bei den interessanten Firmen ein Korruptionsproblem, ist der Rechtsrahmen, in dem diese AG Geschäfte tätigt stabil oder durch staatliche Interventionen gefährdet? Dazu gesellen sich viele weitere Fragen. Die Firmen muss man bis ins Detail kennen. Das ist in Asien letztlich nur Fondsmanagern möglich, die in der Vergangenheit bewiesen haben, dass sie das können. In Asien sollte man den Markt mit Dachfonds abdecken. Die etwas höheren Kosten sind es allemal wert, wenn man dafür die besten Asien-Fonds erhält. Zudem ist man mit Dachfonds sehr breit gestreut, das ist in Asien von besonders hoher Bedeutung. Wir mögen Märkte, in denen ein hoher Grad an Pessimismus vorherrscht, wo große Fonds Aktien verkaufen müssen, weil sie unter Anteilsverkäufen leiden und wo die Kurs-Gewinn-Verhältnisse durch eine Börsen-Baisse einstellig werden. All diese Faktoren finden wir in Asien überreichlich vor. Der Markt weist derzeit ein KGV von um die 10 auf. Langfristig gehen wir auch einmal wieder von einer Börsenphase aus, wo Aktieninvestments in Asien wieder modern werden und der Markt deutlich über den historischen Schnitt steigen wird. □



Ein Gebäude für die Kunst, das selbst Kunst ist.
Das MAC - Museum Art & Cars

Andy Warhol. CARS

*Werke der bedeutenden Cars-Serie von Andy Warhol im
Dialog mit legendären Mercedes-Benz Automobilen*

Das mit seiner außergewöhnlichen Architektur auf sich aufmerksam machende Museum Art & Cars – MAC in der Hegau Stadt Singen am Hohentwiel zeigt bis zum 17. Mai 2015 in seiner Ausstellung Andy Warhol. CARS historische Automobile von Mercedes-Benz Classic und rund 40 Werke aus der Cars-Serie des berühmten Popart-Künstlers, allesamt Unikate. Das Besondere der Schau ist, dass Warhols Bilder genau die Fahrzeuge abbilden, die ausgestellt sind – vom weltweit ersten Automobil, dem Benz Patent-Motorwagen, über die Silberpfeile der 30er und 50er Jahre bis zum 300 SL Flügeltürer.

*Weitere Informationen finden Sie unter:
www.museum-art-cars.com*

Andy Warhol, Benz Patent-Motorwagen (1886), 1986er
und davor der echte Benz Patent-Motorwagen





FAMILIENVERMÖGEN STEUERN

Moderne Stiftungsgestaltungen für die Vermögensnachfolge

Von Hans Christian Blum, Fachanwalt für Erbrecht und Dirk Schauer, Rechtsanwalt und Stiftungsexperte, CMS Hasch Sigle

Sicherung des Lebenswerkes, Schutz des Familienvermögens, Danksagung an die Allgemeinheit: Die Gründe, eine Stiftung zu errichten, sind vielschichtig. Sowohl die deutsche Stiftung als auch internationale Stiftungsformen – sie alle – erleben eine Renaissance.

Aktuell gibt es in Deutschland ca. 20.000 rechtsfähige Stiftungen und schätzungsweise weitere 20.000 nicht rechtsfähige Stiftungen. Der Trend zur Stiftung ist ungebrochen. Moderne Ansätze in der rechtlichen Gestaltung könnten diese Entwicklung künftig weiter verstärken. Neben altruistischen Motiven aus dem gemeinnützigen Bereich sind Stiftungskonstruktionen in der Nachfolgeplanung oftmals durch den Schutz und dauerhaften Erhalt des Familienvermögens motiviert.

Schutz des Familienvermögens

Dem Familienvermögen stehen respektable Risiken gegenüber: Zersplitterung bei einer Vielzahl von Familienangehörigen oder Familienstämmen, Pflichtteilsansprüche, Steuerverbindlichkeiten durch Erbschaftsteuer und/oder Ertragsteuer bis hin zu eigenmotivierten Schwiegerkindern. Andererseits sollen die Kinder und die sich hieraus ergebenden Familienstämme eigenverantwortlich und zumindest teilweise frei mit dem Familienvermögen handeln können. Viele Familien unterscheiden deshalb zwischen dem zu schützenden Familienvermögen und dem Eigenvermögen der jeweiligen Familienstämme.

