

VERTRIEBSDIALOG

Projektmanagement & Ehegattenschaukel

Aus Konzept wird Immobilienqualität und Vermögen steuerlich neu strukturieren

[Home](#) > [Märkte](#)

Markt für Gesundheitsimmobilien so umsatzstark wie seit Jahren nicht

Von Anke Pipke

Dienstag, 07. Juli 2026

Mit einem Transaktionsvolumen von 1,4 Mrd. bis 1,8 Mrd. Euro erreicht der Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien bereits nach dem ersten Halbjahr ein höheres Ergebnis, als es seit 2023 in einem ganzen Jahr erreicht worden ist. Grund sind große Portfolio-Deals.

Cash.



Versicherungen



Investmentfonds



Finanzberater

[IMMOBILIEN & SACHWERTANLAGEN](#) > [MÄRKTE](#) > [BÜROIMMOBILIEN](#)

Mehr Transaktionen, mehr Angebot: Investmentmarkt setzt Erholung fort

 [Cash. bei Google als bevorzugte Quelle markieren](#)

Veröffentlichung: 06.07.2026, 10:26 Uhr - Lesezeit 3 min

 [Artikel hören](#)

Nach Rückgang in der Coronazeit

Die Lebenserwartung der Menschen in Deutschland erreicht einen Höchststand

»Beide Geschlechter erreichten damit neue Höchstwerte«: Die Lebenserwartung in Deutschland ist 2025 gestiegen – Männer werden durchschnittlich 79,1 Jahre alt, Frauen noch deutlich älter.

07.07.2026, 13.15 Uhr

Presse

Lebenserwartung bei Geburt für Frauen und Männer im Jahr 2025 auf neue Höchstwerte gestiegen

Ökonom der jungen Generation

"Hätte mir gewünscht, dass man grundsätzliche Ungerechtigkeit bei der Rente angeht"

01.07.2026, 18:31 Uhr



Artikel anhören (10:51 min)





Steht wegen seiner Renten-Reform unter Druck: Kanzler Friedrich Merz (CDU). © Kay Nietfeld/dpa

Frankfurter Rundschau



Datum: 01.07.2026 Medienart: Online News
Mediengattung: Online

Machtprobe im Bundestag: Neue Schweden-Rente wird für Merz zum heiklen Balanceakt

Als Reformkanzler muss er liefern: Im Koalitionsausschuss ringt die Merz-Regierung um die Rente. Doch dem Projekt droht eine Gefahr, wie Experte Uwe Jun erklärt.

Pflegeimmobilien realisieren

EXPERTISE UND SERVICE IN ALLEN PROJEKTPHASEN



Mark Uhmeier
COO Projektmanagement / Bau



Fokussiertes Geschäftsmodell

Standardprozesse und 25-jährige Erfahrung gewährleisten eine reibungslose Projektabwicklung

Akquisition & Initiierung



- Landesweit einzigartiges Netzwerk
- Partnerschaftsplattform für Entwickler und Betreiber
- Über 10 Beschaffungsinitiativen
- Erstklassige Datenbank- und Projektqualifizierungs-Toolbox
- Kompetenz in alters- und pflegesensibler Architektur

Konzept & Design



- Gebäude-Standardisierung: Ausrichtung, Layout, Spezifikationen
- Standardmietvertrag mit Betreiberpartnern
- Wertschöpfungsinitiativen: Ersatzneubauten, Erweiterungen, OpCo & PropCo
- Bestandsimmobilien: Maßgeschneiderte Sanierung & Betreibernachfolge

Realisierung



- Führend im nachhaltigen und zertifizierungskonformen Bauen
- Erfahrung aus über 100 realisierten Objekten
- Generalunternehmermanagement
- Einzelvergabe im Umkreis von 200 km

Vermarktung



- Deutschlands stärkste Plattform für Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien
- > 1.000 Vertriebspartner/Makler
- Vollständig digitalisierter Salesforce-gestützter Prozess
- Private Kapitalanleger – keine Eigennutzer
- Opportunistischer Vertrieb von Projekten von Drittanbietern

