

ITERA

# vision

2. Ausgabe 2003

UNTERNEHMENS-  
NACHFOLGE PLANEN  
UND ORGANISIEREN

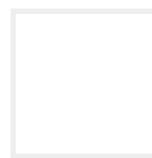
DER VORENTWURF ZUM  
BUNDESGESETZ ÜBER  
RECHNUNGSLEGUNG  
UND REVISION

PREISBILDUNG,  
ANGEBOT

UND NACHFRAGE

BRUTTORENDITE UND  
NETTORENDITE  
BEI WOHN- UND  
GESCHÄFTSIMMOBILIEN

EINKAUF VON  
BEITRAGSJAHREN  
IN DIE 2. SÄULE



# INHALTSVERZEICHNIS

Editorial 3  
*von Giorgio Meier*

Unternehmensnachfolge planen und organisieren 4  
*von Giorgio Meier*

Der Vorentwurf zum Bundesgesetz  
über Rechnungslegung und Revision 7  
*von Sikander von Bhicknapahari*

Preisbildung, Angebot und Nachfrage 11  
*von Martin Häggi*

Bruttorendite und Nettorendite  
bei Wohn- und Geschäftsimmobilien 15  
*von Christian Oehler*

Einkauf von Beitragsjahren in die 2. Säule 20  
*von Benno von Arx*



# EDITORIAL

## Sehr geehrte Kundinnen und Kunden, liebe Leserinnen und Leser

Zum Thema Sparen sagte Cicero «magnum vectigal est parsimonia», was heisst: Sparen ist eine gute Einnahme! Und mit meinen etwas längeren Worten: Sparen heisst sinnvoll weniger ausgeben, woraus sich ein Einnahmenüberschuss ergibt und sich die Schulden verringern und die Guthaben erhöhen. Ich selber wurde zu massvoller Sparsamkeit erzogen.

Mit dem Steuerpaket 2001 hat das Bundesparlament steuerliche Erleichterungen in den Bereichen Ehepaare und Familien, Wohneigentum und Umsatzabgabe beschlossen. Die damit verbundenen Steuerausfälle kommen für die direkte Bundessteuer auf rund 2 Milliarden Franken (Bund 1,5 Milliarden, Kantone 500 Millionen) zu stehen. Nicht mitberücksichtigt sind in diesen Zahlen die über die direkte Bundessteuer hinausgehenden Mindereinnahmen bei den kantonalen Steuern.

Das Bundesparlament hat die Zeichen der Zeit, nämlich, dass jetzt endlich auch bei der öffentlichen Hand gespart werden muss, erkannt und ist dem Ratschlag Cicero's gefolgt. Aber Vorsicht: Bekanntlich unterliegen solche Bundesparlamentsbeschlüsse gemäss Art. 141 BV dem fakultativen Referendum, d. h., dass auf Verlangen von mindestens 50'000 Stimmberechtigten oder acht Kantonen solche Bundesparlamentsbeschlüsse vor ihrer Inkraftsetzung zuerst dem Volk zur Abstimmung unterbreitet werden müssen.

Dies ist nun geschehen, indem zum ersten Mal in unserer Geschichte von den Kantonen BS, BE, GL, GR, JU, OW, SH, SG, SO, VD und VS das Referendum ergriffen wurde. Nun geht das ganze Paket also vors Volk und wir werden – jede und jeder Einzelne – die Gelegenheit haben, selber zu bestimmen, ob die öffentliche Hand zugunsten der Bevölkerung weniger erhält oder umgekehrt.

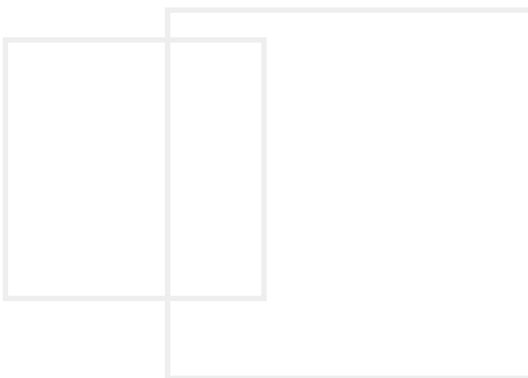
Bekanntlich ist die Staatsquote in den vergangenen Jahrzehnten in der Schweiz ständig beängstigend

gestiegen von 26 % des Bruttoinlandprodukts in 1970 auf 38 % des Bruttoinlandprodukts in 2001 (Quelle: Bundesamt für Statistik, Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2003), was nichts anderes heisst, als dass die öffentliche Hand laufend mehr ausgibt und nicht spart und dafür die Bevölkerung zwingt, immer mehr zu sparen und ihren Gürtel immer enger zu schnallen. Haben Sie gewusst, dass aktuell 50 Prozent der steuerpflichtigen natürlichen Personen in der Schweiz weniger als 20'000 Franken Reinvermögen – wohlverstanden, nicht das tiefere steuerbare Vermögen, sondern das höhere effektive Reinvermögen – haben (Quelle: Bundesamt für Statistik, Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2003), also nichts oder fast nichts besitzen? Übrigens greift auch das oft gehörte Argument nicht, dass wenn die öffentliche Hand mehr ausgabe, auch die Bevölkerung entsprechend mehr bekomme, da sonst die Staatsquote im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt nicht hätte steigen dürfen.

Mich befremdet dieser Missstand, wenn ein Grossteil der Hoheit in der Schweiz von der Bevölkerung etwas verlangt und dies selber nicht erfüllt. Seien wir Vorbilder dieser Unerzogenen und helfen wir ihnen sparen zu lernen! Ich zumindest werde dem Steuerpaket zustimmen.



*Giorgio Meier  
Lic. iur., Fachmann für  
Finanz- und Rechnungswesen  
mit eidg. Fachausweis,  
dipl. Treuhandexperte,  
dipl. Steuerexperte*



# UNTERNEHMENSNACHFOLGE PLANEN UND ORGANISIEREN



*Giorgio Meier*  
*Lic. iur., Fachmann für*  
*Finanz- und Rechnungswesen*  
*mit eidg. Fachausweis,*  
*dipl. Treuhandexperte,*  
*dipl. Steuerexperte*

... ist die Gründung vollzogen, muss man sich mit der Frage des Austritts aus dem Unternehmen auseinandersetzen ...

## 1. Zeithorizont

So drastisch dieser Rat auch scheinen mag, ist er doch richtig und es empfiehlt sich, ihn zu befolgen.

Nicht jede Unternehmensnachfolge gestaltet sich zeitlich nach dem Willen des Übergebers. Risiken wie Unfall, Krankheit und Tod sind zu beachten. Treten sie ein, dann ist der Unternehmer nicht mehr in der angenehmen Lage, über längere Zeit hinweg eine geeignete Lösung suchen zu können.

### ES ZEIGEN SICH ZWEI AUSTRITTSZENARIOEN MIT UNTERSCHIEDLICHEN GRÜNDEN:

1. Der **unvermittelte** und **rapide Austritt** aus dem Unternehmen **aufgrund** einer **Notsituation wie Krankheit, Unfall oder Tod** usw.
2. Der **sorgfältig vorbereitete** und **willentliche Austritt** aus dem Unternehmen **infolge Erreichen der Altersgrenze, neuer Ausrichtung des Unternehmers** usw.

### 1.1. Unvermittelter und rapider Austritt des Unternehmers

Im Vergleich zum willentlichen und sorgfältig vorbereiteten Austritt ist in diesem Fall die Planung des Austritts aus dem Unternehmen zusätzlich erschwert durch die Unbestimmtheit der Risiken in jeglicher Hinsicht: Art des Risikos, Zeitpunkt des Eintritts, Intensität. Gleichwohl empfiehlt es sich, Vorsorge zu treffen.

Diese Vorsorge kann darin bestehen, dass

- **angemessene Versicherungen** für Krankheit, Unfall und Tod abgeschlossen werden. Diese Versicherungen müssen periodisch auf ihre Aktualität hin überprüft werden.
- darauf geachtet wird, **im Unternehmen und in der Unternehmerfamilie finanzielle Strukturprobleme zu vermeiden**. Finanzielle Strukturprobleme zeigen sich z. B. im Unternehmen durch nicht betriebsnotwendige Aktiven, Unterfinanzierung

(zu wenig Eigenkapital), Überfinanzierung (Thesaurierung, zuviel Eigenkapital), übermässige aktive und passive Aktionärsdarlehen, und in der Unternehmerfamilie durch die Investition des ganzen oder des überwiegenden Vermögens im Unternehmen.

- **für die Notsituation ein Stellvertreter für den Unternehmer bestimmt** ist, z. B. der Ehegatte, ein Nachkomme, ein guter Freund, der Treuhänder oder Familienanwalt, welcher sofort die wichtigsten Dispositionen treffen kann.
- die **zivilrechtlichen Grundlagen** für den Fall des **unvermittelten Austritts des Unternehmers geschaffen** sind, wie Testament, Ehe- und Erbvertrag usw.

