

INVESTITION/FINANZIERUNG

Planung und Vorbereitung von Investitionen in einer Zahnarztpraxis

von Dipl.-Betriebsw. Claudia Schurig, Limburg, www.mcprmc.de

Die Erfahrung zeigt, dass die Beratung eines Arztes eine sehr umfangreiche Leistung ist. Im Gegensatz zu anderen Unternehmern darf man oft zwar wirtschaftliches Interesse, aber kein kaufmännisches Wissen voraussetzen. In der Beratung sind zudem immer die Belange der Praxis und die privaten Belange in Einklang zu bringen. Der Beitrag veranschaulicht dies am Beispiel eines Zahnarztes, der sowohl im betrieblichen als auch im privaten Bereich größere Investitionen plant und diese von seiner Bank finanziert bekommen möchte. |

1. Vorbemerkung

Für die Strukturierung der Planung und die Vorbereitung des Bankengesprächs hat sich folgender Ablauf bewährt, dem auch der Aufbau dieses Beitrages folgt:

- Welche Priorisierung haben die Investitionsvorhaben?
- Wie sieht die Planung (Praxis und privat!) für die nächsten Jahre aus?
- Welche zusätzlichen Belastungen sind absehbar, wenn die Anschaffungswünsche realisiert werden?
- Wie sollte das Vorhaben der Bank präsentiert werden?
- Wie können die Finanzierungsalternativen der Bank bewertet werden?

2. Anschaffungswünsche priorisieren

Um die Vorgehensweise anschaulicher zu machen, sei von folgendem Beispiel ausgegangen:

■ Sachverhalt

Der Zahnarzt arbeitet seit fünf Jahren in einer eigenen Praxis. Die Übernahme vom Vorgänger wurde über ein Versicherungsdarlehen finanziert. Die Tilgung erfolgt am Ende der Laufzeit über eine Rentenversicherung. Der Betrag wird sukzessive angespart.

Da der Vorgänger in den letzten Jahren nicht mehr viel in die Praxis investiert hatte, denkt der Zahnarzt über folgende Investitionen nach:

- Anschaffung von Praxisinventar: 75 TEUR,
- Praxisumbauten: 70 TEUR.

Auch privat möchte sich der Zahnarzt verändern, da er vor zwei Jahren geheiratet hat und die Eheleute ein Kind erwarten. Geplant ist daher der Erwerb einer familiengerecht gelegenen Immobilie (300 TEUR). Gemeinsam mit seiner Steuerberaterin lotet er den finanziellen Gestaltungsspielraum aus.

Strukturierung der Planung und Vorbereitung des Bankengesprächs

Umfangreiche Ersatzinvestitionen und künftiges Familienheim

Zunächst einmal muss klar sein, welche Anschaffungen erforderlich sind und welche aufgeschoben werden können.

	insgesamt	vorrangig	verschiebbar
Praxisinventar	75 TEUR	60 TEUR	15 TEUR
Praxisumbauten	70 TEUR	50 TEUR	20 TEUR
private Immobilie	300 TEUR	300 TEUR	0 TEUR
	445 TEUR	410 TEUR	35 TEUR

Zwei Behandlungsstühle müssen dringend ausgetauscht werden (eine reine Ersatzinvestition). Weiteres Inventar auszutauschen bzw. zu erneuern wäre zwar wünschenswert, ist aber nicht dringend notwendig.

Die Praxisräume erweisen sich seit längerem als unzweckmäßig. Der Umbau wird wohl nicht zu mehr Umsatz führen oder bestehende Kosten verringern, dafür aber das Personal deutlich entlasten und die Zufriedenheit der Patienten verbessern. Von den vorgesehenen Praxisumbauten sind 50 TEUR notwendig, da sie organisatorische Abläufe verbessern. Bei den restlichen 20 TEUR handelt es sich um (aufschiebbare) Umbauten mit Verschönerungscharakter.

Das Objekt, das als künftiges Familienheim in Frage kommen könnte, wird für 200 TEUR angeboten. Es entspricht in hohem Maße den Vorstellungen der Eheleute mit Blick auf Lage (Weg zur Praxis, Kindergarten etc.) und Ausstattung. Es muss aber renoviert werden (100 TEUR).