Klarer Produktfokus ermöglicht einzigartige Expertise



NEUBAU-PROJEKTE

- Entwicklung von Einrichtungen für verschiedene Wohnformen

100 % des Neubauportfolios im KFN-/QNG-Standard



- Begrenzter Eigenkapitalbedarf aufgrund von Vorverkauf und Anzahlungen der Inverstoren
- Kurze Projektlaufzeiten
- Refinanzierung (Miete und Betrieb)

BESTANDSIMMOBILIEN

- Fokus auf Pflegeheime
- Gebäudesanierung
- Verlängerung Mietvertrag / Betreiberwechsel



- Schnellere und einfachere Einzelverkäufe
- Attraktives Anlageprodukt durch Sofort-Miete
- Produkt erfordert erhebliches Eigen- und Fremdkapital

DISTRIBUTION

- Vertrieb von Immobilien im Auftrag von Dritt-Entwicklern



- Opportunistische Nutzung der Vertriebsplattform
- Kein Eigenkapital erforderlich, jedoch Kaufverpflichtung



Unser Portfolio umfasst alle Formen des altersgerechten Wohnens



Stationäre
Pflege



Betreutes /
Service Wohnen



Seniorenwohn-
gemeinschaften



Altersgerechtes /
barrierefreies
Wohnen



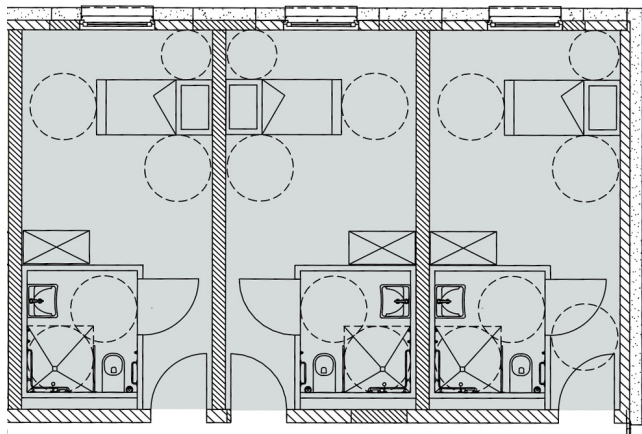
Mehrgenerationen
Wohnen

Pflegeapartments und Service Wohnungen – Standardisiert und perfektioniert in der Planung

PFLEGEAPARTMENT

GRÖSSE in qm	PFLEGEPLÄTZE pro Immobilie	EINZEL-/ DOPPELZIMMER Anteil in %
40–50	80–120	80/20

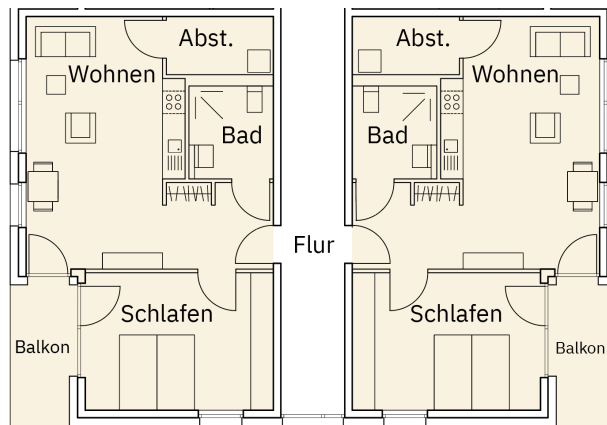
EINZUGSALTER
Ø 87–88 J.



BETREUTE WOHNUNG

GRÖSSE in qm	WOHNUNGEN pro Campus	EINZEL-/ ZWEIZIMMER Anteil in % (urban – ländlich)
40–60	40–100	50/50–90/10

EINZUGSALTER
Ø 83–85 J.



Unsere Motivation und übergeordneten Ziele

Mit innovativen und nachhaltigen Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien entwickeln und realisieren wir Lösungen für die demografischen Herausforderungen unserer Zeit und schaffen für Menschen in der späten Lebensphase ein Zuhause.

VISION



Wir haben den Anspruch, mit unseren Immobilien Menschen die Freiheit zu geben, bis ins hohe Alter selbstbestimmt zu leben. Dafür sind optimale Grundrisse der Pflegeapartments und die hohe Qualität der Bauausführung entscheidend.