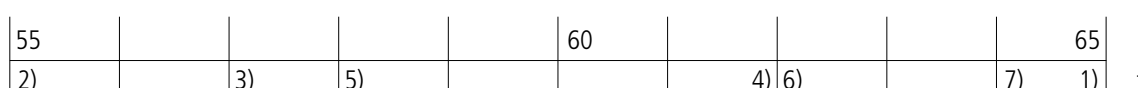
## 1.2. Willentlicher und sorgfältig vorbereiteter Austritt des Übergebers

In diesem Fall hat der Übergeber – und falls bereits bekannt, der designierte Übernehmer – den Vorteil, die Übergabe des Unternehmens mittel- und langfristig anhand eines Zeitplanes angehen zu können. Der Übergeber sollte dabei von einem Zielzeitpunkt für seinen Austritt aus dem Unternehmen ausgehen und rückwärts gerichtet die einzelnen Phasen der Unternehmensnachfolge bestimmen. Das kann beispielsweise wie folgt aussehen:



Nr.	Phase	Zeitpunkt oder -raum	Beispiel
1)	Zielzeitpunkt Austritt aus dem Unternehmen	Austritt	Alter 65
2)	Bestimmung Übernehmer innerhalb der Familie	10 Jahre vor Austritt	Alter 55
3)	Spätester Beginn Ausbildung und Erfahrung Übernehmer	8 Jahre vor Austritt	Alter 57
4)	Eintritt Übernehmer in Unternehmen	3 Jahre vor Austritt	Alter 62
5)	Prüfung und Änderung Rechtsform	7 Jahre vor Austritt	Alter 58
6)	Finanzielle Strukturbereinigung Unternehmen	3 Jahre vor Austritt	Alter 62
7)	Unternehmensbewertung	1 Jahr vor Austritt	Alter 64
ff.	usw.		

### ZEITPLAN NACHFOLGE



## 2. Vorgehen bei der Unternehmensnachfolge – Problemlösungszyklus

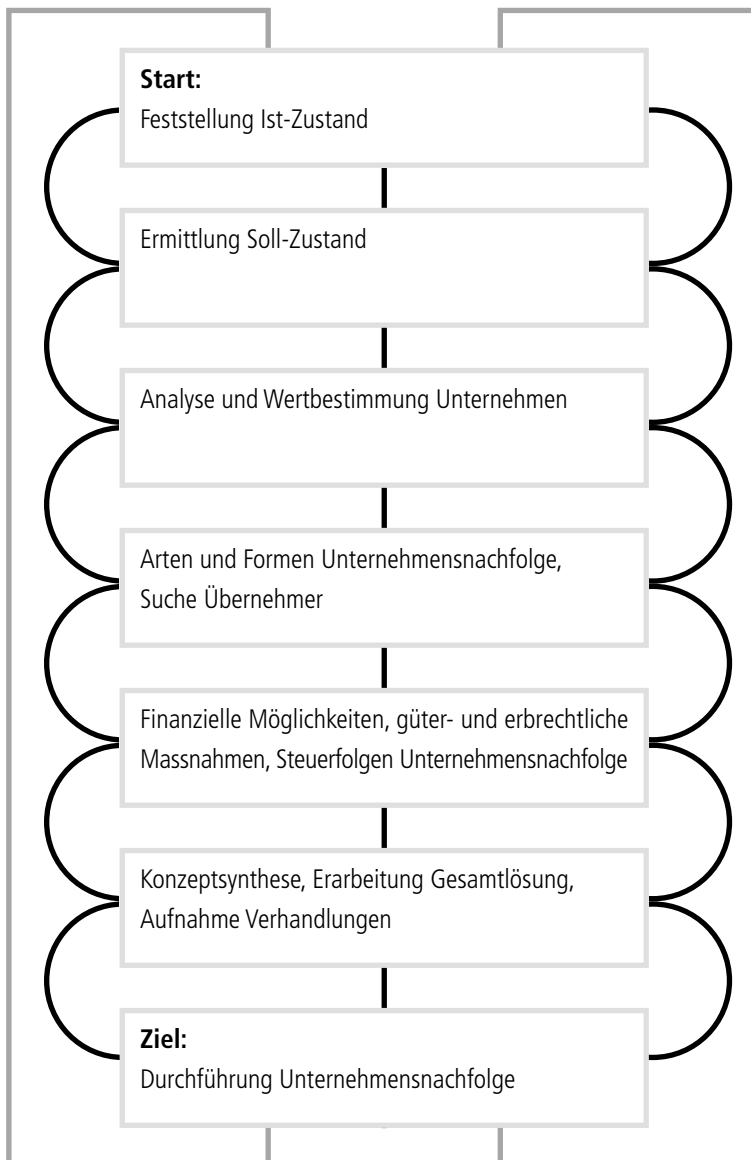
... wie geht man die Unternehmensnachfolge am besten an ...

Jede Unternehmensnachfolge läuft im wesentlichen nach der gleichen Grundlogik ab, auch wenn die Schwerpunkte bei den einzelnen Schritten unterschiedlich gelegt werden.

Basis des Vorgehens bei der Unternehmensnachfolge bildet der folgende Problemlösungszyklus.



Grafisch stellt sich der Problemlösungszyklus wie folgt dar:



## VORGEHEN

### BEI DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- **Feststellung Ist-Zustand** (aktuelle Situation). Familiäre Verhältnisse, Übergeber und Übernehmer, Unternehmensstruktur und -rechtsform, Kunden und Lieferanten, Arbeitnehmer, betriebliche und finanzielle Aspekte, zivil- und handelsrechtliche Gegebenheiten usw.
- **Bestimmung Soll-Zustand** (angestrebtes Ziel). Gleiche Kriterien wie oben.
- **Analyse und Wertbestimmung** des Unternehmens.
- **Feststellung mögliche Arten und Formen der Unternehmensnachfolge** i. V. m. **Suche nach Übernehmer** (oder umgekehrt Übergeber).
- Ermittlung **finanzielle Möglichkeiten** der **Parteien**, der **güter- und erbrechtlicher Massnahmen** und **Steuerfolgen** der Unternehmensnachfolge.
- **Konzeptsynthese, Erarbeitung Gesamtlösung** und **Aufnahme der Verhandlungen zwischen Beteiligten** der Unternehmensnachfolge.
- **Ziel: Durchführung Unternehmensnachfolge mit allen finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Transaktionen.**

Es ist dabei zu beachten, dass sich der Ablauf in der Realität nicht immer in der geschilderten, exakt aufeinander folgenden zeitlichen Sequenz vollzieht. Es sind vielmehr **oftmals Wiederholungszyklen nötig, sofern sich die Situation verändert** oder **neue Informationen auftauchen.** ■

# DER VORENTWURF ZUM BUNDESGESETZ ÜBER RECHNUNGSLEGUNG UND REVISION

*Während Kolumbus Ende des 15. Jahrhunderts Amerika wiederentdeckte, machte sich der Theologieprofessor und Mathematiker Luca Pacioli Gedanken über die Buchhaltung.*

Pacioli, Kollege von Leonardo da Vinci, schrieb 1494 in einer Abhandlung:

«Du musst wissen, dass von allen Posten, die Du im Journal gebucht hast, im Hauptbuch immer je zwei zu bilden sind, nämlich einer im Soll und einer im Haben (...). Auf diese Weise sind immer alle Posten des besagten Hauptbuches miteinander verkettet, aber man darf nie etwas ins Soll setzen, das nicht auch ins Haben kommt, und ebenso darf man nie etwas ins Haben stellen, das mit demselben Betrage nicht auch ins Soll kommt. (...). Wenn Du sämtliche Sollposten – wären es auch zehntausend – auf einem besonderen Blatt addierst und dann in gleicher Weise sämtliche Habenposten, so muss die eine Summe so gross sein wie die andere, sonst würde es zeigen, dass im genannten Hauptbuch Fehler sind (...).»

Liest man seine Ausführungen, könnte man glauben, es habe sich in Sachen Buchführung in den letzten 500 Jahren nicht viel geändert. Zu ergänzen wäre eigentlich nur noch, was Professor Käfer als allgemeines Ziel der Buchführung definierte:

- der Schutz der Interessen der Beteiligten, wobei unter Beteiligten nicht nur die Geschäftsinhaber, sondern auch die übrigen Betriebsangehörigen und andere Aussenstehende gemeint sind,
- der Schutz und die Förderung der Unternehmung,
- die Mitwirkung bei der Lösung staatlicher Aufgaben (hier insbesondere der Jahresabschluss als Grundlage für die Steuereinschätzung).

Seit 1881 sind die Buchführungsvorschriften im Obligationenrecht geregelt. Mit den Jahren wurde in weiteren Gesetzen bestimmt, was denn von einer Buchhaltung auch noch verlangt wird, zum Beispiel im Bundessteuergesetz, im Mehrwertsteuergesetz oder auch in Reglementen betreffend Kotierung von Firmen an der Börse. Zusätzlich werden von Verbänden im In- und Ausland Empfehlungen abgegeben. Dass sich ob solcher Vielfalt einige Bestimmungen widersprechen, erstaunt kaum.

Seit 1. Juli 1992 ist in der Schweiz das revidierte Aktienrecht in Kraft. Es handelte sich lediglich um eine Teilrevision. Um auch andere Anregungen insgesamt zu erledigen, wurde 1993 eine Group de réflexion «Gesellschaftsrecht» ins Leben gerufen. Diese schlug nach zwei Jahren Réflexion trotz der EWR-Ablehnung eine enge Anlehnung der Buchführung an das Europäische Recht vor. Zusätzlich wurde empfohlen, die Rechnungslegung in einem separaten Gesetz festzuhalten.

Im danach erstellten Entwurf (VE RRG) wurde ein Gesetz formuliert, welches die Transparenz der Rechnungslegung verbessert. Erreicht werden soll dies durch:

- Einführung des Grundsatzes der Fair Presentation,
- Erweiterung der Anforderungen an die Rechnungslegung, insbesondere für Einzelfirmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften und Genossenschaften,
- Gliederungsvorschriften (unabhängig von der Rechtsform der Organisation),



*Sikander von Bhicknapahari  
Lic. iur., eidg. dipl. Experte  
in Rechnungslegung  
und Controlling,  
Doktorand (iur.)  
für Rechnungslegung  
Uni Freiburg i. Ü.*

- Ausdehnung der Rechnungslegungspflicht auf Vereine und Stiftungen ohne Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister,
- eine einheitliche Regelung der Rechnungslegung (unabhängig von der Rechtsform der Organisation),
- Ausdehnung der Konsolidierungspflicht auf alle rechnungslegungspflichtigen juristischen Personen, die durch eine Muttergesellschaft kontrolliert werden,
- Möglichkeit der Rechnungslegung auf Englisch,
- Möglichkeit, die Buchhaltung auch in einer für die Geschäftstätigkeit der Organisation wesentlichen Währung zu führen,
- Revisionspflicht für alle Organisationen ab einer gewissen Grösse,
- Zulassung von Abschlussprüfern,
- Publizitätspflicht von grossen Organisationen.

