

gen wären. ES ergibt sich somit, dass keine Leistungen ausreichend dargetan worden sind, welche eine Erhöhung des GU-Honorars über 2% hinaus rechtfertigen.

(Verwaltungsgericht, 22. Februar 1996)

Gesetz über die Grundstückgewinnsteuer (GSt G)

*§ 10 GStG. – Eigene Verkaufsbemühungen sind als Aufwendungen anrechenbar.
Kriterien für die pauschale Anrechnung (Bestätigung der Rechtsprechung).*

Aus den Erwägungen:

9. a) Die Rekurrentin bringt vor, für die Entschädigung der Verkaufstätigkeit würden sinngemäss die Ausführungen gelten, wie sie zum GU-Honorar gemacht worden seien. Sie müssten in jener Höhe berücksichtigt werden, wie sie ein Dritter in Rechnung gestellt hätte. Zumindest seien aber nebst dem eigentlichen Verkaufshonorar von 1% die nachgewiesenen Insertionskosten von Fr. 45 123.55 anzurechnen. Die Rekurrentin verweist auch auf die Eingabe ans Grundstückgewinnsteueramt der Gemeinde vom 21. Juni 1993. Darin wird berechnet, dass 2 1/2 Leute in der Verkaufsabteilung der Rekurrentin während 3 1/2 Jahren zur Hälfte mit dem Verkauf der 61 Eigentumswohnungen der Überbauung beschäftigt gewesen seien. Die Personalkosten werden auf Fr. 1 125 000.– beziffert.

b) Der Gemeinderat erklärt in der Vernehmlassung, er habe unter dem Titel Verkaufsbemühungen in der Veranlagung Fr. 362 816.–, nämlich 1% der Verkaufssumme von Fr. 36 281 606.–, als steuerlich relevanten Aufwand anerkannt. Pro verkauftes Stockwerk ergebe dies rund Fr. 6000.–. Darin eingeschlossen seien lediglich Insertionskosten von Fr. 45 123.55, nicht aber die Kosten für Vertragsarbeit von Fr. 27 000.–, Stockwerkeigentumsbegründung von Fr. 128 916.–, welche separat als Aufwendungen anerkannt worden seien. Ins Gewicht falle auch, dass beim Haus B II mit sieben Wohneinheiten nur ein Kaufvertrag notwendig gewesen sei. Im übrigen würden sich die Kaufverträge weitestgehend gleichen wie ein Ei dem andern. Die pauschale Anrechnung von 1% der Verkaufssumme sei als äusserst grosszügig zu betrachten. Weitere Aufwendungen müssten von der Rekurrentin im Detail begründet werden können, was nicht der Fall sei.

c) An der Referentenaudienz und in der Replik bringt die Rekurrentin ergänzend vor, ein Betrag von Fr. 6000.– pro Stockwerkeinheit wäre angemessen, wenn man jeweils nur mit einem Interessenten hätte verhandeln müssen. Angesichts der schwieriger gewordenen Situation auf dem Immobilienmarkt erstreckten sich die Bemühungen aber auf viele Interessenten bezüglich der gleichen Wohnung, wobei es sogar vorgekommen sei, dass

Käufer von ihren Zusagevereinbarungen zurückgetreten seien. Die Rekurrentin habe den Verkaufsangestellten pro verkaufter Einheit einen Bonus von 72% ausbezahlt. Die Anrechnung von nur 1% sei unangemessen.

d) Der Gemeinderat erklärt in der Duplik, all jene Kunden, die von den Kaufzusagen zurückgetreten seien, hätten 5 ‰ auf den in Aussicht genommenen Kaufpreis bezahlen müssen nebst den aufgelaufenen Kosten für Verträge und bereits begonnene Fertigstellungs- und Ergänzungsarbeiten. Solche Fälle seien nicht unter dem Titel Verkaufsbemühungen zusätzlich zu berücksichtigen. Der Aufwand für Verkaufsbemühungen, Kosten für Vertragsarbeit und Begründung des Stockwerkeigentums sei total mit Fr. 518 732.- angerechnet worden, was pro verkaufte Einheit Fr. 8 503.- ergäbe. Eine Erhöhung über 1% hinaus lasse sich nicht rechtfertigen.