PRAXISHINWEIS | Wenn unterjährig verschiedene kleine Investitionsbeträge anfallen, muss nicht jedes Mal ein eigener Darlehensvertrag geschlossen werden. Mit der Bank kann auch folgendes vereinfachtes Procedere vereinbart werden. Es wird ein jährlicher Investitionsbetrag festgesetzt (= Investitionslimit). Die Investitionen laufen unterjährig auf einem laufenden Konto auf. Der Zinssatz ist auf jeden Fall niedriger als für einen Kontokorrentrahmen und sollte einem Darlehenszinssatz entsprechen. Am Ende des Jahres wird der Saldo des Investitionskontos in ein Darlehen umgeschuldet. Die Laufzeit hängt u.a. von der Nutzungsdauer ab. Unabhängig davon ist am Ende des Jahres zu prüfen, welche Investitionen aktivierbar und welche sofort abziehbare Betriebsausgaben sind.

Im Beispiel würde man die Finanzierung der Behandlungsstühle in einem separaten Vertrag regeln. Die restlichen Investitionen könnte man über ein Investitionskonto abwickeln. Möglich ist aber auch, einen Darlehensvertrag abzuschließen und den Darlehensbetrag in Tranchen abzurufen (z.B. nach Baufortschritt).

Ersatzinvestition in zwei Zahnarztstühle

Modernisierung der Praxisräume

Künftiges Familienheim

Unterjähriges Investmentkonto

3. Betriebliche und private Situation planen

Die Eheleute stellen zusammen, wie sich die Einnahmen und Ausgaben in den vergangenen Jahren gestaltet haben. Gleichzeitig überlegt man, wie die nächsten Jahre aussehen werden. Die Steuerberaterin unterstützt den Planungsprozess, indem sie Zahlenmaterial aus der Finanzbuchhaltung zur Verfügung stellt, die Steuerlast berechnet und die Daten aus betriebswirtschaftlicher Sicht aufbereitet.

Zunächst wird das Ergebnis der Praxis (Einnahmen-Überschussrechnung) geplant. Der Einfachheit halber wird hier nur ein Planjahr vorgestellt. Für die Zukunft stellt man am besten zwei Szenarien (best und worst case) auf, um Unsicherheiten in der beruflichen und privaten Lebensplanung aufzufangen.

Der Überschuss aus der Praxis, die Abschreibungen (= Betriebsausgaben, die nicht zu Auszahlungen geführt haben) und das Gehalt der Ehefrau werden zu einer Summe, dem cash-flow, zusammengeführt. Diese Summe steht zur Verfügung, um zu tilgen, zu investieren und zu entnehmen.

Die Ehefrau erwägt, unter Umständen ihre Teilzeitbeschäftigung aufzugeben, um sich ganz der Familie und dem Kind widmen zu können. Die privaten Entnahmen (hier vereinfacht zusammengefasst) bleiben nicht auf dem bestehenden Niveau (steigende Ausgaben für das Kind, die Altersvorsorge etc.).

Einen worst case und einen best case aufstellen

Ermittlung des cash-flow

	Ist 2011	Plan 2012	Plan 2012
	vorläufige Zahlen	best case	worst case
Überschuss aus Praxis	114 TEUR	120 TEUR	115 TEUR
+ Abschreibungen	20 TEUR	18 TEUR	18 TEUR
+ Gehalt der Ehefrau	20 TEUR	20 TEUR	0 EUR
= cash-flow	154 TEUR	158 TEUR	133 TEUR
cash-flow-Verwendung			
Tilgungersatz Praxisdarlehen	-15 TEUR	-15 TEUR	-15 TEUR
Tilgung bestehende Praxisdarlehen	-7 TEUR	0 EUR	0 EUR
Kapitaldienst für private Darlehen	-12 TEUR	-12 TEUR	-12 TEUR
Entnahmen für Einkommensteuer, Vorsorgeaufwendungen, privaten Lebensunterhalt	-75 TEUR	-75 TEUR	-80 TEUR
= Summe cash-flow-Verwendung	-109 TEUR	-102 TEUR	-107 TEUR
= Überschuss/Unterdeckung vor neuen Investitionen/Finanzierungen	45 TEUR	56 TEUR	26 TEUR

4. Die künftige Belastung planen

Für die Planung der notwendigen Investitionen werden vereinfachende Annahmen getroffen:

- Finanzierung in voller Höhe über ein Annuitätendarlehen,
- Laufzeit analog der Abschreibung,
- Zinssatz analog vergleichbarer Mandanten,
- Annuität jährlich.