Unter Fair Presentation versteht man in Buchhaltungs-Deutsch eine empfängerorientierte Rechnungslegung, welche die wirtschaftliche Lage der Organisation derart darstellt, dass sich Dritte darüber ein zuverlässiges Urteil bilden können. Ziel ist eine Transparenz in der Rechnungslegung. Andere sprechen von einer gläsernen Bilanz. Also keine stillen Reserven und der schönen Dinge mehr.

Das tönt alles furchtbar kompliziert. Dabei geht es immer noch um das von Pacioli formulierte Soll- und Haben-Prinzip. Da jedoch die eingesetzten Werte mal von windigen, mal von findigen Zahlenakrobaten aus mehr oder weniger netten Gründen manipuliert werden, soll die geplante Vorschrift eine klare Bilanz bei allen herbeiführen.

### **Stellungnahmen im Rahmen der Vernehmlassung**

Wenn es um Zahlen und Franken und Rappen geht, ist die intimste Geheimsphäre des Schweizers betroffen. Sagen was man hat, und allenfalls sogar noch veröffentlichen, das ist sich der schweizerische Unternehmer nicht gewohnt. Im Rahmen der Vernehmlassung kamen unter anderem folgende Themen und Kritiken häufig zur Sprache:

- die mit dem neuen Gesetz aufwendiger werdende Rechnungslegung,
- die Frage, weshalb ein neues Gesetz geschaffen und nicht eine Revision des OR vorgenommen wird,

- die Konflikte zwischen dem Fair Presentation Prinzip in der Handelsbilanz und dem Massgeblichkeitsprinzip in der Steuerbilanz,
- der starke Einfluss der Treuhandkammer beim Entwurf,
- die Publizitätspflicht.

Der Entwurf der Expertenkommission sieht vor, dass das Vorlegen einer Steuerbilanz mit entsprechenden Vermerken bezüglich Fair Presentation im Anhang möglich ist, oder aber die Vorlage einer Handelsbilanz und einer separaten Steuerbilanz. Diese Bestimmung dürfte jedoch kaum zu einer einfachen und klaren Rechnungslegung verhelfen ...

Manche Unternehmer machen sich bei der Einführung eines Fair Presentation Prinzip Sorgen, dass das Vorhandensein einer Bilanz ohne stille Reserven Begehrlichkeiten beim Steueramt wecken könnte. Oder, falls die Steuerbilanz weiterhin stille Reserven erlaubt, sorgen sie sich wegen des zusätzlichen Aufwandes, weil zwei verschiedene Abschlüsse erstellt werden müssten.

Eine andere Variante könnte natürlich sein, dass die Steuersätze gesenkt werden und dafür keine stille Reserven mehr zugelassen sind. Nur stellt sich die Frage, wer hier den ersten Schritt machen soll ...

Welche Auswirkungen eine Änderung des Rechnungslegungsprinzips hat, zeigte sich Anfang der 90-er Jahre, als die Daimler-Benz wegen der Kotierung an der Amerikanischen Börse ihre Bilanz nach neuen Vorschriften erstellen musste. Aus einem Gewinn von 615 Mio wurde ein Verlust von 1839 Mio.

Das ganze kann auch umgekehrt auf dem Papier eine marode Bilanz stabiler aussehen lassen. So war die SAIR froh, dass sie dank Anwendung von IAS Regeln ihre Bilanz mit fast einer Milliarde Pensionskassenguthaben aufpolieren konnte.

Einige Unternehmer glauben, der Ausweis der stillen Reserven könnte dazu führen, dass von Seiten der Mitarbeiter höhere Löhne oder von Seiten der Aktionäre grössere Gewinnausschüttungen verlangt würden.

Ein Kernpunkt dürfte wegen der Schweizerischen Geheimnistuerei jedoch die Publizitätspflicht sein. In der Schweiz sollen deshalb nur grössere Firmen einer Publizitätspflicht unterliegen. Martin Ebner hat dafür



kein Verständnis. Trotz angenommener Anlagen in Höhe von damals ca. 30 Milliarden empfand er gemäss Sonntags-Zeitung Fragen nach der BZ Gruppe Holding als «Eingriff in die Privatsphäre und Angriff auf die Eigentumsrechte».

Neu würde nicht mehr eine Buchführungsvorschrift im Gesetz festgeschrieben, sondern es wird vorgeschlagen, die Bücher nach einem allgemein anerkannten Grundsatz zu führen. Zum Beispiel nach SWISS GAAP FER, IAS/IFRS oder US-GAAP. In Zukunft würde je nach Norm – gesetzlich verankert – vom Ausland her in schweizerische Rechnungslegungsvorschriften eingegriffen. Für Grosskonzerne bedeutet dies faktisch einen gesetzlichen Nachvollzug der heutigen Praxis. «Der Schweizer Gesetzgeber unternimmt mit der Vorlage im Wesentlichen den Nachvollzug dessen, was die Märkte längst den Unternehmen, die öffentliches Kapital suchen, diktiert haben: «Märkte machen (schneller) Recht!» schrieb Peter Spori in der NZZ.

Ganz in diesem Sinne wird IAS/IFRS ab 2005 Pflicht für börsenkotierte Firmen.

### Tausche Geldflussrechnung gegen Revisionsstelle

Der Entwurf des RRG schlägt eine Pflicht zur Erstellung einer Geldflussrechnung vor. Eine Mittelflussrechnung hilft, den Informationswert des Jahresabschlusses zu verbessern, indem sie über die finanziellen Ströme eines Geschäftsjahres informiert. Damit ermöglicht sie, die Liquidität besser zu beurteilen, da die klassischen Rech-

nungen des Jahresabschlusses (Bilanz und Erfolgsrechnung) nur beschränkt Auskunft über die Liquidität geben.

Organisationen, die die Grössemerkmale

- 8 Mio. Umsatz,
- 4 Mio. Bilanzsumme,
- 50 Angestellte,

in mindestens zwei der genannten Punkte erreichen, wären zur Erstellung einer Geldflussrechnung verpflichtet, Kapitalgesellschaft (AG oder GmbH) unabhängig von ihrer Grösse.

Hier kommt im Vergleich zu heute vor allem bei kleinen Aktiengesellschaften und GmbH's zusätzliche Arbeit auf die Buchhalter zu.

Dagegen könnte etwas weniger Aufwand im Zusammenhang mit der Revisionspflicht anfallen. Vorgeschlagen wird, bei kleinen Kapitalgesellschaften auf eine Revisionspflicht zu verzichten.

Wer jedoch als Gesellschaft einer Bank oder sonst einem Financier Geld schuldet, wird diesen wohl trotzdem einen geprüften Jahresabschluss vorlegen müssen.

Aufgrund der Einwände von Gewerbeseite wurde im Januar 2003 bei Prof. Behr, Universität St. Gallen, eine Überarbeitung des VE RRG in Auftrag gegeben. Ziel: eine KMU-freundlichere Variante.

Das Gesetzesprojekt wurde nun in drei Teile getrennt. Mit dem Teil Rechnungslegung kann auf das Frühjahr 2004 hin gerechnet werden. Der Teilbereich Revision wurde in zwei Untergruppen geteilt. Revision von Aktiengesellschaften ganz generell sowie Revision von börsenkotierten Gesellschaften im besonderen. Die Entwürfe für die Revision liegen bereits beim Bundesamt für Justiz. Auch die Treuhänder-Kammer hat Anfang September die Vernehmlassung für neue Schweizer Prüfungsstandards auf dem Internet publiziert.

Die seit kurzem gültige Geschäftsbücherverordnung (GeBüV) dürfte im Geiste des VE RRG geschrieben worden sein. Im Artikel 2 der GeBüV findet sich z. B. der Hinweis auf Rechnungslegungsnormen. Eine KMU-freundliche Überarbeitung der dortigen Normen könnte ebenfalls nicht schaden.



### Mangelndes Kapital

Mit den vorstehenden Zeilen soll ein Ausbau eines Rechnungswesens keineswegs verteuert werden. Mit weitergehenden, betrieblich orientierten Auswertungen und Kennzahlen (Betriebsabrechnungsbogen / Kostenrechnung), können Schwachstellen in den Betriebsabläufen aufgezeigt werden. Die Konzentration auf diese rein buchhalterischen Fragen dürfen nicht zur Schlussfolgerung verleiten, Probleme der KMU könnten mit einer ausführlicheren Rechnungslegung gelöst werden. Die zentrale Problemstellung ist zumeist der Mangel an Eigenkapital.

### Weitere Überlegungen zur Rechnungslegung

Die Bestimmungen im VE RRG verlangen ausschliesslich vergangenheitsorientierte Zahlen. Eine Pflicht oder Anregung zur Erstellung von Budgets fehlt. Das heute gültige Handelsrecht sieht lediglich an einer Stelle eine Planung vor. Als unübertragbare und unentziehbare Aufgabe des Verwaltungsrates einer Aktiengesellschaft wird die «(...) Ausgestaltung des Rechnungswesens, (...) Finanzkontrolle sowie (...) Finanzplanung, sofern diese für die Führung der Gesellschaft notwendig ist» genannt.

