



Fallstricke beim Verkauf einer GmbH mit vorgelagerter Grundstücksveräußerung

I. Ausgangslage Fallstudie

Der A (Verkäufer) hält 100% der Geschäftsanteile an der A-GmbH (Zielgesellschaft). Diese wiederum hält ein Grundstück. Die Finanzierung des Grundstückes erfolgte vorwiegend mit Fremdkapital. Zur

Finanzierung wurden Investitionszuschüsse in Anspruch genommen.

B (Käufer) plant nun den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der A-GmbH. Die Transaktion soll so strukturiert werden, dass zunächst das Grundstück durch die C-GmbH und die Geschäftsanteile an der

A-GmbH durch B selbst erworben werden. Es ist weiterhin vereinbart, dass der auf die Grundstücksveräußerung entfallende Kaufpreis an den Verkäufer A ausgeschüttet wird. Gründe für diese Vorgehensweise können die Trennung von Risiken oder die Bereitstellung zusätzlicher Sicherheiten für die finanzierende Bank sein.

Im Folgenden werden vier zentrale Herausforderungen dieser Konstellation näher betrachtet:

1. Wie kann der Kaufpreis aus dem Grundstücksverkauf dem Verkäufer zuteilwerden?
2. Welcher Betrag des Kaufpreises kann tatsächlich ausgeschüttet werden?
3. Wie vermeidet man Rückzahlungspflichten aus dem Locked-Box-Prinzip?
4. Welche Besonderheiten sind bei der Gewinnzurechnung der Zielgesellschaft zwischen Verkäufer und Käufer zu beachten?

II. Wie kann der Kaufpreis aus dem Grundstücksverkauf dem Verkäufer zuteilwerden?

Das Problem: Der Kaufpreis für das Grundstück soll dem Verkäufer zustehen. Die Zahlung des Grundstückskaufpreises erfolgt allerdings nicht an den Verkäufer, sondern an die Zielgesellschaft als Eigentümerin des Grundstücks. Die finanzierenden Banken werden allerdings einem Verkauf des Grundstückes nur dann zustimmen, wenn sie direkt von der C-GmbH den Teil des Kaufpreises erhalten, den sie zur Befriedigung der Restvaluta und der möglichen Vorfälligkeitsentschädigung benötigt. Daher ist ein zusätzlicher Schritt erforderlich, um das Geld aus der Zielgesellschaft an den Verkäufer weiterzuleiten.

Der Grundstückskaufpreis kann dem Verkäufer beispielsweise durch eine Ausschüttung von der Zielgesellschaft zuteilwerden. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass nur der handelsrechtliche Jahresüberschuss sowie die weiteren handelsrechtlichen Eigenkapitalbestandteile (Gewinn- und Kapitalrücklagen) der Zielgesellschaft ausgeschüttet werden können. Aus der Veräußerung des Grundstücks ergibt sich zwar ein höherer Jahresüberschuss. Dieser allein reicht allerdings nicht zur Ausschüttung des gesamten Grundstückskaufpreises

**Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater**

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

■ **Göttingen – Gleichen**
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

■ **Göttingen – Zentrum**
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

■ **Hamburg**
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64



aus, da nur der den Buchwert des Grundstücks übersteigende Kaufpreis als Gewinn gilt.

Die Lösung:

- Die Höhe der Ausschüttung muss frühzeitig prognostiziert werden.
- Sofern eine Ausschüttung des Grundstückskaufpreises aufgrund des zu niedrigen ausschüttbaren handelsrechtlichen Eigenkapitals der Zielgesellschaft beschränkt wird, muss die Zuordnung des Grundstückskaufpreises an den Verkäufer durch eine vergleichbare Regelung im Kaufvertrag über die Geschäftsanteile der Zielgesellschaft herbeigeführt werden.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

III. Welcher Betrag des Kaufpreises kann tatsächlich ausgeschüttet werden?

Das Problem: Der Verkaufspreis des Grundstücks unterliegt verschiedenen Abzügen, die vor der Ausschüttung berücksichtigt werden müssen. Eine fehlerhafte Berechnung kann zu überhöhten Erwartungen oder steuerlichen Risiken für den Verkäufer oder den Käufer führen.

Mögliche Abzüge:

- Bestehende Finanzierungskredite sind vorrangig zurückzuführen.
- Steuern auf Ebene der Zielgesellschaft: Der Gewinn aus dem Grundstücksverkauf unterliegt der Körperschaft- und Gewerbesteuer. Nach dem Übergang der Anteile an der Zielgesellschaft würde diese Steuer wirtschaftlich den Käufer treffen. Es ist sicherzustellen, dass die Zielgesellschaft ausreichende Mittel zur Entrichtung der Steuerzahlungen hat.
- Investitionszuschüsse: Falls das Grundstück innerhalb des Förderzeitraumes veräußert wird, sind Rückzahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen.
- Kapitalertragsteuer: Die Ausschüttung an den Verkäufer löst regelmäßig Kapitalertragsteuer aus, was bei der Ermittlung des Auszahlungsbetrages zu beachten ist.