MISSION



Wir eröffnen Menschen aus der Mitte der Gesellschaft den Zugang zu sozialen Kapitalanlagen, um ihnen einen nachhaltigen Aufbau und die stabile Sicherung von Vermögen zu ermöglichen. Investoren partizipieren so am Wachstumsmarkt „Pflege“ und leisten einen Beitrag zur Entstehung von altersgerechtem Wohnraum.

Gemeinsam mit unseren Partnern kreieren wir Synergien und Erfolge

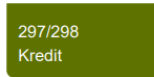


Nachhaltiges Portfolio durch konsequente Dekarbonisierung

- 100% unserer Neubauprojekte entsprechen dem Standard "Klimafreundlicher Neubau" (KFN) mit "Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude" (QNG) für eine zinsgünstige Finanzierung.



KFW



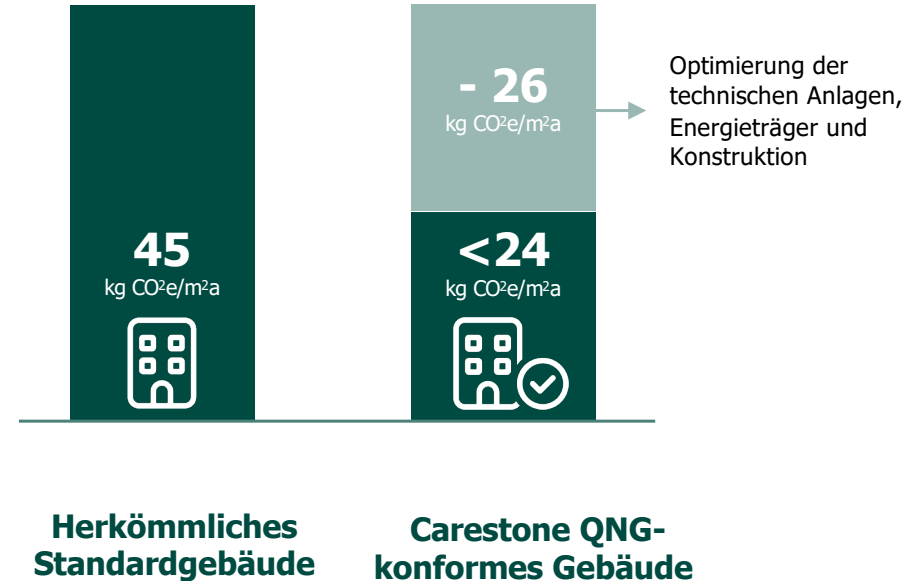
Zertifiziert nach:



ODER



Beispielrechnung CO₂-Reduzierung



Gemeinsam erfolgreich –Ihre Vorteile als Vertriebspartner

Planungssicherheit

- Langfristig planbare Projektpipeline
- Verlässliche Zusammenarbeit mit einem etablierten Marktführer
- Hohe Realisierungssicherheit unserer Projekte

Qualität schafft Vertrauen

- Jahrzehntelange Erfahrung in Entwicklung und Bau von Seniorenimmobilien
- Hohe Qualitätsstandards in Planung und Ausführung und Betrieb
- Produkt mit nachhaltiger Marktakzeptanz

Gemeinsam erfolgreich –Ihre Vorteile als Vertriebspartner

Starke Vertriebsunterstützung

- Professionelle Verkaufsunterlagen und Marketingmaterialien
- Persönliche Ansprechpartner mit kurzen Entscheidungswegen
- Schnelle und transparente Kommunikation während des gesamten Vertriebsprozesses

Erfolgreiche Produkte

- Attraktive Standorte mit sorgfältiger Marktanalyse
- Bedarfsgerechte Wohnkonzepte für eine wachsende Zielgruppe
- Hohe Nachfrage und überzeugende Verkaufsargumente

Gemeinsam erfolgreich –Ihre Vorteile als Vertriebspartner

Partnerschaft auf Augenhöhe

- Gemeinsames Ziel: nachhaltiger Verkaufserfolg
- Transparenz und gegenseitiges Vertrauen
- Langfristige Zusammenarbeit statt Einzelgeschäft

Unser gemeinsames Versprechen

- Wir entwickeln hochwertige Seniorenimmobilien – Sie profitieren von einem starken Produkt, verlässlichen Prozessen und einem Partner, der Ihren Vertriebserfolg aktiv unterstützt.
- Gemeinsam schaffen wir nachhaltige Werte für Investoren, Bewohner und unsere Unternehmen.