Die früher vorherrschende Registrations-Funktion des Buchhalters wandelt sich in fortschrittlich geführten Unternehmen zur Navigations-Funktion des Controllers. Professor Volkart stellte fest, dass in vielen Klein- und Mittelbetrieben der finanziellen Führung zu wenig Beachtung geschenkt wird. Zur Entwicklung von klaren Vorstellungen empfiehlt er deshalb den Ausbau des Rechnungswesens. Ein solcher Ausbau sollte zumindest ein mittelfristiges Finanzbudget bestehend aus Budget-Bilanzen, -Erfolgsrechnungen und -Mittelflussrechnungen, sowie ein kurzfristiges Liquiditätsbudget enthalten.

In Deutschland wurden mit Einführung des KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) grössere Unternehmen verpflichtet, zukünftige Risiken im Geschäftsbericht zu nennen. VW zum Beispiel überlegt sich, welche Folgen eine EU-Ost-Erweiterung mit sich bringt. Autohersteller in der EU werden in Zukunft verpflichtet sein, alte Autos kostenlos zu entsorgen.

Wie bisher, wird der Markt auch weiterhin den gesetzlichen Vorschriften vorauseilen. Banken, Gläubiger oder Investoren werden immer häufiger solche Planzahlen als selbstverständlichen Teil eines Geschäftsberichts voraussetzen und so faktisch als Verpflichtung institutionalisieren, ganz im Sinne des bereits zitierten «Märkte machen (schneller) Recht!». ■

### Abkürzungsverzeichnis

- KMU  
Klein- und Mittelgrosse Unternehmen
- OR  
Schweizerisches Obligationenrecht
- IAS  
International Accounting Standards
- IFRS  
International Financial Reporting Standards
- GAAP  
Generally Accepted Accounting Principles
- FAS  
Financial Accounting Standard
- FER  
Fachempfehlungen zur Rechnungslegung
- VE RRG  
Vorentwürfe und Begleitbericht zu einem Bundesgesetz über die Rechnungslegung und Revision
- EWR  
Europäischer Wirtschaftsraum

# PREISBILDUNG, ANGEBOT UND NACHFRAGE

Eine volkswirtschaftliche Betrachtung anhand des Beispiels «Einfamilienhäuser».

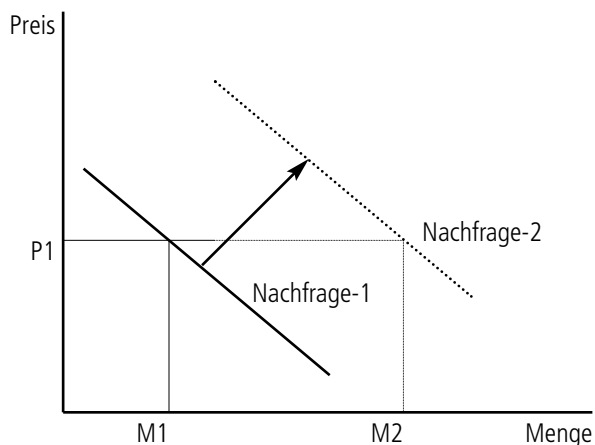
## 1. Die Nachfrage: Grundlage des Kaufentscheidens

Wodurch wird die Nachfrage nach Einfamilienhäusern bestimmt? Mögliche Antworten zu dieser Frage sind durch folgende Begriffe formulierbar:

- Preis
  - Nutzensvorstellung
  - Einkommen (der potentiellen Käufer)
  - Erwartungen (steigende Preise im Einfamilienhausmarkt)
- usw.

Die Erfahrung zeigt, dass die nachgefragte Menge eines Gutes in der Regel mit sinkendem Preis (*ceteris paribus*) zunimmt und umgekehrt mit steigendem Preis abnimmt.

Abb. 1: Die Nachfragekurve (Nachfrage-1):



Die Nachfragekurve zeigt, welche Mengen die Nachfrager zu unterschiedlichen Preisen zu kaufen bereit sind (z. B. je höher der Preis P1, desto geringer die Menge M1).

## 1.1 Die Verschiebung der Nachfragekurve (Nachfrage-2)

«Die Nachfrage nach Einfamilienhäusern in der Schweiz hat zugenommen». Die Aussage ist unpräzise. Sie kann zwei Bedeutungen haben:

1. Die nachgefragte Menge kann aufgrund von gesunkenen Preisen gestiegen sein. In diesem Fall bewegen wir uns AUF der Nachfragekurve.
2. Die nachgefragte Menge kann aber z. B. auch aufgrund einer Bedürfnisänderung (Wohnen im eigenen Haus ist «in») zugenommen haben. Oder die Hypothekarzinsen sind gesunken und lösen damit mehr Kaufinteresse aus. Dies bedeutet, dass die Nachfrager zum gleichen Preis mehr nachfragen. Die Nachfragekurve VERSCHIEBT sich also nach rechts (Nachfrage-2).

Auch gestiegene Einkommen könnten diesen Effekt bewirken. Oder Mietwohnungen sind weniger attraktiv infolge hoher Mietzinse oder zu geringem Angebot an Wohnungen.

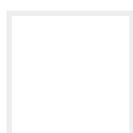
Eine Bewegung auf der Nachfragekurve (Nachfrage-1) stellt sich dann ein, wenn sich der PREIS verändert und alles andere gleich bleibt. Eine Verschiebung der Nachfragekurve (Nachfrage-2) ergibt sich hingegen, wenn sich ein anderer Faktor verändert, welcher der Nachfragekurve zugrunde liegt (z. B. Einkommen).

Zusammengefasst ergeben sich folgende Gründe für eine Rechtsverschiebung (mehr Nachfrage bei gleichem Preis, gemäss Abb. 1):

- Höhere Nutzeinschätzung
- Höhere Einkommen
- Erwartete Preissteigerungen, usw.



*Martin Häggi*  
Eidg. dipl. Verkaufsleiter,  
eidg. dipl. Immobilien-  
treuhänder,  
Mitglied Schweiz.  
Schätzungsexpertenkammer  
SEK/SVIT



Und für eine Linksverschiebung (weniger Nachfrage bei gleichem Preis):

- Tiefere Nutzeneinschätzung
- Tieferes Einkommen
- Erwartete Preissenkungen, usw.

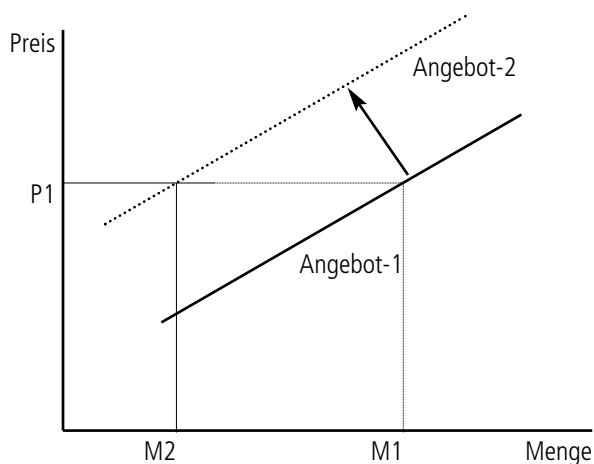
## 2. Das Angebot:

### Grundlage des Verkaufsentscheides

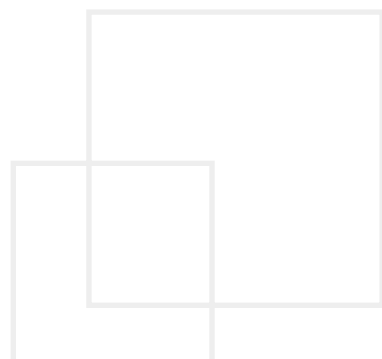
Wodurch wird die angebotene Menge an Einfamilienhäusern bestimmt? Mögliche Antworten sind:

- Preis: Natürlich ist der Preis, den ein Ersteller für das angebotene Einfamilienhaus erhält, entscheidend
- Kosten: Die Menge wird durch die Kosten (Löhne, Material, Zinsen etc.) bestimmt
- Technologie: Neue Technologie beeinflusst die Angebotsmenge und verändert die Kosten
- Staat: z. B. durch die Steuerlast oder durch Wohneigentumsförderung usw.

Abb. 2: Die Angebotskurve:



Die Angebotskurve (Angebot-1) zeigt, welche Mengen die Anbieter zu unterschiedlichen Preisen zu verkaufen bereit sind.



Wie verändert der Generalunternehmer sein Angebot, wenn sich der Preis von Einfamilienhäusern verändert? Der Verlauf der Kosten spielt da eine zentrale Rolle. Es muss das so genannte Ertragsgesetz beachtet werden: Wird der Einsatz eines Produktionsfaktors bei Konstanz der Menge erhöht, so nimmt der Ertrag zunächst mit steigenden, dann mit fallenden Grenzerträgen zu, bis schliesslich der Output sinkt, der Grenzertrag also negativ wird.

Aus dem Verlauf des Ertrages lassen sich die Kosten ableiten. Bevor nur ein Haus gebaut ist, fallen bereits Kosten an (z. B. Zinsen oder die Miete für das Büro des Generalunternehmers). Diese Kosten werden als Fixkosten bezeichnet. Die so genannten variablen Kosten hängen mit der Anzahl Häuser zusammen (Löhne, Baumaterialkosten, etc.). Die Bedingung für die Gewinnmaximierung heisst also: Preis = Grenzkosten. Die angebotene Menge steigt in der Regel mit steigenden Preisen und nimmt umgekehrt bei sinkenden Preisen ab.

### 2.1 Die Verschiebung der Angebotskurve (Angebot-2)

In Analogie zu den Überlegungen im Zusammenhang mit der Nachfragekurve nachfolgend die Gründe, welche zu einer Verschiebung der Angebotskurve führen:

Zusammengefasst ergeben sich folgende Gründe für eine Rechtsverschiebung (mehr Angebote bei gleichem Preis):

- Sinkende Faktorkosten, z. B. Zinsen für Hypotheken und Baukredite
- Fortschritte im Bauverfahren
- Staatliche, kostensenkende Massnahmen, z. B. Wohneigentumsförderung
- Erwartete Preissenkungen, usw.