Vereinfachende Annahmen für Zwecke der Planung

Praxisinventar, Praxisumbau	110 TEUR	
Annuitätendarlehen		
Laufzeit analog Abschreibungsdauer	10 Jahre	
Zinssatz	5,50 %	
Kapitaldienst p.a.		14 TEUR
private Immobilie	300 TEUR	
Annuitätendarlehen		
Laufzeit wunschgemäß	15 Jahre	
Zinssatz	4,50 %	
Kapitaldienst p.a.		28 TEUR

Im nächsten Schritt wird der zu erwartende Kapitaldienst (Summe aus Zins und Tilgung) in Beziehung zum geplanten cash-flow-Überschuss gesetzt, und es werden weitere finanzielle Auswirkungen der Investition berücksichtigt:

- Die Investitionen in die Praxis erhöhen annahmegemäß die Abschreibungen.
- Durch den Hauskauf entfällt die Miete – aber nicht die Nebenkosten! Gleichzeitig muss man für 2012 einmalige Umzugskosten berücksichtigen, die im laufenden Ausgabenbudget nicht enthalten sind.
- Erfahrungsgemäß fallen immer Ausgaben für Anschaffungen an, die nicht geplant sind. In der Kalkulation oben wurden nur die derzeit notwendigen Ersatzinvestitionen berücksichtigt.

	Plan 2012 best case	Plan 2012 worst case
= Überschuss/Unterdeckung vor neuen Investitionen/Finanzierungen	56 TEUR	26 TEUR
- Kapitaldienst Praxisinvestitionen	-14 TEUR	-14 TEUR
- Kapitaldienst privater Hauskauf	-28 TEUR	-28 TEUR
+ ersparte Miete ohne Nebenkosten	10 TEUR	10 TEUR
- einmalige Umzugskosten	-6 TEUR	-6 TEUR
= Überschuss/Unterdeckung nach neuen Investitionen/Finanzierungen	18 TEUR	-12 TEUR

FAZIT | Die Berechnung zeigt: Im best case geht der Plan auf. Diese Variante kann man ohne Weiteres den Banken vorstellen. Kapitaldienstfähigkeit ist gegeben. Im worst case geht der Plan nicht auf. Der zu erwartende Überschuss reicht nicht aus. Kapitaldienstfähigkeit ist nicht gegeben. Um im worst case (Praxisüberschuss auf Basis des Vorjahresergebnisses, Ehefrau gibt berufliche Tätigkeit auf, private Entnahmen steigen) trotzdem den Hauskauf finanzieren zu können, muss an der Variante also noch gefeilt werden.

Reicht der cash-flow für den Kapitaldienst nach Investition?

Im worst case besteht eine liquide Unterdeckung

Ursprünglich war eine 100 %ige Finanzierung des Hauskaufs geplant. Es ist aber unter Umständen möglich, innerhalb der Familie Eigenmittel von 65 TEUR zu beschaffen. Die Laufzeit des Darlehens (15 Jahre) soll aus Gründen der privaten Lebensplanung nicht weiter erhöht werden. Von den geplanten 100 TEUR für Renovierungsarbeiten sollen nur 30 TEUR für absolut notwendige Arbeiten eingesetzt werden.

	Plan 2012 worst case	Plan 2012 worst case
	vorher	nachher
= Überschuss/Unterdeckung vor neuen Investitionen/Finanzierungen	26 TEUR	26 TEUR
- Kapitaldienst Praxisinvestitionen	-14 TEUR	-14 TEUR
- Kapitaldienst privater Hauskauf	-28 TEUR	-15 TEUR
+ ersparte Miete ohne Nebenkosten	10 TEUR	10 TEUR
- einmalige Umzugskosten	-6 TEUR	-6 TEUR
= Überschuss/Unterdeckung nach neuen Investitionen/Finanzierungen	-12 TEUR	1 TEUR

FAZIT | Im Jahr des Umzugs ist es immer noch (zu) knapp. Und es wird (zu) knapp bleiben, da die geplanten Umbauten im Haus nicht gänzlich entfallen, sondern zum Teil nur verschoben werden. Die überschlägige Berechnung zeigt: Banken werden dieses Szenario nicht begleiten.

5. Anschaffungswünsche präsentieren

Zunächst wendet man sich in der Regel an die Hausbank, um Finanzierungswünsche zu besprechen. Sinnvoll ist es, weitere Banken um ein Angebot zu bitten. Ist eine geplante Finanzierung allerdings kritisch und bestehen nur geringe finanzielle Spielräume, sind die Chancen, bei einer anderen Bank an günstigere Konditionen zu kommen, gering.