• VERTRIEBSDIALOG

DIE EHEGATTEN- SCHAUKEL

Wertsteigerungen im Familienvermögen steuerlich strukturieren — verständlich erklärt.

KONZEPT

RECHNUNG

PRAXIS

■ HEUTE IM FOKUS

AGENDA

Vom Konzept über die Live-Rechnung bis zu Risiken und Argumenten.

01

Das Konzept

Was die Ehegattenschaukel ist – und was sie nicht ist

02

Die drei Steuerhebel

Spekulationssteuer, Grunderwerbsteuer, neue AfA

03

Voraussetzungen & Grenzen

Wann das Modell trägt – und wann das Finanzamt blockt

04

Familienrechtlich mitdenken

Güterstand, Schenkungsteuer, Erbfolge, Absicherung

05

Die Bierdeckel-Rechnung

Bausteine, Eingabe-Blatt und Musterlösung

06

Realitätscheck

Cashflow, Einmalkosten, Zins-Thema

07

Argumentationsleitfaden

Kernbotschaften für das Kundengespräch



01 · GRUNDLAGEN

DAS KONZEPT — WAS IST DIE EHEGATTENSCHAUKE?

Legale Gestaltung: Ein Ehepartner verkauft eine vermietete Immobilie nach über 10 Jahren zum Marktwert an den anderen.

Der Effekt: Beim Käufer können die auf das **Gebäude** entfallenden neuen Anschaffungskosten abgeschrieben werden. Liegt der Gebäudewert heute höher als die alte Rest-AfA-Basis, steigt die jährliche Abschreibung. Grund und Boden bleibt nicht abschreibbar.

DER ABLAUF

1 HALTEN

>10 Jahre vermietet



2 VERKAUF

zum Marktwert an den Partner



3 NEUE AfA-BASIS

auf den Gebäudeanteil



4 SPÄTER PRÜFBAR

kein Automatismus

Auch unter Verwandten in gerader Linie (Eltern–Kind, Großeltern–Enkel) grunderwerbsteuerlich begünstigt – die einkommensteuerliche Wirkung unterscheidet sich aber deutlich (gemeinsame Veranlagung, Steuersätze, Schenkungsteuer).

Steigt vor allem der Gebäudewert, lässt sich die AfA-Basis spürbar erhöhen. Steigt überwiegend der Bodenwert, ist der AfA-Effekt begrenzt.



02 · WARUM ES FUNKTIONIERT

DIE DREI STEUERHEBEL

Drei Effekte greifen ineinander – ihre volle Wirkung entfalten sie nur unter bestimmten Bedingungen.

01

Keine Spekulationssteuer

Nach Ablauf der Spekulationsfrist (§ 23 EStG) ist der Veräußerungsgewinn im Privatvermögen grundsätzlich einkommensteuerfrei.

02

Keine Grunderwerbsteuer

Verkäufe zwischen Ehegatten sind grundsätzlich befreit (§ 3 GrEStG).
Notar-/Grundbuchkosten zählen zu den Anschaffungsnebenkosten – nur der Gebäudeanteil wirkt über AfA.

03

Neue AfA + Schuldzinsen

AfA-Basis steigt auf den Gebäudeanteil der neuen Anschaffungskosten.
Ein fremdübliches Verkäuferdarlehen schafft zusätzlich abziehbare Zinsen.

Volle Wirkung nur bei gemeinsamer Veranlagung + hohem Steuersatz: der Verlust senkt die Steuer auf das übrige Einkommen des Paares.