Und für eine Linksverschiebung (weniger Angebot, M2, bei gleichem Preis, gemäss Abb. 2):

- Steigende Faktorkosten, z.B. Löhne oder Zinsen
- Rückschritte im Bauverfahren

- Negative externe Einflussgrößen, z.B. Streik der Mitarbeiter für frühzeitige Pensionierung
- Staatliche, kostensteigernde Massnahmen, z. B. exorbitante Bewilligungsgebühren
- Erwartete Preiserhöhungen, usw.

Eine Bewegung auf der Angebotskurve (Angebot-1) stellt sich dann ein, wenn sich der PREIS verändert und alles andere gleich bleibt. Eine Verschiebung der Angebotskurve (Angebot-2) ergibt sich hingegen, wenn sich ein anderer Faktor verändert, welcher der Angebotskurve zugrunde liegt (z. B. Zinskosten).

### 3. Die Reaktion auf Preis- und Einkommensänderungen

Das Ausmass der Reaktion einer abhängigen Variablen (z. B. die Menge) auf die Veränderung einer unabhängigen Variablen (z.B. der Preis) nennt man Elastizität. Bei gewissen Gütern ist die Preiselastizität der Nachfrage gering, bei anderen gross. Immer wenn die Nachfrager stark reagieren, dann ist die Nachfrage «elastisch». Wovon ist die Höhe der Preiselastizität der Nachfrage abhängig?

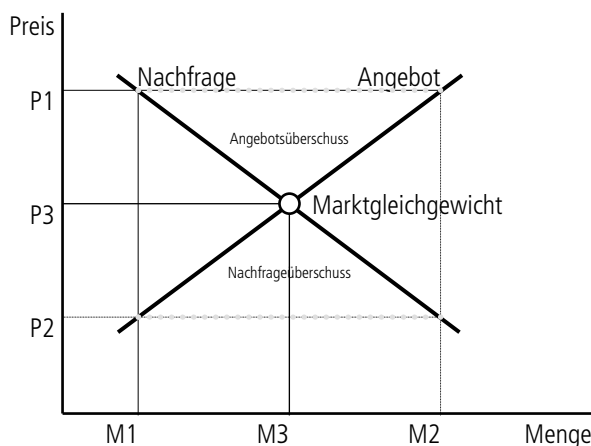
- Die Preiselastizität hängt von der Möglichkeit der Substitution dieses Gutes durch andere Güter ab: Je mehr Substitute zur Verfügung stehen, desto höher ist die Preiselastizität der Nachfrage,
- Sie hängt von der Wichtigkeit des Produktes ab.
- Sie hängt auch davon ab, welchen Anteil am Haushaltbudget die Ausgaben für dieses Gut einnehmen.
- Schliesslich spielt der Zeitaspekt eine wichtige Rolle. Je länger die mögliche Zeitperiode, umso grösser die Elastizität.

Für unser Beispiel «Einfamilienhäuser» ist die Preiselastizität der Nachfrage gross. Gleiches lässt sich in diesem Beispiel zur Einkommenselastizität der Nachfrage aussagen.

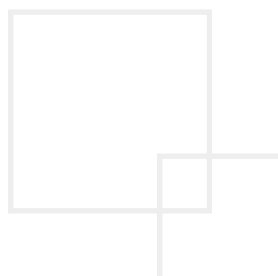
Flache Nachfragekurve: Die Nachfrage ist elastisch, d. h. bei einer Preisänderung von 1% verändert sich die nachgefragte Menge an Einfamilienhäusern um mehr als 1% (bei allen «nicht lebensnotwendigen Gütern» oder wenn Ersatzgüter (= Substitutionsgüter, wie z. B. Mietwohnungen) vorhanden sind und ein Ausweichen möglich ist.

## 4. Das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage

*Das Marktgleichgewicht:*



Die Preise übernehmen in der freien Wirtschaft eine wichtige Steuerungsfunktion. Der Markt- und Preismechanismus leitet die knappen Mittel dorthin, wo der Nutzen am grössten ist, auch im Sektor «Einfamilienhausbau». Der Marktmechanismus – quasi als unsichtbare Hand – leitet die Handlungen der Wirtschaftssubjekte so, dass der Nutzen für alle Beteiligten maximal oder optimal ist. Kurzfristig kann der Markt einseitig, blockiert oder verzerrt sein und zu Übertreibungen neigen (z. B. zwischen 1986 und 1990 – für Einfamilienhäuser wurden überhöhte Preise bezahlt), langfristig jedoch setzen sich in der Regel immer die Marktkräfte durch. Der Gleichgewichtspreis gilt jedoch immer nur für einen bestimmten Zeitpunkt. Im Angebot und in der Nachfrage ergeben sich laufend Änderungen, was zu neuen Preisen führt.



**Überangebot (P ↓, M ↑):**

Steigt das Angebot an Einfamilienhäusern im Verhältnis zur Nachfrage (z. B. infolge negativer wirtschaftlicher Erwartungen), so verschiebt sich die Angebotskurve nach rechts und der Preis sinkt, bis ein neuer Gleichgewichtspreis entsteht und die angebotene Menge (grössere Menge an Einfamilienhäusern) auch abgesetzt werden kann.

**Unterangebot (P ↑, M ↓):**

Sinkt das Angebot an Einfamilienhäusern im Verhältnis zur Nachfrage (z. B. infolge allgemeinem «Run» auf EFH's), so verschiebt sich die Angebotskurve und der Preis steigt, bis ein neuer Gleichgewichtspreis entsteht (Menge reduziert sich).

**Nachfrageüberhang (P ↑, M ↑):**

Steigt die Nachfrage im Verhältnis zum Angebot (z. B. zunehmende Beliebtheit von Einfamilienhäusern, steigende Einkommen), so verschiebt sich die Nachfragekurve nach rechts. Dadurch entsteht kurzfristig ein Nachfrageüberschuss. Die Anbieter werden nun die Preise und ihre Produktionsmenge erhöhen.

**Nachfrangelücke (P ↓, M ↓):**

Sinkt die Nachfrage im Verhältnis zum Angebot (z. B. schlechte Zukunftsaussichten, abnehmende Beliebtheit von Einfamilienhäusern, sinkende oder unsichere Einkommen), so fällt der Preis. Die angebotene Menge schrumpft und passt sich der nachgefragten Menge an. Dieser Schrumpfungsprozess geht so lange, bis ein neuer Gleichgewichtspreis gefunden ist.

Im Wirtschaftsalltag sind die Marktverhältnisse oft komplizierter, weil die Marktübersicht beschränkt ist oder gar fehlt, sich die Wirtschaftssubjekte nicht sofort den veränderten Bedingungen anpassen und die Produzenten und Konsumenten versuchen, die Marktverhältnisse einseitig zu ihren Gunsten zu beeinflussen. ■

P = Preis

M = Menge



# BRUTTORENDITE UND NETTORENDITE BEI WOHN- UND WOHN- UND GESCHÄFTSIMMOBILIEN:

Zwei Begriffe – zwei verschiedene Kennzahlen – unterschiedliche Aussagen

*Bei Anlage- und Renditeobjekten ist nur die Nettorendite eine verlässliche Aussage. Eine exakte Abklärung der Daten, der Bausubstanz, der Mietwerte, der Makro-/Mikroökonomie sind notwendig, um eine transparente und plausible Grundlage zur Analyse einer Anlage zu erhalten. Bei einer Anlage ist wichtig, dass das Eigen- und Fremdkapital verzinst werden und am Ende der Nutzungsdauer des jeweiligen Eigentümers (z. B. Verkauf, Abbruch, Neubau) das gesamte*

*investierte Kapital wieder zur Verfügung steht. Ausgenommen von dieser Betrachtungsweise ist die selbst bewohnte Immobilie wie das Einfamilienhaus, das Doppel- und Dreifamilienhaus und die Wohnung, da diese zu den Liegenschaften mit konsumtiven Nutzen gehören und ein Gut darstellen, das dem persönlichen Bedürfnis und dem Prestige dient. Die Bruttorendite muss stets überprüft und mit der Nettorendite verglichen werden.*

Der Begriff Bruttorendite ist eine übliche Grösse zur Ermittlung des Verhältnisses der Anlage gegenüber dem Mietwert. Die Berechnung ist folgende Kalkulation:

$$\frac{\text{Nettomietzins (Bruttomietzins abzüglich Nebenkosten)} \times 100}{\text{dividiert durch den Anlagewert}} = \text{Bruttorendite in \%}$$

Das Resultat wird in Prozenten ausgedrückt und liegt im Durchschnitt bei 7 bis 9%. Bei der Angabe der Bruttorendite sind gewisse Fragen offen, die im Detail geklärt und überprüft werden müssen. Die Kennzahl Bruttorendite ist stets zu untersuchen und genau zu hinterfragen. Insbesondere eine hohe Bruttorendite von über 10% ist ein Wert, der nachhaltig nie erreichbar ist. Unter Umständen könnte es sich um eine Liegenschaft handeln mit Mängeln und technischen Fehlern, die im Moment ausser acht gelassen werden können und auch den aktuellen Mietwert nicht beeinträchtigen. Wie sieht jedoch die Situation in 5 oder 10 Jahren aus? Ist der aktuelle Mietwert dann noch erzielbar, und kann er auch noch angepasst werden? Kann das Gebäude mit dem normalen Unterhalt und den üblichen Renovationen auf dem heute üblichen Niveau (architektonisch und technisch) gehalten werden? Muss nicht infolge des demodierten Gebäudes sogar der Mietzins später gesenkt werden? Kommt infolge des Gebäudezustan-

des eine andere Mieterstruktur in Frage, die die Attraktivität der Liegenschaft negativ beeinflussen könnte? In jedem Fall ist es empfehlenswert und auch sinnvoll, eine Bewertung durchzuführen, die wichtigen Kennzahlen und Daten zu untersuchen und mit der Berechnung der Nettorendite zu vergleichen.