Das Familienvermögen wird meist zur Perpetuierung und Schutz in eine gesellschaftsrechtliche Struktur oder in eine Stiftung eingebracht. Soll die Stiftung überwiegend den Interessen einer oder bestimmter Familien dienen,

erfolgt in Deutschland regelmäßig die Errichtung einer rechtsfähigen Familienstiftung. Im internationalen Bereich kommen meist die österreichische Privatstiftung oder die Liechtensteinische Familienstiftung in Betracht. Luxemburg hat zur Sicherung des Wealthmanagement-Standortes ebenfalls eine Familienstiftung eingeführt. Trust-Strukturen sind in der Regel dann in der Planung zu vermeiden, wenn die Familienmitglieder der deutschen Besteuerung unterliegen.

Moderne Gestaltungsansätze

Gebunden an den stiftungsrechtlichen Ewigkeitsgedanken leiden klassische und standardisierte Stiftungslösungen nicht selten daran, dass ihnen die nötige Flexibilität fehlt, um auf sich ändernde innere und äußere Umstände zweckmäßig reagieren zu können. Aufgabe in der heutigen Stiftungsgestaltung ist es daher, moderne Lösungsansätze zu nutzen und umzusetzen, um den Bestand des Familienvermögens zu sichern und zugleich die nötige Flexibilität der Stiftungskonstruktion zu erhalten. Als oberste Leitlinie bedingt der Stifterwille das Schicksal der Stiftung und ist die Grundlage und Maßstab der Kompetenzen ihrer Organe. Zu denken ist dabei u. a. an vorausschauend gestaltete Verwaltungs- und Erhaltungsvorgaben sowie Ermächtigungstatbestände im Stiftungsgeschäft, auf deren Basis die Stiftungsorgane eine Satzungs- oder Zweckänderung, eine Zusammenführung oder Aufhebung vornehmen oder die Stiftung in eine Verbrauchsstiftung umwandeln dürfen.

Beispiel Familienverbrauchsstiftung

Ein Beispiel für die Nutzung moderner Gestaltungsmöglichkeiten ist die Verbrauchsstiftung. Mit der Stiftungsreform in 2013 wurde die Zulässigkeit der Verbrauchsstiftung durch den Gesetzgeber klargestellt. Es ist somit eine Absage an einen absolut verstandenen stiftungsrechtlichen Ewigkeitsgedanken. Während eine herkömmliche Stiftung ihren Stiftungszweck allein aus den Erträgen ihres Vermögens und den Zuwendungen Dritter verwirklichen darf, ist eine Verbrauchsstiftung darauf ausgelegt, auch ihr Stiftungsvermögen zur Zweckverwirklichung zu verbrauchen.

Hieraus lassen sich neue Lösungsansätze für Familienvermögen entwickeln. Auf Basis einer hinreichenden Ermächtigungsgrundlage im Stiftungsgeschäft kann den Stiftungsorganen etwa die Möglichkeit eröffnet werden, eine Familienstiftung, in eine Familienverbrauchsstiftung umzuwandeln. Dies kann dazu genutzt werden, die »Endphase« einer Familienstiftung zu gestalten, wenn in absehbarer Zukunft keine Mitglieder des Destinatärskreises mehr vorhanden sein werden, oder um eine nach Auffassung der Finanzverwaltung drohende Doppelbesteuerung des Erwerbs infolge einer Aufhebung der Stiftung zu vermeiden. Auch kann ein (teilweiser) Verbrauch im Vorfeld zur turnusmäßig anfallenden Erbersatzsteuer zweckmäßig sein.

