

WARUM DU MIT DEINEM ABGEZAHLTEN HAUS GELD VERSCHENKST

Wie du durch einen strategischen Verkauf
innerhalb der Familie Liquidität, Steuervorteile und
Cashflow erzeugst – ohne Risiko.



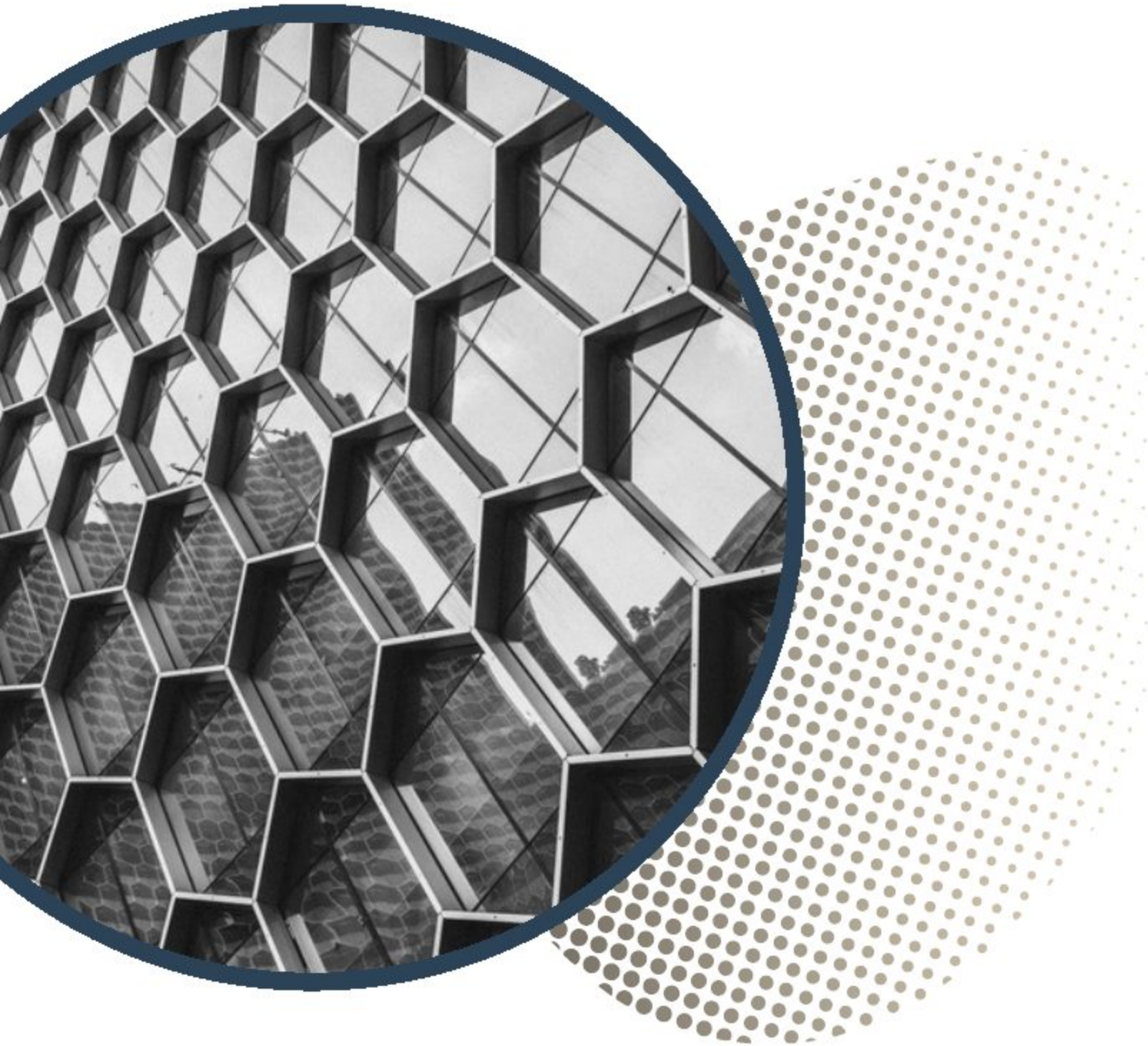


Aleksej Jasincuk

CEO, LXZ Empire Holding & LXZ Consulting

Kompetenz

- M. Sc. Wirtschaftsingenieurwesen
- Doktorand am Lehrstuhl Energietechnik der UDE
- Six Sigma Yellow Belt
- Lean Management & Kaizen Practitioner
- Spezialisierung auf steueroptimierte Vermögensstrukturierung
- Immobilien- & Holding-Strategien
- Familienvermögensplanung



Inhalt

Einleitung

Das Problem: Kapitalbindung im Eigenheim

Das Verkäuferdarlehen-Modell

Rechtliche Grundlagen

Praxisbeispiel

Zusammenfassung

Über das Unternehmen

Ein kurzer Überblick

Die LXZ Empire Holding fungiert als strategische Muttergesellschaft mehrerer unternehmerischer Beteiligungen im Bereich Beratung, Strukturierung und Vermögensaufbau.