## **Einflussfaktoren der Immobilienanlage und der Rendite**

- **Zustand der Anlage:** Wie ist der bauliche Zustand des Gebäudes? Besteht ein aufgeschobener Unterhalt? Sind die Unterhaltsarbeiten und Renovationen umfassend und richtig ausgeführt worden? Gibt es behördliche Auflagen wie Brandschutz, Umweltschutz, Gebäudesicherheit?
- **Architektur:** Grundrisskonzept, Raumgrössen, Materialien, Innenausbau und Haustechnik: Entsprechen diese Faktoren dem heutigen Standard,



*Christian Oehler, Aarau  
Immobilienschätzer mit  
eidg. Fachausweis,  
Innenausbauzeichner /  
Innenarchitekt*

den heutigen Bedürfnissen? Besteht ein dauernder Verlust an Nutzungspotenzial, wie z. B. Räume, die heute und in Zukunft keinem Bedürfnis mehr entsprechen? Besteht ein temporärer Mindernutzen, wie z. B. ein Raum entspricht nicht mehr dem heutigen Bedürfnis und muss geändert werden, damit er wieder einem Nutzen zugeführt werden kann?

- **Immobilienmarkt:** Ist eine solche Immobilie vermietbar oder verkaufbar? Welche Zielgruppe spricht man damit an? Welche Mietwerte (Fr. pro m<sup>2</sup>/Jahr) oder welchen Verkaufspreis erzielt man? Sind die Werte orts- und regionenüblich?
- **Makroökonomie:** Daten, Infrastruktur und Attraktivität der Region und der Ortschaft. Wird von einer interessanten Agglomeration oder von einer abgelegenen Region gesprochen?
- **Mikroökonomie:** Wie bewertet man das Quartier, die Nachbarschaft, wie z. B. Gewerbe, Restaurants etc., die Bauvorschriften, eventuelle Auflagen des Denkmalschutzes und Planungsvorschriften, die Erschliessung des Grundstücks, die Immissionen? Bestehen Absichten in Bezug auf die Raumplanung

und die Vorhaben der öffentlichen Hand, wie z. B. neue Strassen, Autobahn, Eisenbahn, etc., liegt die Liegenschaft in einem Gefahrenbereich, wie z. B. Rutschgefahr des Hangs, Bergdruck, Grundwasser oder sind Altlasten vorhanden wie z.B. Bodenbelastungen und Belastungen von Gebäudeteilen aus früherer Tätigkeit, Beispiel: Autogarage, Gerberei, Malerwerkstatt, etc.?

- **Horizont:** Soll die Anlage langfristig oder kurzfristig dienen? Wie ist die Nachhaltigkeit im heutigen und im zukünftigen Zustand?

### Die Berechnung und die Zwischenresultate der Bruttorendite

Die Nettorendite berücksichtigt alle für die Immobilie relevanten Werte. 100 prozentig kann jedoch die Zukunft einer Immobilie nie ermittelt werden. Doch mit der Methode der Nettorendite ist die grosse Willkür der Berechnung der Bruttorendite eliminiert.

#### 1) Mietzins und Mietertrag

Der aktuelle Mietwert, respektive ein durchschnittlicher Mietzins, der orts- und quartierüblich ist, muss als Grundlage ermittelt und mit dem Markt verglichen werden.

#### Berechnung Nettomietzins / Bruttomietzins

Bruttomietzins	Mietzins inkl. Nebenkosten
- Nebenkosten	Kosten für den Betrieb der Immobilie wie Elektrizität, Heizung, Wasser, Pflege (Umgebungs- pflege und Reinigungsarbeiten)
= Nettomietzins	Kosten für die Immobilie, wie Kapitalkosten (Zins auf Fremd- und Eigenkapital), Verwaltung, Unterhalt

#### Nettomietzins = Bruttomietzins

#### Berechnung Nettomietzins

Bruttomietzins	
- Bewirtschaftung	Verwaltung, Administration, Hauswirtslohn, Spesen, Gebühren, Versicherung, Steuern, Pflege, Reparaturen. Sind die effektiven Kosten für die Bewirtschaftung nicht ermittelt, kann die Position Verwaltung mit einem Durchschnitt von 15 % berücksichtigt werden.
= Nettomietzins	Dieser Betrag dient ganz der Immobilie. Der Zustand der Immobilie muss so sein, dass aus dem Erlös am Ende der Nutzungsdauer das investierte Kapital (Eigen- und Fremdmittel) wieder voll zur Verfügung steht.



## 2) Nettomiettertrag 1 – Erfolg 1

Der **Nettomiettertrag** (Bruttomiettertrag abzüglich Bewirtschaftung) entspricht dem Erfolg 1

## 3) Nettomiettertrag 2 – Erfolg 2

Für die Massnahme zum Werterhalt wird ein Renovationsfonds geöfnet. In einem regelmässigen Zyklus ist nun ein gewisser Betrag zurückzustellen. Auf Grund bisheriger Erfahrungen ist es sinnvoll, wenn der Renovationsfonds nach 25 bis 30 Jahren unter Berücksichtigung der Zinsen und Zinseszinsen einen Stand von 50% des Gebäudeneuwertes (Reproduktionskosten) aufweist. Dieser Ansatz gilt für Wohn-, sowie für Wohn- und Geschäftsimmobilen. Bei Gewerbe- und Industriebimmobilen werden auf Grund ihrer baulichen Konstruk-

tion und Nutzung andere Faktoren berücksichtigt. Die jährliche Einlage in den Renovationsfonds wird, unter Berücksichtigung des Zinses und der Zinseszinsen, vom **Nettomiettertrag 1 (Erfolg 1)** in Abzug gebracht und ergibt den **Nettomiettertrag 2 (Erfolg 2)**. Als Zins wird ein durchschnittlicher Zinssatz von 5% eingesetzt. Die Berechnung basiert auf der einfachen DCF-Methode mit einem Betrachtungshorizont von einem Jahr und ohne Berücksichtigung eines Investitionsprogramms. Für zukünftige Renovationen wird der jährlich gleichbleibende Betrag (Renovationsfonds) verwendet.

Der **Nettomiettertrag 2 (Erfolg 2)** kann nun mit dem Anlagewert, mit der analogen Formel wie bei der Bruttorendite, berechnet werden.

$$\frac{\text{Nettomiettertrag 2} \times 100}{\text{dividiert durch den Anlagewert}} = \text{Nettorendite in \%}$$

In einem letzten Schritt kann die Nettorendite mit den Renditen des Kapitalmarktes verglichen werden und man kann resultierend entscheiden, ob es sinnvoller ist, in eine Immobilie oder im Kapitalmarkt (Börse) zu investieren. Eine gute Nettorendite sollte heute im Bereich von 4 bis 6% liegen. ■

### Literaturverzeichnis:

- Schätzerhandbuch,  
Bewertung von Immobilien SVKG/ SEK/ SVIT, Ausgabe 2000
- Wert und Zins bei Immobilien,  
Lehre und Praxis der Anlage- und Immobilienbewertung, K. Fierz  
Ausgabe 2001, Schriftenreihe der Treuhand-Kammer Band 56

**Rendite**

**Objekt** Mehrfamilien- und Geschäftshaus

**Netto-Rendite**

**Nachhaltig erzielbarer Bruttomiettertrag p.a.:**

**Jahresmietwert, Bruttomiettertrag**

**185'000.00**

Fr.

abzüglich Bewirtschaftungskosten

15.0 %

27'750.00

Nachhaltig erzielbarer Nettomiettertrag 1 p. a.:

157'250.00

**157'250.00**

**Erfolg 1**

Renovationsfonds jährliche Einlage

Gebäudekosten

Volumen × Referenzpreis, Neubauwert

m<sup>3</sup>

Fr/m<sup>3</sup>

Mehrfamilien- und Geschäftshaus

5'496

450.00

2'473'200.00

Total Gebäudekosten

2'473'200.00

% Anteil der Gebäudekosten

50.00

innert 25 Jahren

25.00

Zinssatz

5.0 %

Barwertfaktor (5 % bei 25 J.)

14.09

-36'517.14

**Total jährliche Einlage Renovationsfonds**

**-25'917.06**

(1:Barwertfaktor mal Aufzinsfaktor)

**Nachhaltig erzielbarer Nettomiettertrag 2 p.a.:**

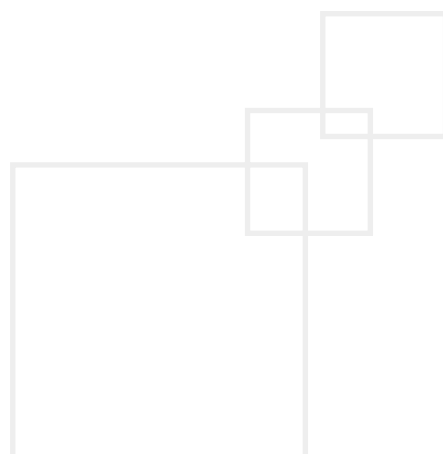
**131'332.94**

**Erfolg 2**

<b>Netto-Rendite gesamtes Kapital</b>	Fr.	
Nachhaltig erzielbarer Nettomiettertrag 2 p. a.	131'332.94	
<b>Anlagewert IST Zustand</b>	<b>2'200'000.00</b>	
sofortige Renovation / Instandstellung	100'000.00	
<b>Anlagewert zweckmässiger und nachhaltig vermietbarer Zustand</b>	<b>2'300'000.00</b>	
<b>Netto-Rendite</b>		<b>5.71 %</b>
<b>Brutto-Rendite</b>	Fr.	
Nachhaltig erzielbarer Bruttomiettertrag 1 p. a.:	185'000.00	
<b>Anlagewert zweckmässiger und nachhaltig vermietbarer Zustand</b>	<b>2'300'000.00</b>	
<b>Brutto-Rendite</b>		<b>8.04 %</b>