Die Familienverbrauchsstiftung kann auch eine Alternative oder eine Kombination zur Testamentsvollstreckung sein. Durch sie kann das Familienvermögen über einen langen Zeitraum der Familie zukommen, ohne dass es der Familie dauerhaft vorbehalten bleibt. Die Familienverbrauchsstiftung kann daher auch als Alternative zu einem Trust dienen. Die Familienstiftung kann auch von Beginn an als Verbrauchsstiftung ausgestaltet werden. Die Möglichkeiten dazu reichen von dem gesetzlich in Bezug genommenen zeitbefristeten Verbrauch, über einen zweckbefristeten Verbrauch, eine Verbrauchsoption mit und ohne Auffüllungspflicht bis hin zu Gestaltungen, die einen teilweisen Verbrauch gestatten. Gerade für Familien(verbrauch)stiftungen ergeben sich damit Ansätze, die nicht nur die finanzielle Versorgung der Destinatäre auch in ertragsschwächeren Perioden sichern, sondern der Verbrauch kann Stiftungskonstruktionen auch für Familien(vermögen) öffnen, für die eine auf ewigen Bestand angelegte Stiftung nicht zweckmäßig ist.

Fazit: Die zentrale Herausforderung der Stiftungsgestaltung in der Nachfolgeplanung ist es, das Familienvermögen zu sichern, aber auch die erforderliche Flexibilität der Familie und deren Vermögen zu bewahren. Diese Zielsetzung gilt es, bei der Stiftungerrichtung unter Nutzung moderner Gestaltungsmöglichkeiten umzusetzen. Dies gelingt nur, wenn die Möglichkeiten und Grenzen bekannt sind, der diesbezügliche Wille des Stifters ermittelt wird und ihm im Rahmen der Stiftungerrichtung in geeigneter Weise Ausdruck verliehen wird. Die Familienverbrauchsstiftung ist dabei nur ein aktuelles Beispiel für die gezielte Nutzung bestehender Gestaltungspotenziale. □

Buchbesprechung:

Enfach traden

Die wichtigsten Prinzipien für ein langfristig erfolgreiches Trading. Von Birger Schäfermeier

Spätestens seit Ausbruch der Finanzkrise scheinen die Finanzmärkte immer unberechenbarer zu werden. Kursstürze von 30 Prozent und mehr sind zwar nicht an der Tagesordnung, die Schwankungen an den Börsen nehmen aber ständig zu. In einer solchen Umgebung versagt jedes komplexe Regelwerk, weil es nicht flexibel genug ist.

Birger Schäfermeier zeigt Ihnen die wichtigsten Prinzipien, um in einem sich ständig wandelnden Börsenumfeld als Trader weiterhin erfolgreich zu sein. Wie geht der erfahrene Trader mit Angst, Panik oder Euphorie um?

Wie trifft er bessere Entscheidungen unter Zeitdruck und wie geht er mit Worst-Case-Szenarien um? Wie meistert er schwierige Szenarien und verbessert beständig sein Trading? »Enfach traden« bietet eine Roadmap mit den wichtigsten Grundsätzen, um in unterschiedlichen Marktumgebungen erfolgreich zu sein.

ISBN 978-3-89879-814-3

220 Seiten | 24,99 Euro

FinanzBuch Verlag



Buchvorstellung:

Wie der größte Feind des Anlegers entlarvt wird

Ökonomen haben erkannt: Nicht der Kopf, sondern der Bauch bestimmt unser Verhalten als Anleger. Ein neues Buch erklärt, welche Gefühle uns leiten dürfen – und welche besser nicht. Von Oliver Stock

Natürlich, Sie sind ein perfekter Anleger. Sie kaufen dann, wenn der Kurs niedrig ist. Sie denken langfristig. Sie analysieren Unternehmen und finden die, die unterbewertet sind. Ein Abrutscher an der Börse lässt Sie völlig kalt, denn Sie wissen: Auf Dauer stehen Sie auf der Gewinnerseite. Schon allein, weil Sie ja auch sichere Dividendentitel im Depot haben. Oder vielleicht nicht? Haben Sie etwa schon mal etwas gekauft, als es zu spät war? Haben Sie dann den Verlust eisern ausgesessen, obwohl sich die Aktie nie wieder erholt hat? Gehören Sie etwa zu denen, die sich bei ihrer Investitionsentscheidung von Gefühlen leiten lassen?

Dann sind Sie mit einem neuen Buch, das Sie wahlweise auf Ihren Nacht- oder Schreibtisch legen können, gut bedient. »Gierig. Verliebt. Panisch.« heißt es und stammt aus der Feder der Börsenbuchautorin und Handelsblatt-Redakteurin Jessica Schwarzer. Es ist für alle die gedacht, die schon einmal geahnt haben: Der größte Feind des Anlegers ist der Anleger selbst.