Die Lösung:

- Frühzeitige und präzise Berechnung des Ausschüttungsbetrags unter Einbeziehung aller relevanten Abzüge.
- Beratung durch rechtliche und steuerliche Experten zur Vermeidung unerwarteter finanzieller Nachteile.

IV. Wie vermeidet man Rückzahlungspflichten aus dem Locked-Box-Prinzip?

Das Problem: Unternehmenskaufverträge basieren oft auf dem **Locked-Box-Prinzip**, bei dem der Kaufpreis zu einem bestimmten in der Vergangenheit liegenden Stichtag (wie dem letzten Jahresabschluss) fixiert wird. Nach diesem Zeitpunkt dürfen keine Werte mehr aus der Gesellschaft abfließen, es sei denn, sie sind explizit als **permitted Leakage** zugelassen.



Falls der Kaufpreis für das Grundstück erst nach dem Stichtag ausgekehrt wird, kann dies gegen die Locked-Box-Regelung verstoßen. Der Verkäufer könnte dann verpflichtet sein, den ausgekehrten Betrag an den Käufer ganz oder teilweise zurückzuzahlen, selbst wenn diese Gestaltung der Transaktion von beiden Parteien gewollt war.

Die Lösung:

- Der Unternehmenskaufvertrag muss eine ausdrückliche Ausnahme für die Auskehrung des Grundstückskaufpreises vorsehen.
- Alternativ kann die Auskehrung vor dem wirtschaftlichen Stichtag erfolgen.

V. Welche Besonderheiten sind bei der Gewinnzurechnung der Zielgesellschaft zwischen Verkäufer und Käufer zu beachten?

Beim Verkauf des Grundstücks durch die Zielgesellschaft entsteht in der Regel ein bilanzieller Gewinn. Der Verkäufer möchte nun, dass ihm der Gewinn des laufenden Geschäftsjahres (einschließlich des Gewinns aus dem Grundstücksverkauf) zu- steht und vor dem Abschluss der Transaktion ausgeschüttet wird.

Sofern der Verkäufer auch den Gewinn des Geschäftsjahres des Grundstücksverkaufs beansprucht, sind klare vertragliche Regelungen erforderlich, um eine Doppelberücksichtigung des Grundstücksverkaufs zu vermeiden. Zum einen erhält der Verkäufer die Auskehrung des Kaufpreises aus dem Grundstücksverkauf. Zum anderen würde er durch die Zuordnung des Gewinns des Geschäftsjahres des Grundstücksverkaufs zusätzlich einen durch die Grundstücksveräußerung erhöhten Gewinn bekommen.

Die Lösung:

- Im Geschäftsanteilkaufvertrag sind eindeutige Regelungen zur Gewinnzuordnung und -ausschüttung festzuhalten.

VI. Unser Beratungsansatz:

Diese komplexe Fallgestaltung erfordert eine interdisziplinäre Beratung, die rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Aspekte kombiniert. Unsere Expertise umfasst:

- ✓ Vertragsgestaltung: Sicherstellung einer klaren und wirtschaftlich vorteilhaften Gewinnzuordnung
- ✓ Steuerliche Optimierung: Reduktion steuerlicher Belastungen durch eine effiziente Strukturierung der Ausschüttung.
- ✓ Finanzielle Bewertung: Ermittlung der tatsächlich ausschüttungsfähigen Mittel und Vermeidung unerwarteter Abzüge.

Wir begleiten unsere Mandanten durch den gesamten Transaktionsprozess, um wirtschaftliche Nachteile zu vermeiden und eine rechtssichere Abwicklung zu gewährleisten.



VII. Zusammenfassung: Augen auf bei dem separaten Verkauf eines Grundstücks

Die vorgelagerte Veräußerung eines Grundstücks kann wirtschaftlich sinnvoll sein, birgt jedoch rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Risiken. Ohne eine klare vertragliche Gestaltung kann es ungewollt zu wirtschaftlich nachteiligen Ergebnissen oder falschen Erwartungen kommen.

Mit einer frühzeitigen Planung und vertraglichen Absicherung lassen sich diese Risiken vermeiden. Wir stehen Ihnen als Partner für eine rechtlich, steuerlich und wirtschaftlich durchdachte Transaktionsstruktur zur Verfügung.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

Rechtsanwalt in Anstellung
Jan Benjamin Willers
willers@renneberg-gruppe.de
040 3006188-440

Steuerberater in Anstellung
Robin Kracht
kracht@renneberg-gruppe.de
05508 9766-0