**Netto Renditen, Normen**

- 5–6 % Anlagen- und Renditeobjekte
- 4–5 % Objekte mit konsumtivem Charakter: Wohn-/Geschäftshäuser für teilweise Privatgebrauch/Eigenutzen, historische Gebäude, Altstadtliegenschaften, Liegenschaften mit Prestige-Charakter und / oder anspruchsvoller Architektur
- 3–3,5 % Einfamilienhäuser, Doppel Einfamilienhäuser, Ferienhäuser, Gebäude mit exklusivem Ausbau, künstlerischen Elementen, anspruchsvoller Architektur ■



# EINKAUF VON BEITRAGSJAHREN IN DIE 2. SÄULE

Rahmenbedingungen für einen steuerlich begünstigten Einkauf



*Benno von Arx  
dipl. Betriebsökonom FH,  
dipl. Treuhandexperte*

## Sinn und Zweck eines Einkaufs

Grundsätzlich dienen freiwillige Beiträge, der Einkauf, in der beruflichen Vorsorge der Verbesserung des Vorsorgeschatzes. Das vorhandene Alterskapital wird erhöht und ermöglicht bessere Altersleistungen in Form einer Rente oder einer Kapitalabfindung. Zusätzlich können sich, entsprechend dem Vorsorgereglement, die Risikoleistungen infolge Invalidität und Todesfall verbessern. Die steuerliche Begünstigung der Verbesserung des Vorsorgeschatzes durch freiwillige Beiträge wurde durch den Gesetzgeber im DBG und BVG verankert, so dass von den steuerbaren Einkünften diese Beiträge abgezogen werden können.

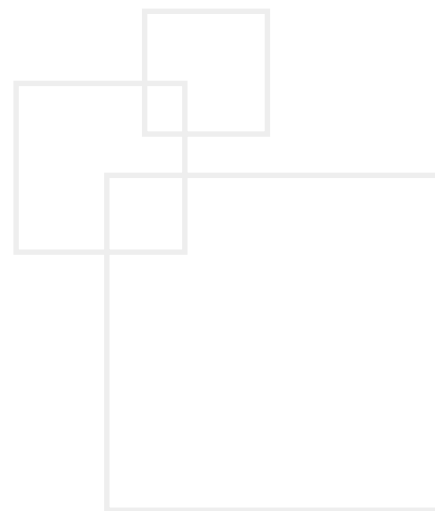
## Aktuelle steuerliche Praxis

Aufgrund dieser gesetzlichen Bestimmungen wurde von dieser Steueroptimierungsmöglichkeit rege Gebrauch gemacht. In der Folge wurden im Rahmen des Bundesgesetzes über das Stabilisierungsprogramm 1998 die Einkaufsmöglichkeiten eingeschränkt.

Über die Zulässigkeit der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Einkäufen zwischen Steuerpflichtigen und Steuerbehörden herrscht bis heute, zumindest in gewissen Bereichen, Unsicherheit.

Allerdings sind sowohl durch die eidgenössische Steuerverwaltung als auch, jedenfalls teilweise, durch die kantonalen Verwaltungen Kreisschreiben und Merkblätter zur steuerlichen Behandlung herausgegeben worden. Des Weiteren wurden durch die Konferenz staatlicher Steuerberater einige, mithin kontrovers aufgenommene, Fallbeispiele erstellt. Ergänzt werden diese Grundlagen durch eine sich leider kantonal widersprechende Rechtssprechung in bestimmten Fällen, insbesondere bei Einkäufen kurz vor der Pensionierung mit anschliessendem Kapitalbezug.

Unter diesen Umständen ist es ratsam, sich vor einem Einkauf die steuerliche Akzeptanz sowie die weiteren Auswirkungen z. B. in Bezug auf Vorsorge, Ehe- und Erbrecht, aufzeigen zu lassen.



## Grundsätze der beruflichen Vorsorge Angemessenheit

Die berufliche Vorsorge (BVG) bezweckt zusammen mit der AHV die Fortsetzung der gewohnten Lebenshaltung in angemessener Weise. Dies ist der Fall, wenn im Vorsorgefall ca. 60–70 % des letzten Erwerbseinkommens erzielt werden.

Aus steuerlicher Sicht als übersetzt gelten kann, wenn das beitragspflichtige Einkommen zu 100 % des Bruttolohnes versichert ist oder die Leistungen aus BVG und AHV im Vorsorgefall 100 % des letzten Nettolohnes übersteigen.

## Kollektivität und Gleichbehandlung

Die Kollektivität ist ein wesentliches Merkmal der beruflichen Vorsorge. Insbesondere Selbständigerwerbende ohne Personal, welche sich freiwillig einer Vorsorgeeinrichtung der 2. Säule anschliessen, haben nur die Wahl zwischen der Auffangeinrichtung sowie ihrer Berufsverbandsvorsorgeeinrichtung.

## Planmässigkeit

Nach diesem Grundsatz müssen Beiträge und Leistungen im Voraus in Statuten und Reglementen definiert werden. Einkäufe können nur in diesem Rahmen – sofern das entsprechende Reglement dies vorsieht – durchgeführt werden.

### **Vorsorgerechtliche Begrenzung des Einkaufs in die berufliche Vorsorge Reglementarisch benötigte Eintrittsleistung**

Die Vorsorgeeinrichtung ermittelt in der Regel auf den Zeitpunkt des Eintritts die reglementarisch benötigte Einkaufssumme, welche in einer Vorsorgeeinrichtung im Beitragsprimat dem gemäss Reglement maximal möglichen Altersguthaben entspricht. In den übrigen Fällen, z. B. dem Leistungsprimat, berechnet sich die Eintrittsleistung nach versicherungsmathematischen Regeln und es wird ein Deckungskapital, zur Finanzierung der Leistungen, ermittelt.

### **Zur Verfügung stehende Eintrittsleistung**

Bei Eintritt in eine neue Vorsorgeeinrichtung der 2. Säule müssen die Austrittsleistung der früheren Vorsorgeeinrichtung sowie vorhandene Vorsorgeguthaben aus Freizügigkeitseinrichtungen übertragen werden. Zusätzlich können Vorsorgeguthaben aus der gebundenen Selbstvorsorge (Säule 3a) übertragen werden. Im Fall von Selbständigerwerbenden, welche ihre Guthaben nicht übertragen, werden diese mit 80 % als vorhandene Vorsorgemittel angerechnet. Vorsorgeguthaben von Versicherten, die bei der Bildung der Säule 3a bereits einer Einrichtung der 2. Säule angehörten, werden bei der Ermittlung der effektiv benötigten Einkaufssumme nicht berücksichtigt. Vorbezüge im Rahmen der Wohneigentumsförderung sind ebenfalls Bestandteil der zur Verfügung stehenden Eintrittsleistung.

### **Effektiv benötigte Eintrittsleistung**

Beim Eintritt entspricht diese der Differenz zwischen der reglementarisch benötigten und der zur Verfügung stehenden Eintrittsleistung. Beim Einkauf ist diese durch eine Bestätigung der Vorsorgeeinrichtung zu belegen. Diese hat die Pflicht, die erforderlichen Angaben für die Berechnung der benötigten Einkaufssumme in Erfahrung zu bringen.

### **Erhöhung des versicherten Verdienstes**

Infolge einer Erhöhung oder der Verbesserung des Vorsorgeschatzes infolge Reglementsänderung wird die reglementarisch benötigte Eintrittsleistung für dieses Ereignis gesondert berechnet.

### **Versicherter Verdienst Selbständigerwerbender**

Zur Berechnung der Eintrittsleistung wird auf den Durchschnitt des versicherten Verdienstes der vergangenen drei bis fünf Jahre abgestellt.

### **Effektives und technisches Eintrittsalter**

Ein Einkaufsbedarf, technisch betrachtet, kann z. B. durch die Erhöhung des versicherten Verdienstes, der Erhöhung des Beschäftigungsgrades oder durch die Verbesserung des Vorsorgeschatzes entstehen.

### **Steuerliche Begrenzung des maximalen Einkaufs in die Berufliche Vorsorge**

Wie ausgeführt sind aufgrund des Bundesgesetzes über das Stabilisierungsprogramm 1998 die Einkaufsmöglichkeiten eingeschränkt worden. Als Basiselement dient der obere Grenzbetrag (zur Zeit Fr. 75'960), wie er im Zeitpunkt des Eintritts in die Vorsorgeeinrichtung oder des späteren Ereignisses (z. B. Lohnerhöhung), das zu einem Einkaufsbedarf führt, gültig ist.

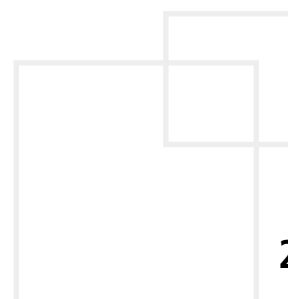
Für die Ermittlung der steuerlich maximal zulässigen Einkaufssumme wird der obere Grenzbetrag mit der Anzahl Jahre vom Eintritt oder des späteren Ereignisses bis zu dem im Regelement vorgesehenen Rücktrittsalter multipliziert.

### **Grundsatz**

Für jedes Ereignis wird die zulässige Einkaufssumme gesondert festgesetzt.

### **Begrenzung bei mehreren Vorsorgeverhältnissen**

Steht der Arbeitnehmer nur bei einem Arbeitgeber im Dienst, so gilt die maximal zulässige Einkaufssumme für alle Einkäufe desselben Ereignisses. Bestehen mehrere Arbeitgeber, sind die Einkaufssummen gesondert zu ermitteln. In der Regel führt eine Vorsorgeeinrichtung die Berechnungen durch.