Das Buch baut auf einen noch jungen Zweig der Ökonomie auf, der sich Behavioral Finance nennt, auf deutsch: die verhaltensorientierte Finanzmarktanalyse. Sie berücksichtigt den menschlichen Faktor. Sie kalkuliert ein, dass Anlageentscheidungen oft nicht mit dem Kopf, sondern aus dem Bauch heraus getroffen werden.

Kernstück dieser Börsenwissenschaft ist die Einschätzung, wie wir Gewinne und Verluste wahrnehmen. Verluste wiegen viel schwerer als Gewinne, etwa zweieinhalbmal so hoch, schätzen die Verhaltensforscher. Wer das weiß, versteht, warum Anleger Gewinne schnell mal mitnehmen und Verluste selten aushalten, ohne sich selbst zu betrü-

gen. »Die Börse, das ist eine Geschichte von hartnäckigen Verlierern und wankelmütigen Gewinnern«, schreibt Schwarzer. Ihr Buch ist da stark, wo sie die Anleger in allzu menschliche Typen einteilt: den Mitgerissenen, den Gierigen, den Verliebten, den Leichtgläubigen – zehn dieser Charaktere hat sie ausgemacht und widmet jedem ein einzelnes Kapitel.

Den Kopf zum Gewinner über den Bauch machen

Der Gierige zum Beispiel, dessen Wesenszug sie am Filmhelden Gordon Gecko erklärt, sei getrieben vom Willen, andere zu besiegen. Er läuft dann zur Hochform auf, wenn er nicht nur für sich selbst gewinnen kann, sondern andere damit auch zu Verlierern macht.

Oder der Verliebte: Er ist in die Aktien seines Depots derart verknallt, dass er ihnen alles Mögliche verzeiht. Er liebt die Dinge, die er besitzt mehr als das, was er noch kaufen könnte. Einer Analyse, was Aktien bringen und was sie kosten, steht so einer Einstellung natürlich im Weg.

Oder der Leichtgläubige. Er ist tief davon überzeugt, dass auch in Zeiten homöopathischer Zinsen acht Prozent Rendite kein Wunschtraum bleiben

müssen. Er stürzt sich beispielsweise in Mittelstandsanleihen, die ja das vertrauenswürdige Wort »Mittelstand« im Namen tragen, und verlässt sich auf Windmacher wie Prokon, die Rendite und gutes Gewissen versprochen. Eine »Mogelpackung«, wie Schwarzer feststellt. »Wenn mit 100-prozentigen Chancen geworben wird, müssen Sie hellhörig werden«, lautet ihr einfacher Ratschlag.

Das Buch endet mit einer Handvoll Regeln, die helfen, den Kopf zum Gewinner über den Bauch zu machen. »Bleiben sie gelassen«, ist vielleicht die wichtigste, aber vermutlich auch die, die am schwierigsten zu befolgen ist, wenn es an der Börse mal wieder – so wie jetzt – heftig zugeht.

»Gierig. Verliebt. Panisch. Wie Anleger ihre Emotionen kontrollieren und Fehler vermeiden.«

240 Seiten, gebunden | ISBN: 9783864702143

Börsenbuchverlag, Oktober 2014 | Preis: 24,99 Euro



Die Nagelprobe

Ob Vermögensverwalter auch das halten, was sie versprechen, wird im Rahmen der Zertifizierung von Vermögensverwaltern durch das Institut für Vermögensschutz geprüft. Von Klaus Rotter

*Klaus Rotter,
Rechtsanwalt und Fachanwalt für
Bank- und Kapitalmarktrecht –
Dipl.-Betriebswirt (FH)
www.rrlaw.de*



Das Institut für Vermögensschutz bietet erstmals für Vermögensverwalter, die die strengen IVS-Kundenschutz-Prüfkriterien erfüllen, die Erlangung des »Prüfzertifikats faire Vermögensverwaltung« an. Das IVS (Institut für Vermögensschutz GmbH) bietet für Vermögensverwalter, die sich den strengen Kundenschutz-Prüfkriterien des IVS unterwerfen, die Möglichkeit an, das Prüfzertifikat zu erlangen:

1. Die Prüfkriterien

Das IVS hat zusammen mit Rotter Rechtsanwälte Partnerschaft Vermögensverwaltungsdepots analysiert, die nicht im Kundeninteresse geführt worden waren. Es handelte sich dabei um Vermögensverwaltungsdepots die während der letzten 15 Jahre geführt wurden und bei denen eine fehlende Berücksichtigung des Kundeninteresses festgestellt werden konnte. Untersucht wurde dabei vor allem welches konkrete Fehlverhalten des Vermögensverwalters dazu geführt hatte, dass das Kundeninteresse nicht berücksichtigt worden war.

Um solches Fehlverhalten zu Lasten der Kunden zukünftig vermeiden zu können, hat das IVS mehr als hundert Kriterien entwickelt, deren Einhaltung sicherstellen, dass die Vermögensverwaltung tatsächlich konsequent am Kundeninteresse ausgerichtet wird. Bei der Aufstellung dieser Kriterien sind auch Standards, die bei der Verwaltung großer institutioneller Vermögen üblich sind und auch bei der Verwaltung von Privatvermögen sinnvoll sind, berücksichtigt worden. Die Prüfkriterien umfassen die gesamte Biografie eines Vermögensverwaltungsverhältnisses und verteilen sich auf Kriterien, die vor dem

Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrages, während der Vermögensverwaltung und bei der Beendigung der Vermögensverwaltung zu beachten sind.

2. Zertifizierungsprozess

Wer als Vermögensverwalter diese Prüfkriterien erfüllt, kann am Ende des Zertifizierungsverfahrens das Prüfzertifikat erlangen. Die Zertifizierung ist geeignet für Vermögensverwalter, die tatsächlich bereit sind, sich konsequent am Kundeninteresse zu orientieren.

Selbstredend wird jeder Vermögensverwalter von sich und in etwaigen Werbebroschüren behaupten, dass er sich konsequent am Kundeninteresse orientiert. Die Realität sieht jedoch, wie die vom IVS ausgewerteten Depots gezeigt haben, anders aus. Nicht selten, um nur einige typische Fehlverhaltensweisen zu zeigen, werden den Anlegern etwa Anlagerichtlinien empfohlen, die zu den Anlegern nicht passen. Es werden Anlageprodukte für Anleger erworben, die für diese nicht geeignet sind. Weiterhin versuchen Vermögensverwalter häufig, sich über die vereinbarte Vermögensverwaltungsgebühr hinaus, weitere Vergütungen und Vorteile zukommen zu lassen. So wird das Kundendepot etwa mit Margen belastet, wenn der Vermögensverwalter zu Lasten des Kundendepots Zertifikate einbucht, die der Vermögensverwalter zuvor zu einem geringeren Preis erworben hatte.

Wer solche Geschäftspraktiken zulasten seiner Kunden umsetzt, wird das vom IVS entwickelte Prüfzertifikat nicht erlangen können. Die Verantwortlichen des IVS schätzen, dass allenfalls 10 bis 20 Prozent der am Markt agierenden Vermögensverwalter derzeit bereit und in der Lage sind, die Prüfkriterien zu erfüllen.

Für diejenigen Vermögensverwalter, die bereit sind, sich diesen strengen Standards zu stellen und das IVS mit der Zertifizierung beauftragen, erfolgt diese in folgenden Schritten:

Schritt 1: Zunächst beginnt die Zertifizierung mit der Unterzeichnung des Zertifizierungsvertrages durch den Vermögensverwalter und das IVS.

Schritt 2: Nach Unterzeichnung des Vertrages stellt der Vermögensverwalter dem IVS alle für die Prüfung relevanten Unterlagen zur Verfügung. >>

Schritt 3: Sofern der Vermögensverwalter alle vom IVS erforderlichen Unterlagen zur Verfügung gestellt hat, bestätigt das IVS in einem Bestätigungsschreiben, dass die Unterlagen vollständig dem IVS zur Verfügung gestellt wurden.