03 · VORAUSSETZUNGEN & GRENZEN

WANN DAS MODELL TRÄGT – UND WANN NICHT

VORAUSSETZUNGEN ✓

- ✓ **Ehe / eingetr. Partnerschaft** mit gemeinsamer Veranlagung
- ✓ **Alleineigentum** keine Bruchteilsgemeinschaft
- ✓ **Haltedauer > 10 Jahre** Spekulationsfrist gewahrt
- ✓ **Gestiegener Gebäudewert** höhere AfA-Bemessungsgrundlage
- ✓ **Hoher Steuersatz** > 35 %, ideal Spitzensteuersatz

GRENZEN & RISIKEN

- ! **Fremdvergleich** Kaufpreis & Darlehen marktüblich – Verkehrswertgutachten
- ! **Keine Schein-/Papiergestaltung** echte Übertragung & Zahlung · § 42 AO: wirtschaftl. Substanz
- ! **AfA nicht frei wählbar** ges. Satz; kürzere Nutzungsdauer nur per Gutachten
- ! **Kinder: anderer Hebel** keine gemeinsame Verlustverrechnung
- ! **Scheidung / Tod** ohne Bruchteilseigentum Grundbuch ungesichert



■ 04 · NICHT NUR STEUER

FAMILIENRECHTLICH & STEUERLICH MITDENKEN

Eine Vermögensverschiebung zwischen Partnern berührt mehr als die Einkommensteuer.

Güterstand & Zugewinn

Zugewinnngemeinschaft sichert beide
an der Wertentwicklung.
Gütertrennung
möglich – Absicherung prüfen.

Schenkungsteuer

Nicht fremdübliche Vorteile oder zu
niedrige Preise können als (Teil-)
Schenkung gewertet werden.

Erbfolge & Pflichtteil

Alleineigentum verschiebt Erb- und
Pflichtteilsquoten. Testament und
Ehevertrag mitdenken.

Absicherung Tod / Scheidung

Nicht besitzender Partner ist im
Grundbuch ungesichert –
vertragliche
Regelungen schaffen Abhilfe.

Keine reine Steueroptik: Güterstand, Schenkungsteuer, Erbfolge und Absicherung bei Tod/Scheidung gehören in jede Beratung.



05 · DIE BIERDECKEL-RECHNUNG

SO RECHNET SICH DIE SCHAUKE

+ Mieteinnahmen Jahreskaltmiete	– AfA (Gebäude) $\text{Gebäudeanteil} \times \text{AfA-Satz}$	– Schuldzinsen $\text{Darlehen} \times \text{Zinssatz}$	– sonstige WK Verwaltung, Instandhaltung
---	---	---	--

UND DANN

= STEUERLICHES ERGEBNIS meist Verlust	➤	× STEUERSATZ z. B. 42 %	➤	= STEUERERSPARNIS pro Jahr
---	---	---------------------------------------	---	--

AfA: zwei Wege

Basis: gesetzlicher Satz (§ 7 EStG, z. B. 2 %). **Upside:** höherer Jahresbetrag bei nachgewiesener kürzerer Nutzungsdauer (Gutachten).

Danach: Liquidität getrennt prüfen

Steuerersparnis ist nicht gleich freier Cashflow. Zinsen, Tilgung, Instandhaltung, Mietausfall und Einmalkosten separat rechnen.

05 • LIVE-RECHNUNG • AUSGANGSLAGE

DAS FALLBEISPIEL — WORUM ES GEHT

Ausgangslage:

Ehepartner A hat eine Immobilie vor mehr als zehn Jahren für 300.000 € erworben. Die Wohnung erzielt jährliche Kaltmieteinnahmen von 16.000 €. Durch eine Wertsteigerung der Immobilie liegt der heutige Verkehrswert bei 400.000 €. Die Spekulationsfrist nach § 23 EStG ist abgelaufen.

Gestaltung:

Ehepartner A verkauft die Immobilie zum Verkehrswert an Ehepartner B. Der Verkauf kann bei erfüllten Voraussetzungen grundsätzlich ohne Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn und ohne Grunderwerbsteuer erfolgen.

Steuerlicher Effekt:

Ehepartner B kann künftig die auf das Gebäude entfallenden neuen Anschaffungskosten abschreiben. Dadurch steigt die AfA-Basis gegenüber der bisherigen Abschreibung.