Banken erwarten Transparenz und Offenlegung der finanziellen Verhältnisse. Überschreitet die Kreditvergabe bestimmte Grenzen, schreibt das Kreditwesengesetz die Offenlegung sogar zwingend vor.

Folgende Unterlagen sollte der Zahnarzt im Beispiel zur Verfügung stellen:

- Aktuelle Selbstauskunft,
- Einkommensteuerbescheid bzw. -erklärung der letzten beiden Jahre,
- Einnahmen-Überschussrechnung der Praxis der letzten beiden Jahre (evtl. ersatzweise aktuelle BWA),
- Planrechnung,
- Übersicht über die privaten Belastungen,
- kurzes Exposé der geplanten Investitionen und der Finanzierungswünsche.

Das vorläufige Aus
für das künftige
Familienheim

Unterlagen für Bank

Man kann die Finanzierungsszenarien, die man mit einem Steuerberater zusammen erarbeitet hat, auch der Bank zur Verfügung stellen. Der Betreuer wird aber – unterstützt von seinem Kreditsachbearbeiter im Backoffice – eine eigene Überprüfung der Kapitaldienstfähigkeit vornehmen, die sich an bank-internen Richtlinien und an den tatsächlichen Angebotskonditionen orientiert.

Banken stellen für die Selbstauskunft in der Regel ein eigenes Formular zur Verfügung, das der Kunde ausfüllen soll. Hat man aber seine Vermögensverhältnisse in angemessener und übersichtlicher Form dokumentiert, kann man auch eine eigene Aufstellung einreichen.

Selbstauskunftsbogen

6. Das Angebot der Bank bewerten

Die Bank unterbreitet in der Regel mehrere Angebote, die sich unter anderem in Darlehensart, Zinssatz, Laufzeit, Auszahlungshöhe (Disagio) und Besicherung unterscheiden.

6.1 Darlehensart

Hier interessiert neben der liquiditätswirksamen Höhe natürlich der Verlauf der als Betriebsausgaben abziehbaren Zinsen. Er ist bei einem endfälligen Darlehen konstant und im Vergleich am höchsten.

Darlehensarten	
endfällige Darlehen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Während der Laufzeit sind die Zinsen fällig. Getilgt wird am Ende der Laufzeit. ■ Die Tilgung wird in der Regel angespart (z.B. in Form einer Lebensversicherung).
Tilgungsdarlehen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vereinbart wird ein über die Laufzeit gleichbleibender Tilgungsbetrag. ■ Die Zinsen berechnen sich jeweils auf den Schuldsaldo. ■ Die Rate sinkt kontinuierlich, da die Zinslast kleiner wird.
Annuitätendarlehen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Summe aus Zins- und Tilgungsanteil (Annuität) bleibt mit jeder Rate gleich hoch. ■ Während der Laufzeit sinkt der Zinsanteil; der Tilgungsanteil steigt.

Bei einem endfälligen Darlehen zahlt der Kreditnehmer über die gesamte Laufzeit nur die Zinsen und tilgt nicht. Die Tilgung wird über eine Lebensversicherung oder einen Fondssparplan angespart. Ein endfälliges Darlehen ist für Darlehensnehmer, die die Zinsen nicht als Betriebsausgaben geltend machen können, meist ungeeignet. Erfolgt die endfällige Tilgung über eine Lebensversicherung, ist zu beachten, dass die Zinseinnahmen aus der Lebensversicherung nicht mehr steuerfrei sind. Außerdem liegt der Garantiezins für ab dem 1.1.12 abgeschlossene Policen bei nur noch 1,75 % (Ende der 1990er Jahre waren es einmal 4 %) und auch die Überschussbeteiligungen fallen wegen des insgesamt niedrigen Zinsniveaus heute knapper aus.

Endfällige Darlehen sind kritisch zu sehen

Von der Variante, das zur Tilgung benötigte Kapital über einen Aktienfonds anzusparen, ist wegen des hohen Risikos abzuraten.

6.2 Darlehenszins

Für welche Variante man sich entscheidet, hängt stark von der Einschätzung der Zinsentwicklung und dem Sicherheitsbedürfnis ab. Will man kein Risiko eingehen bzw. eine feste Kalkulationsgrundlage haben, muss man einen Festzins für die gesamte Laufzeit vereinbaren, was bei sehr langen Laufzeiten problematisch bzw. teuer ist.