Als operative Tochtergesellschaft unterstützt die LXZ Consulting Unternehmer, Investoren und vermögende Privatpersonen bei der steueroptimierten Gestaltung ihrer Vermögens- und Unternehmensstrukturen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der strategischen Umstrukturierung bestehender Immobilienvermögen – etwa durch familieninterne Verkaufsmodelle, Verkäuferdarlehen und strukturierte Nachfolgekonzepte.

Ziel ist es, Kapital effizient einzusetzen, steuerliche Potenziale zu nutzen und Vermögen langfristig innerhalb der Familie zu sichern.

Einleitung

Viele Immobilienbesitzer sitzen auf erheblichem Vermögen – ohne es aktiv zu nutzen. Das Eigenheim ist vollständig abbezahlt, der Wert ist gestiegen, doch das Kapital bleibt gebunden. Gleichzeitig entstehen weder Abschreibungseffekte noch zusätzliche Liquidität oder strategische Vorteile.

Dabei bietet gerade die strukturierte Umgestaltung innerhalb der Familie eine außergewöhnliche Möglichkeit: Liquidität freisetzen, steuerliche Potenziale nutzen und Vermögen langfristig sichern – ohne das Objekt aus der Familie zu geben.

Dieses Dokument zeigt dir, wie ein strategisch gestalteter Verkauf innerhalb der Familie nicht nur finanzielle Spielräume eröffnet, sondern eine neue Ebene der Vermögensarchitektur schafft.

Was dich erwartet

- Analyse des ungenutzten Potenzials eines abbezahlten Eigenheims
- Das Verkäuferdarlehen-Modell als steueroptimierte Struktur

- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Ein konkretes Praxisbeispiel mit realer Cashflow- und Steuerwirkung

Warum das abbezahlte Haus Geld kostet.

Ein abbezahltes Eigenheim vermittelt Sicherheit.

Doch wirtschaftlich betrachtet bindet es häufig mehrere hunderttausend Euro Kapital – ohne laufende Rendite, ohne steuerliche Hebel und ohne strategische Nutzung

Die Situation

- Das Haus ist schuldenfrei.
- Der Wert ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen.
- Das Vermögen ist jedoch vollständig immobil gebunden.

Die Kosten

- Instandhaltungskosten
- energetische Anforderungen
- Inflationsdruck
- Opportunitätskosten nicht genutzter Liquidität

Das Ergebnis

Hoher Vermögenswert – aber keine Struktur.

Sicherheit – aber kein Cashflow.

Substanz – aber keine Strategie.

Die Lösung.

Das Verkäuferdarlehen-Modell basiert auf einer strukturierten Vermögensumschichtung innerhalb der Familie.

Statt das Eigenheim als gebundenes Kapital ruhen zu lassen, wird es zu Marktbedingungen an ein Familienmitglied veräußert. Ein Teil des Kaufpreises wird über eine Bank finanziert, der verbleibende Anteil über ein Verkäuferdarlehen des bisherigen Eigentümers.

Die neue Struktur

- Die Eltern werden Kapitalgeber.
- Das Kind wird Eigentümer und Investor.
- Das Objekt bleibt innerhalb der Familie.

Die Parameter

- Verkehrswertgutachten nach § 194 BauGB
- marktgerechter Kaufpreis
- klar definierter Zinssatz
- vertraglich geregelte Laufzeit
- angemessene Miete (> 75 % der ortsüblichen Vergleichsmiete)

Das Ergebnis

1. Liquidität und Zins-Cashflow für die Verkäufer
2. Abschreibungs- und Zinshebel für den Erwerber

Rechtliche Grundlagen

Das Verkäuferdarlehen-Modell bewegt sich vollständig innerhalb des gesetzlichen Rahmens. Voraussetzung ist eine saubere und fremdübliche Gestaltung.