e) Gemäss § 10 Abs. 1 Ziff. 6 GStG sind als Aufwendungen ausgewiesene Mäklerprovisionen für den Erwerb und die Veräusserung sowie die ausgewiesenen Insertions- und Prospektkosten für den Verkauf anrechenbar. Das Verwaltungsgericht hat in ständiger Rechtsprechung festgehalten, dass ein Abzug für die notwendigen Aufwendungen für den Kauf zuzulassen ist, da die Einschätzungspraxis nicht auf die Besteuerung eines fiktiven Gewinnes hinauslaufen darf. Das Verwaltungsgericht lässt deshalb notwendige Aufwendungen für den Verkauf auch dann zu, wenn die Reglemente dies nicht ausdrücklich vorsehen (GVP 1989/90, 27). Das neue Gesetz nennt die ausgewiesenen Insertions- und Prospektkosten für den Verkauf nunmehr ausdrücklich. Im übrigen kann gemäss der genannten ständigen Rechtsprechung nicht auf die üblichen Provisionssätze der Mäkler abgestellt werden, da darin auch der Gewinnanteil des Mäklers enthalten ist. Grundsätzlich ist der Verkaufsaufwand effektiv nachzuweisen. Ist ausreichend dargetan, dass ein Verkaufsaufwand entstanden ist, der aber nicht ohne unverhältnismässige Bemühungen belegt werden kann, so erfolgt die Anrechnung pauschal, wobei eine gewisse Zurückhaltung geboten ist (GVP 1989/90, 27 mit verschiedenen Hinweisen). Aufgrund dieser Rechtsprechung hat das Gericht in Würdigung der jeweiligen Verhältnisse des Einzelfalles eine Anrechnung zwischen $\frac{1}{2}$ und $1\frac{1}{2}\%$ des Verkaufspreises anerkannt. Massgebend ist der nach Verkaufsobjekt und Marktlage sich ergebende Aufwand der Bemühungen. Der Satz von $\frac{1}{2}\%$ des Verkaufspreises ist nur ausnahmsweise und unter besonders erschwerten Bedingungen anerkannt worden. Die Praxis bewegt sich hauptsächlich zwischen $\frac{1}{2}$ und 1%. Dabei hat es die Meinung, dass die Insertions- und Prospektkosten in der Pauschale enthalten sind. Im vorliegenden Fall geht es um den Verkauf von Eigentumswohnungen in einer nicht besonders günstigen Zeit. Ein Prozent der Verkaufsbemühungen scheint deshalb angemessen. Im Rahmen der Pauschale kann nicht besonders berücksichtigt werden, in welcher Form die Rekurrentin das Personal für die Verkaufsbemühungen entschädigt. Soweit dem Personal $\frac{1}{2}\%$ des Verkaufspreises als Provision überlassen wurde, kann dies nicht zusätzlich in

Form einer Erhöhung der Pauschale über den praxisgemäss angewendeten Satz hinaus berücksichtigt werden.

(Verwaltungsgericht, 22. Februar 1996)

Gesetz über die Grundstückgewinnsteuer (GStG)

S 11 GStG. – Erlösminderung. Die Gewährung eines zinslosen Darlehens an den Käufer für die Kaufpreisleistung mindert den Verkaufserlös.

Aus den Erwägungen:

11. a) Die Rekurrentin macht schliesslich eine «negative Kaufpreisleistung» (Erlösminderung) geltend. Sie habe Käufern mit Familien für eine bestimmte Zeitspanne einen bestimmten Teil des Kaufpreises der Eigentumswohnungen zinslos «stehengelassen», was in den Kaufverträgen entsprechend vereinbart worden sei. Der Rekurrentin seien dadurch insgesamt Fr. 89 300.- an Zinsen entgangen. Dieser Verzicht könne nicht anders als Verpflichtung des Verkäufers gegenüber dem Erwerber zu bestimmten zukünftigen Leistungen im Sinne von § 11 Abs. 2 GStG beurteilt werden. Durch den Zinsverzicht sei der Erlös gemindert worden, was bei der Grundstückgewinnbesteuerung nicht unberücksichtigt bleiben dürfe. Steuerrechtlich bestehe kein Unterschied, ob ein Verkäufer sich verpflichte, eine bestimmte Leistung wie die Erstellung einer Erschliessungsstrasse zu erbringen oder ob er auf Einkünfte, die er ohne die fragliche Vertragsklausel gehabt hätte, verzichte.

b) Der Rekursgegner erklärt, die Rekurrentin hätte der Käuferschaft auch ein normal verzinsliches Darlehen gewähren können, das von der Grundstückgewinnsteuerbehörde nicht als zusätzliche Kaufpreisleistung in die Berechnung der Steuer aufgenommen worden wäre. Beim Darlehen handle es sich um ein reines Finanzierungsmittel, das grundstückgewinnsteuerlich irrelevant sei. Im übrigen gehe das Gesetz nicht von vorneherein von der Verzinlichkeit von Darlehen aus (Art. 313 Abs. 1 OR).

c) An der Referentenaudienz und in der Replik hält die Rekurrentin daran fest, dass die Gewährung zinsloser Darlehen einen Minderwert des Kaufpreises bewirke. Es dürfe steuerlich keinen Unterschied ausmachen, ob ein Rabatt als reduzierter Kaufpreis oder als Zinsvorteil gewährt werde. Um die Summe der Zinsnachteile reduziere sich der Erlös.

d) In der Duplik erklärt der Gemeinderat, ob die Zinsen gewinnmindernde «Nichteinnahmen» seien, die bei der Veranlagung der Objektsteuer als Anlagekosten anzurechnen seien, habe das Verwaltungsgericht zu entscheiden.

12. Die Rekurrentin hat bei einem Teil der Verkäufe aus der Gesamtüberbauung im öffentlich beurkundeten Kaufvertrag im Abschnitt «Kaufpreis