Entscheidung hängt von der erwarteten Zinsentwicklung ab

Zinssatz	
Festzinssatz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Zinssatz wird fest für die gesamte Laufzeit vereinbart. Man kann den Zinssatz auch für eine gewisse Anfangslaufzeit (z.B. 3 Jahre) festschreiben. ■ Nach Ablauf dieser Zeit hat man die Möglichkeit, einen neuen Zinssatz zu vereinbaren (variabel oder fest) oder das Darlehen zurückzuzahlen.
variabler Zinssatz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Kreditinstitut gleicht hier den Zinssatz mit Hilfe eines Index (z.B. Drei-Monats-EURIBOR) an die Marktzinsen an. ■ Wenn bei einem Darlehen ein variabler Zinssatz vereinbart wird, ist das Kreditinstitut berechtigt, den Zins während der Kreditlaufzeit an die Marktlage anzupassen. ■ Vorteil: meist preiswerter. Nachteil: Möglichkeit steigender Zinsen, geringere Planungssicherheit.
Zinsscap/Zinsfloor	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hier werden eine Zinsober- und/oder -untergrenze festgeschrieben. Damit ist die Zinsentwicklung für den Darlehensnehmer innerhalb der Begrenzungen absehbar. ■ Derartige Kredite können sowohl für geschäftliche Investitionen als auch für Baufinanzierungen oder Verbraucherkredite genutzt werden. ■ Die Kreditvergabe erfolgt in der Regel für eine feste Dauer von 5, 10, oder 15 Jahren.

6.3 Kreditlaufzeit

Kreditlaufzeit	
Fristenkongruenz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundsätzlich richtet sich die Laufzeit eines Darlehens nach der Abschreibungsdauer. ■ Laufzeiten über die Nutzungsdauer eines Wirtschaftsguts hinaus werden in der Regel nicht finanziert. Kürzere Laufzeiten sind in Ordnung, wenn genug Liquidität vorhanden ist.
Sondertilgungsrechte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Recht zur Sondertilgung kann vereinbart werden. ■ Die Höhe der Sondertilgung wird oft nach oben begrenzt (Beispiel: jährlich maximal 10 % der Kreditsumme). ■ Die Möglichkeit zur Sondertilgung ist in der Regel mit einem Zinsaufschlag verbunden.

Sondertilgungsrechte spielen eine Rolle, wenn in absehbarer Zeit auch Sondermittel (d.h. Mehreinnahmen aus welcher Quelle auch immer) zur Verfügung stehen. Fallen bestehende Kreditraten weg? Werden Sparverträge o.Ä. fällig? Sind Erbschaften oder Schenkungen zu erwarten? Geht alles seinen Gang, sieht man zu, dass man das Darlehen in einer angemessenen Zeit (angemessen = passend zur privaten Lebensplanung und passend zur AfA-Dauer) tilgt. Ansonsten werden Sondertilgungsrechte häufig zu teuer erkaufte. Oft hat man den guten Vorsatz, die durch Sondertilgung ersparten Zinsen sinnvoll anzulegen. In der Regel gehen sie aber im privaten Konsum unter!

6.4 Auszahlung (Disagio)

Auch wenn mit dem Kredit ein Wirtschaftsgut erworben wird, rechnet das Disagio nicht zu den Anschaffungs-/Herstellungskosten, sondern zu den Finanzierungskosten. Wird der Kredit betrieblich verwendet, müssen bilanzierende Darlehensnehmer einen steuerrechtlichen Rechnungsabgrenzungsposten bilden. Dieser wird entsprechend der Darlehenslaufzeit aufgelöst. Darlehensnehmer, die eine Einnahmen-Überschussrechnung erstellen, haben sofort abzugsfähige Betriebsausgaben.

Auszahlung	
100 %, ohne Disagio	Kreditsumme entspricht dem Auszahlungs- und dem Rückzahlungsbetrag.
unter 100 %, mit Disagio	Das Disagio wird meistens in Prozent des Kreditbetrages angegeben, z.B. 5 % Disagio; d.h., von 100 EUR Kreditbetrag werden nur 95 EUR Kreditbetrag ausgezahlt. Der Kreditnehmer muss aber 100 EUR verzinsen und zurückzahlen. Für ein Darlehen mit einem Disagio kann ein niedrigerer Nominalzinssatz vereinbart werden, weil das Disagio als vorausbezahlter Zins gilt.