Die folgenden Rechtsbereiche sind dabei maßgeblich:

Verkehrswert und Marktüblichkeit

Ein unabhängiges Gutachten nach § 194 BauGB stellt sicher:

- keine verdeckte Schenkung
- keine steuerliche Angreifbarkeit
- klare Aufteilung in Boden- und Gebäudewert
- rechtssichere Grundlage für die Abschreibung

Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

Nach § 21 EStG erzielt der Erwerber Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, die steuerlich voll anerkannt sind, wenn:

- Fremdüblicher Mietvertrag
- Miete mindestens 66 % der ortsüblichen Vergleichsmiete
- tatsächliche Zahlungsflüsse
- Totalüberschussprognose

Grunderwerbsteuer und Spekulationsfrist

Übertragungen zwischen Eltern und Kindern sind gemäß § 3 Nr. 6 GrEStG von der Grunderwerbsteuer befreit.

Ein Verkauf durch die Eltern ist nach § 23 EStG steuerfrei, wenn:

- die Immobilie seit mehr als 10 Jahren gehalten wurde oder
- sie ausschließlich zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde.

Das Beispiel.

Ausgangssituation

Reihenmittelhaus, Baujahr 1964

Verkehrswert laut Gutachten: 380.000 €

Finanzierungsstruktur:

- Bankdarlehen: 100.000 € @ 4 %
- Verkäuferdarlehen: 280.000 € @ 5 %
- Miete: 980 € ($\approx$ 80 % der ortsüblichen Vergleichsmiete)

Wirkung für die Eltern

- 100.000 € sofort liquide Mittel
- 14.000 € Zinsen pro Jahr
 $\approx$ 10.300 € Netto-Cashflow nach Steuern
- Kein Vermietungsrisiko
- Keine Instandhaltungsbelastung

Wirkung für den Erwerber

- Gebäudeanteil (Beispiel): 290.000 €
- Restnutzungsdauer-AfA (4,5 %): 13.050 € p.a.

Jährliche Wirkung:

- Mieteinnahmen: 11.760 €
- Zinsen gesamt: -18.000 €
- AfA: -13.050 €

→ Steuerlicher Verlust: $\approx$ 19.000 € pro Jahr

Bei 42 % Grenzsteuersatz:

→ Steuererstattung: $\approx$ 8.000 € jährlich

Realer Jahresüberschuss

(nach Zinsen + Steuerwirkung):

$\approx$ 3.000 – 4.000 € positiv

Gesameffekt

- Kapital wird freigesetzt
- Steuerliche Hebel werden aktiviert
- Cashflow entsteht auf beiden Seiten
- Vermögen bleibt innerhalb der Familie

Zusammenfassung

Ein abbezahltes Eigenheim steht häufig für Sicherheit – wirtschaftlich betrachtet bleibt jedoch ein erheblicher Teil des Familienvermögens ungenutzt.

Das Verkäuferdarlehen-Modell zeigt, wie bestehende Immobilienwerte:

- in Liquidität umgewandelt
- steuerlich optimiert
- strukturell abgesichert
- und innerhalb der Familie erhalten

werden können.

Durch eine saubere, marktgerechte Gestaltung entsteht eine Win-Win-Struktur:

- Die Eltern erhalten planbaren Zins-Cashflow und sofortige Liquidität.
- Der Erwerber nutzt Abschreibung und Zinshebel für steuerliche Effizienz.
- Das Vermögen bleibt vollständig in der Familie.

Es geht nicht um Steuertricks.

Es geht um Struktur.

- Freisetzung gebundenen Kapitals durch strukturierten Verkauf innerhalb der Familie
- Steuerliche Optimierung durch Abschreibung und Zinshebel auf Erwerberseite

- Planbarer Zins-Cashflow für die Verkäufer ohne Vermietungsrisiko
- Langfristige Sicherung des Familienvermögens durch klare, rechtssichere Struktur

Nächster Schritt

Jede Immobilie und jede familiäre Situation ist individuell.

Im Rahmen der LXZ-Familienstruktur-Analyse prüfen wir:

- Marktwert und Aufteilungspotenzial
- steuerliche Wirkung für beide Seiten
- Finanzierungsstruktur
- Fremdüblichkeit und rechtliche Absicherung
- langfristige Nachfolgeoptionen

Ziel ist eine belastbare Entscheidungsgrundlage – bevor notarielle Schritte erfolgen.

LXZ Consulting

Strukturierung von Unternehmens- und Familienvermögen

STRUKTURGESPRÄCH
ANFRAGEN