DIE ZEITACHSE

VOR > 10 JAHREN

A kauft & vermietet

300.000 €

HALTEDAUER > 10 J.

ca. 3 % p.a. Wertsteigerung

→ **400.000 €**

FRIST ABGELAUFEN

A verkauft an B

Marktwert 400.000 €

BERECHNUNG JÄHRLICHE WERTSTEIGERUNG (CAGR)

jährl. Wertsteigerung = $(\text{Endwert} \div \text{Anfangswert})^{1/n} - 1$

= $(400.000 \div 300.000)^{1/10} - 1 \approx 2,9 \% \text{ p.a.}$

HEBEL: WERTSTEIGERUNG → JÄHRLICHE AfA

Wertsteigerung p.a.	Wert nach 10 J.	AfA p.a. (80 % Geb. • 2 %)
2 % p.a.	~366.000 €	~5.850 €
3 % p.a.	~403.000 €	~6.450 €
4 % p.a.	~444.000 €	~7.100 €

≈ Basisfall

Mehr Wertsteigerung = höhere jährliche AfA – über dieselben 10 Jahre.

DIE MODELLRECHNUNG – JETZT FÜLLEN WIR SIE AUS

ECKDATEN	ERGEBNIS VERMIETUNG & VERPACHTUNG	CASHFLOW-RECHNUNG
Marktwert / Kaufpreis	+ Mieteinnahmen p.a.	+ Mieteinnahmen
Gebäudeanteil	– AfA Gebäude (2 % v. 320.000 ND 50 J.)	– Schuldzinsen
AfA-Satz / Nutzungsdauer	– Schuldzinsen (6 % v. 400.000)	– Tilgung (falls vereinbart)
Verkäuferdarlehen · Zins	– sonstige Werbungskosten	– Verwaltung / Instandhaltung
Jahresmiete (kalt)	= Steuerliches Ergebnis	= Cashflow vor Steuern
sonstige Werbungskosten		+ Steuerentlastung
persönlicher Steuersatz		= Cashflow nach Steuern
	Steuerersparnis p.a. (steuerlicher Verlust × 42 %)	<i>Tilgung mindert nicht die Steuer, kostet aber Liquidität.</i>

06 · LIVE-RECHNUNG · MUSTERLÖSUNG

DER BIERDECKEL – BASIS-SZENARIO

ECKDATEN	
Marktwert / Kaufpreis	400.000 €
Gebäudeanteil	80 % → 320.000 €
AfA-Satz / Nutzungsdauer	2 % (Basis)
Verkäuferdarlehen · Zins	400.000 € · 6 %
Jahresmiete (kalt)	16.000 €
sonstige Werbungskosten	4.000 €
persönlicher Steuersatz	42 %

ERGEBNIS VERMIETUNG & VERPACHTUNG	
+ Mieteinnahmen p.a.	16.000 €
– AfA Gebäude (2 % v. 320.000, ND 50 J.)	6.400 €
– Schuldzinsen (6 % v. 400.000)	24.000 €
– sonstige Werbungskosten	4.000 €
= Steuerliches Ergebnis	– 18.400 €
Steuerersparnis p.a.	7.728 €
<i>(steuerlicher Verlust × 42 %)</i>	

CASHFLOW-RECHNUNG	
+ Mieteinnahmen	16.000 €
– Schuldzinsen	24.000 €
– Tilgung (falls vereinbart)	0 € endf.
– Verwaltung / Instandhaltung	4.000 €
= Cashflow vor Steuern	– 12.000 €
+ Steuerentlastung	7.728 €
= Cashflow nach Steuern	– 4.272 €
<i>Tilgung mindert nicht die Steuer, kostet aber Liquidität.</i>	

Annahme: Der steuerliche Verlust ist mit anderem positivem Einkommen verrechenbar (gemeinsame Veranlagung, hoher Steuersatz) — sonst keine Erstattung.

07 · VORHER / NACHHER

WAS DER STEUERSATZ DARAUS MACHT

Gleiche Immobilie, gleiche Miete – nur AfA-Basis und Finanzierung ändern sich.

Position	Ohne Schaukel	Mit Schaukel · Basis	Mit Schaukel · kürzere ND
Mieteinnahmen	16.000 €	16.000 €	16.000 €
AfA (Gebäude)	– 4.800 €	– 6.400 €	– 10.000 €
Schuldzinsen	0 €	– 24.000 €	– 24.000 €
sonstige Werbungskosten	– 4.000 €	– 4.000 €	– 4.000 €
= Steuerliches Ergebnis	+ 7.200 €	– 18.400 €	– 22.000 €
Steuerwirkung bei 42 %	– 3.024 € zahlen	+ 7.728 €	+ 9.240 €

Annahme: alte Kaufpreisaufteilung ebenfalls 80 % Gebäude (240.000 €) → alte AfA 2 % = 4.800 €. ND = Nutzungsdauer; das Gutachten erhöht nicht den Gebäudewert, sondern verteilt die AfA auf weniger Jahre.