### Berechnungszeitraum der Einkaufsbegrenzung

Für die Berechnung des Zeitraums ist der Zeitpunkt massgebend, der zum Einkaufsbedarf führt (effektiver oder technischer Eintritt) und dem Zeitpunkt der Erreichung des ordentlichen reglementarischen Rücktrittsalters.

Wenn beispielsweise bei einem Eintritt im Alter 54 das reglementarische Rücktrittsalter 65 Jahre beträgt, so können 11 Jahre für die Berechnung der maximal zulässigen Einkaufssumme herangezogen werden, was zu einem Betrag von  $11 \times \text{Fr. } 75'690$ , also Fr. 832'590 führt.

### Einkäufe in Teilbeträgen

Sind zulässig. Für die Festlegung der zulässigen Einkaufssumme wird auf den Barwert dieser Teilbeträge im Zeitpunkt des Eintritts abgestellt. Steuerlich abzugsfähig sind die Teilbeträge im Zeitpunkt ihrer Zahlung.

### Einkaufsausschluss

Übersteigt die effektiv benötigte Einkaufssumme die zulässige, verbleibt für dieses Ereignis (z. B. Eintritt) ein Einkaufsausschluss auch für einen späteren Zeitpunkt.

### Teileinkauf

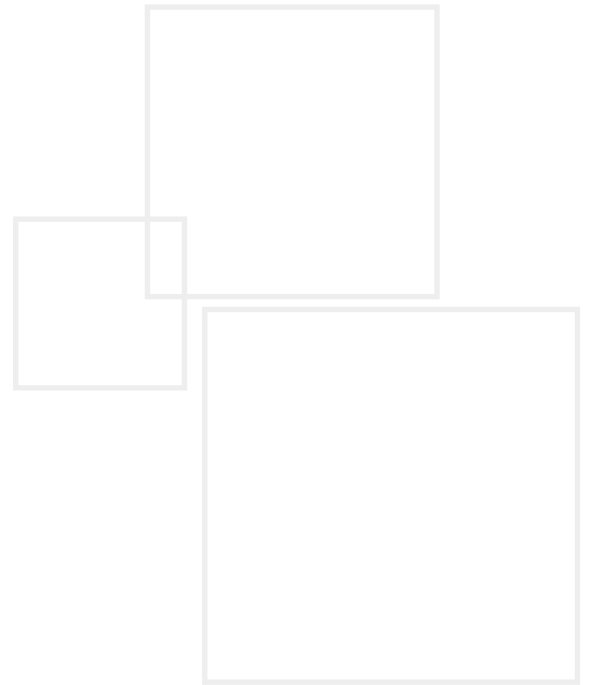
Der unterlassene Einkauf kann bis zu dem Betrag nachgeholt werden, der beim Eintritt zulässig gewesen wäre.

### Ausnahmen von der Begrenzung

Nicht unter die Einkaufsbegrenzung fallen Einkäufe, die zwingend im Reglement vorgeschrieben sind und der Wiedereinkauf nach Scheidung.

### Folgen unzulässiger Einkäufe

Übersteigt ein Einkauf die steuerlich zulässige Einkaufssumme, ist dieser Betrag dem Einleger zurückzuerstatten.



### Die Tücken der Praxis beim Einkauf

Die Abklärung der steuerlichen Akzeptanz ist in vielen Fällen angezeigt, z. B. bei Einkäufen

- mittels Darlehen
- mittels Kapitalgewinnen
- durch einen Selbständigerwerbenden
- und anschliessender Vorbezug für Wohneigentumsförderung

### Einkauf kurz vor der Pensionierung

Zweck der Einkäufe soll die Sicherung der Altersvorsorge sein, was mit dem Bezug einer Altersrente auch gegeben ist.

Wenn eine steuerpflichtige Person jedoch kurze Zeit vor der Pensionierung grössere Zahlungen für den Einkauf von Beitragsjahren leistet und in der Folge eine Kapitalabfindung bezieht, wird dieser Sachverhalt von den Steuerbehörden regelmässig geprüft, da es sich um eine kurzfristige Kapitalanlage zum Zwecke der Steuerersparnis handeln könnte.

Gerade in Bezug auf diesen Sachverhalt ist die Rechtsprechung nicht einheitlich. Im Kanton Aargau wurde in einem Fall der Einkauf anerkannt, in einem anderen Fall im Kanton Zürich für die kantonalen Steuern ebenfalls, hingegen von der Bundessteuer-Rekurskommission des Kantons Zürich für die Bundessteuer nicht.

Aufgrund dieser Rechtsprechung wird im Kanton Aargau eine Steuerumgehung geprüft, wenn ein Einkauf weniger als drei Jahre vor dem Bezug der Altersleistungen erfolgt und diese in Form einer Kapitalabfindung bezogen wird.



**Zum Verständnis ein Beispiel**

Ein 54-jähriger wechselt im Jahr 2003 die Vorsorgeeinrichtung und will sich maximal einkaufen. Sein Jahresgehalt beträgt Fr. 312'500.–.

**Reglementarische Eintrittsleistung**

Alter Männer	Alter Frauen	Altersgutschrift in % des versicherten Lohnes
25–34	25–31	7
35–44	32–41	10
45–54	42–51	15
55–65	52–62	18

Alter Männer	Fehlende Jahre	Altersgut- schrift	Altersgut- schrift in Fr.
25–34	10	7 %	218'750
35–44	10	10 %	312'500
45–54	10	15 %	468'750
Reglementarische Eintrittsleistung			1'000'000

**Effektiv benötigte Eintrittsleistung**

Annahmen	Fr.
Austrittsleistung Vorsorgeeinrichtung	250'000
Vorbezug für Wohneigentum	150'000
Freizügigkeitseinrichtung	200'000
Zur Verfügung als Eintrittsleistung	600'000
Benötigte Eintrittsleistung	1'000'000
Zur Verfügung als Eintrittsleistung	600'000
Benötigte effektive Einkaufssumme	400'000

**Steuerlich maximal zulässige Einkaufssumme**

Reglementarisches Rücktrittsalter	65
Alter bei Eintritt	54
Anzahl Jahre für Berechnung der Einkaufsbegrenzung	11
Benötigte Einkaufssumme	400'000
Oberer Grenzbetrag bei Eintritt	75'690
Maximal zulässige Einkaufssumme	832'590
Einkaufsausschluss	0

Die maximal zulässige Einkaufssumme übersteigt die effektiv benötigte. Der Einkauf ist deshalb zulässig.

**Aktuelles aus dem Vorsorgebereich:**

**Trotz Frühpension mehr Rente**

Zur Zeit wird die vom Bund zuhanden einiger Sammelstiftungen bereits genehmigte Herabsetzung des Renten-Umwandlungssatzes per 1.1.2004 für das überobligatorische Altersguthaben politisch wieder in Frage gestellt.

Trotzdem sollten sich Personen, welche heute bereits die Möglichkeit zur Frühpensionierung besitzen, sich von einem Berater die Auswirkungen dieser Veränderungen auf ihre individuelle Altersrente aufzeigen lassen. Es ist in einigen Fällen durchaus möglich, dass die Altersrente bei Frühpensionierung nach dem alten Vorsorgeglement nur unwesentlich tiefer oder sogar höher ist, als bei der ordentlichen Pensionierung mit schlechteren Leistungen.

**Schlussbemerkung**

Vor einem Einkauf empfiehlt es sich, nicht nur die individuellen steuerlichen, sondern auch die übrigen Auswirkungen durch einen ausgewiesenen Berater mit Steuer-, Rechts- und Vorsorgekenntnissen überprüfen zu lassen. ■

**Abkürzungsverzeichnis**

- DBG  
Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG)  
vom 14. Dezember 1990
- BVG  
Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) vom 25. Juni 1982

**Literaturverzeichnis**

- KANTON AARGAU  
Einkauf von Beitragsjahren Säule 2, Merkblatt, Aargau 2003
- EIDGENÖSSISCHE STEUERVERWALTUNG  
Kreisschreiben Nr. 3, Bern 2000

# IMPRESSUM

Herausgeber: ITERA-Gruppe [www.itera.ch](http://www.itera.ch)

## Adressen:

### ITERA Aarau

Rohrerstrasse 102  
5001 Aarau  
Telefon 062 836 20 00  
Telefax 062 836 20 01  
info@itera.ch

### ITERA Baden

Weite Gasse 14  
5401 Baden  
Telefon 056 484 80 10  
Telefax 056 484 80 11  
info@itera.ch

### ITERA Zug

Baarerstrasse 8  
6304 Zug  
Telefon 041 726 05 25  
Telefax 041 726 05 21  
info@itera.ch

### ITERA Zürich

Schipfe 7  
8023 Zürich  
Telefon 01 213 20 10  
Telefax 01 213 20 11  
info@itera.ch

## Dienstleistungen:

### ITERA Controlling GmbH

- Externe Buchhalter/Controller
- Controllingorganisation
- Planungs- und Budgetrechnungen
- Kalkulations- sowie Kosten- und Leistungsrechnungssysteme
- Buchführung

### ITERA Immobilien AG

- Vermittlung, Verkauf
- Schätzungen, Expertisen
- Bautreuhand
- Erst- und Wiedervermietung
- Immobilienmarketing
- Beratung
- Rechtsberatung

### ITERA Treuhand & Steuer AG

- Gründung, Umstrukturierung, Nachfolge, Sanierung, Liquidation
- Expertisen und Gutachten
- Steuern und Sozialversicherungen
- Liquidität, Finanzierung, Investition, Rentabilität
- Treuhand

### ITERA Wirtschaftsprüfung AG

- Gesetzliche Prüfungen
- Statutarische oder freiwillige Prüfungen

Produktion:  
Keller Druck AG  
Delfterstrasse Süd 10  
5004 Aarau