Schritt 4: Das IVS bzw. die vom IVS beauftragte Kanzlei Rotter Rechtsanwälte Partnerschaft oder eine andere geeignete Kanzlei prüfen innerhalb von drei Monaten, ob die vom Vermögensverwalter durchgeführte Vermögensverwaltung den Prüfkriterien entspricht und erstellt ein entsprechendes Prüfungsgutachten. Für den Fall, dass die Gutachter keinerlei Verbesserungsvorschläge für die zu prüfende Vermögensverwaltung haben, wird das Prüfungszertifikat erteilt. Da dies oftmals nicht der Fall sein wird, wird das Prüfungsgutachten regelmäßig Verbesserungsvorschläge enthalten. Diese Verbesserungsvorschläge werden dem Vermögensverwalter sodann übersandt mit der Bitte, diese innerhalb einer angemessenen Frist umzusetzen.

Schritt 5: Innerhalb von einem Monat teilt nun der Vermögensverwalter mit, ob er bereit ist, diese Verbesse-

rungsvorschläge umzusetzen oder nicht. Ist der Vermögensverwalter dazu nicht bereit, wird das IVS ein negatives Prüfungsergebnis dem Vermögensverwalter mitteilen. Erklärt sich der Vermögensverwalter bereit, die Verbesserungsvorschläge umzusetzen, so weist er innerhalb einer angemessenen Frist nach, dass er die Verbesserungsvorschläge umgesetzt hat.

Schritt 6: Die IVS prüft innerhalb eines Monats nach Nachweis der Umsetzung, ob die Umsetzung durch den Vermögensverwalter tatsächlich erfolgt ist. Ist die Umsetzung der Verbesserungsvorschläge nicht oder ungenügend erfolgt, erteilt das Institut ein negatives Prüfungsergebnis. Hat der Vermögensverwalter die Verbesserungsvorschläge korrekt und vollständig umgesetzt, erhält der Vermögensverwalter für das Kalenderjahr, in dem die Prüfung stattfindet, und für das folgende Kalenderjahr das Prüfungszertifikat.

An der Zertifizierung interessierte Vermögensverwalter können sich gerne an das IVS (Institut für Vermögensschutz GmbH, Luise-Ullrich-Str. 2, 82031 Grünwald, Telefon 089/649 456 30) wenden. □



Daniel Schvarcz Photographie

Birkenleiten 50 | D-81543 München

Tel/Fax: +49-89-12 19 04 03 | M: +49-163-352 61 91

www.d-s-photo.com | info@d-s-photo.com

ANZEIGE

Impressum: Anschrift: Elite Report Redaktion, Niggerstraße 4/II, 81675 München, Telefon:+49(0) 89/470 36 48, redaktion@elitebrief.de
Chefredakteur: Hans-Kaspar v. Schönfels v.i.S.d.P. **Realisation:** Falk v. Schönfels **Steuern und Recht:** Jürgen E. Leske

Rechtliche Hinweise/Disclaimer: Die enthaltenen Informationen in diesem Newsletter dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Handlungsempfehlungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten, auch nicht stillschweigend, dar. Niemand darf aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorg-

falt bemühen, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Newsletter angebotenen Informationen, Produkte oder Dienstleistungen ohne gesonderte Ankündigung jederzeit zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder zu aktualisieren. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen.

Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungspflicht.

Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Das Informationsangebot in diesem Newsletter stellt insbesondere kein bindendes Vertragsangebot unsererseits dar. Soweit dies nicht ausdrücklich vermerkt ist, können über diesen Newsletter auch seitens der Leser keine Angebote abgegeben oder Bestellungen getätigt werden. Für alle Hyperlinks und Informationen Dritter

gilt: Die Elite Report Redaktion erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die Elite Report Redaktion von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen. Auch für Werbeeinhalte Dritter übernimmt die Elite Report Redaktion keinerlei Haftung.

Das Copyright dieses Newsletters liegt bei der Elite Report Redaktion, München. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieses Newsletters im Wege des Herunterladens auf dauerhafte Datenträger und/oder des Ausdrucks auf Papier sowie die Weiterverbreitung ist gestattet.

Jede andere Nutzung des urheberrechtlich geschützten Materials ist ohne unsere schriftliche Genehmigung untersagt. Für gegebenenfalls bestehende oder künftig entstehende Rechtsverhältnisse ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar und sind nur deutsche Gerichte zuständig.