Der jährliche AfA-Betrag steigt durch die höhere Basis von 4.800 auf 6.400 € — mit kürzerer Nutzungsdauer, zum Beispiel mit einem Restwertgutachten kann die AfA deutlich steigen.



■ 08 · REALITÄTSCHECK

WAS BLEIBT WIRKLICH ÜBRIG?

Steuervorteil, Liquidität und Einmalkosten getrennt betrachten – und das Zins-Thema ehrlich einordnen.

Liquidität / Cashflow

Miete steht den Zinsen gegenüber –
im Basisfall fehlen rund
4.300 € p.a. trotz Erstattung.
Tilgung kostet zusätzlich Liquidität.
Zinsen bleiben wirtschaftlich im
Familienverbund (Absicherung prüfen).

Einmalkosten

Notar ~1,5 % = 6.000 € →
anteilig Gebäude/Boden, nur
Gebäudeanteil über AfA.
Gutachten/Beratung: je nach
Veranlassung sofort abziehbare WK
oder Anschaffungsnebenkosten.

Zins-Thema – mit Vorsicht

Zinsen sind beim Käufer Werbungskosten. Ob der Verkäufer sie mit 25 % versteuert, ist offen: § 32d Abs. 2 EStG kann den Abgeltungstarif bei nahen Personen ausschließen.
Keine feste Arbitrage zusagen.

Hoher Steuersatz + gestiegener Gebäudewert + gesicherter Kapitaldienst. Steuervorteil ≠ freier Cashflow.



09 · KERNBOTSCHAFTEN

ARGUMENTATIONSLEITFADEN

Sauber formuliert – ohne Zusagen, die das Finanzamt später kippt.

1

Wertzuwachs grundsätzlich steuerfrei übertragen

Nach Ablauf der Spekulationsfrist grundsätzlich ohne Einkommensteuer auf den Gewinn und ohne Grunderwerbsteuer – Einzelfall steuerlich prüfen, Verkehrswert sauber dokumentieren.

2

Höhere Abschreibung nutzen

Höherer Gebäudewert hebt die AfA-Basis; eine kürzere Nutzungsdauer erhöht den Jahresbetrag – nur mit belastbarem Nachweis.

3

Finanzierung als Hebel – fremdüblich

Verkäuferdarlehen schafft abziehbare Zinsen, wenn Vertrag, Zins, Sicherheiten und Zahlung marktüblich sind.

4

Ganzheitlich beraten

Einkommensteuer, Grunderwerbsteuer, Schenkungsteuer, Güterstand und Erbfolge gemeinsam denken.

Wertsteigerungen im Familienvermögen lassen sich steuerlich strukturieren – mit sauberer Bewertung, fremdüblicher Finanzierung und Einzelfallprüfung.

Keine Steuer- oder Rechtsberatung – Gestaltung stets mit Steuerberater und Notar im Einzelfall prüfen.



■ **ZUSAMMENFASSUNG**

VIELEN DANK

Wertsteigerungen nicht nur aussitzen – sauber prüfen und strukturieren.

Substanz statt Story

Gebäudewert, AfA-Basis und Steuersatz entscheiden – nicht der reine Marktwert.

Fremdüblich finanzieren

Vertrag, Zins, Sicherheiten und reale Zahlung wie unter Dritten.

Liquidität sichern

Steuervorteil $\neq$ Cashflow – Zinsen und Tilgung müssen tragbar sein.

Ganzheitlich beraten

Steuer, Familienrecht und Erbfolge zusammen denken.

EURE ANSPRECHPARTNER

Marco Lackner marco.lackner@trainstone.de

Michael Braunert michael.braunert@trainstone.de

„ Gute Gestaltung heißt: Bewertung, Finanzierung und Familienrecht greifen sauber ineinander. “