6.5 Wie vergleicht man nun die verschiedenen Angebote?

Klar ist: nicht nur der Nominalzinssatz spielt eine Rolle. Wenn Angebote wirklich vergleichbar sein sollen, müssen die Rahmenbedingungen (Disagio, Zinsbindung, Laufzeit, sogar die Besicherung) gleich sein. Sonst vergleicht man Äpfel mit Birnen. Die Preisangabenverordnung (PangV) verpflichtet die Banken, einen sogenannten Effektivzinssatz auszuweisen. Kreditvarianten werden durch finanzmathematische Verfahren vergleichbar gemacht. Der effektive Jahreszinssatz ist der Zinssatz, der sich nach einem einheitlichen Berechnungsverfahren für die gleiche Restschuld am Ende des Vergleichszeitraums ergibt.

Soll man sich nun für das Angebot mit dem niedrigsten Effektivzinssatz entscheiden? Nicht unter allen Umständen, denn es gibt auch Faktoren, die nicht in die Zinssatzberechnung einfließen bzw. die individuell gewichtet werden müssen. Dabei ist die Sicherheiten-Konstellation nicht unwichtig.

Sondertilgungsrechte vereinbaren

Disagio bei Bilanzierung und bei § 4 Abs. 3 EStG

Erster Anhaltspunkt: Effektivzinsangabe

6.6 Besicherung

Bei einer Immobilienfinanzierung ist die Eintragung von Grundschulden üblich. Müssen neue Grundschulden bestellt werden, ist der Aufwand bei jeder Bank gleich hoch. Kann eine Bank auf freie Grundschulden zurückgreifen (d.h. ein Kredit, der über Grundschulden abgesichert war, ist inzwischen weitgehend zurückgezahlt), fallen keine neuen Gebühren an. Anders verhält es sich, wenn eine bestehende Grundschuld an eine andere Bank abgetreten werden muss.

Auf jeden Fall sollte man genau überprüfen, welche Bank welche Sicherheiten für welche Kredite hält bzw. halten möchte. Das gilt vor allem dann, wenn man Praxis- und private Finanzierungen klar voneinander trennen möchte. Grundsätzlich muss nicht jede Sicherheit für jeden Kredit haften. Wie sich die Vertragsverhältnisse gestalten, wird vor allem bei Grundschulden in den sogenannten Zweckerklärungen festgelegt. Der Sicherungsgeber muss auf jeden Fall vor der Unterschrift unter den Kreditvertrag wissen, für welche Kredite seine Sicherheiten haften.

■ Beispiel

Haftet als Sicherheit für	Darlehen Praxis	Darlehen privat
Sicherungsübereignung Praxisinventar	ja	nein
Grundschuld Privatimmobilie, Eigentümer: Eheleute	nur mit weiter Zweckerklärung	ja

Das Praxisinventar steht nur dann als Sicherheit für die privaten Darlehen zur Verfügung, wenn dies ausdrücklich vereinbart wird. Der Sicherungsgeber (in diesem Fall der Praxisinhaber) muss dies mit seiner Unterschrift bestätigen.

Übernimmt die Bank, die bereits die Praxisfinanzierung in den Büchern hat, auch die Finanzierung der privaten Immobilie und lässt sich hierfür Grundschulden eintragen, haften diese Grundschulden nur dann auch für die Praxisverbindlichkeiten, wenn die Sicherungsgeber (also in diesem Fall auch die Ehefrau) sich damit ausdrücklich einverstanden erklären.

Oft wird befürchtet, dass die Bürgschaft der Ehefrau als Sicherheit für ein Praxisdarlehen gefordert wird. Es kann aber sein, dass die Ehefrau ohnehin persönlich haftet. Und zwar dann, wenn eine Grundschuld für ein Praxisdarlehen als Sicherheit für ein Praxisdarlehen bestellt wurde, die Ehefrau Miteigentümerin der Immobilie ist und die Sicherheitenverträge die übliche Zwangsvollstreckungsklausel enthalten. Eine Bürgschaft wäre in einem solchen Fall unnötig.

Zweiter Anhaltspunkt:
Besicherung

Das Besicherungsbedürfnis kann von Bank zu Bank variieren

Auch bei der Besicherung private und betriebliche Sphäre trennen