

Kauf und Verkauf gebrauchter Photovoltaikanlagen

Die meisten Photovoltaikanlagen wurden seit dem Jahr 2004 installiert und sind damit noch vergleichsweise neu. Von daher ist vielen Betreibern der Gedanke fremd, ihre Anlage, die sie oft mit einigen Mühen ans Netz gebracht haben, zu verkaufen. Mit zunehmender Betriebsdauer wird sich jedoch bei vielen Betreibern die Frage nach einem Verkauf der Anlage (oft im Zusammenhang mit einer Veräußerung der Immobilie) stellen. Das vorliegende Memo versucht, die wesentlichen Aspekte zusammen zu fassen, die sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer einer gebrauchten Anlage von Interesse sind.

I. Ausgangssituation

Die Ausgangssituation lässt sich so beschreiben, dass es dem Käufer nicht möglich ist, eine neue Anlage zu günstigen Bedingungen zu erwerben. Bestünde diese Möglichkeit, so würde er den Erwerb einer neuen Anlage vorziehen.

Was den Verkäufer zu der beabsichtigten Veräußerung der Anlage bewogen haben mag, ist ohne größere Bedeutung. Es kann z.B. sein, dass er sein Vermögen umschichten will, dass er die Immobilie mitsamt der Anlage veräußern will oder dass er einfach den Spaß an der Photovoltaik verloren hat.

II. Kaufpreis

Zuerst die heikelste Frage: Das ist die nach dem Kaufpreis. Was ist der Preis für eine gebrauchte Anlage?

Eine Photovoltaikanlage ist ein Wirtschaftsgut, mit dem Einnahmen erzielt werden sollen – wie ein vermietetes Haus oder ein Unternehmen. Daher ist die Frage nach dem Preis für eine gebrauchte Anlage die nach dem Ertragswert einer Anlage.

Die Betriebswirtschaftslehre hat zahlreiche Ansätze zur Wert- und Preisermittlung entwickelt. Die meisten dieser Ansätze dürften für die hier interessierende Frage viel zu aufwendig und damit nicht geeignet sein.

Als einfach zu handhabende Faustformel wird folgende Formel vorgeschlagen:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{\text{Jährliche Vergütung} \times \text{restliche Betriebsjahre}}{1 + \frac{\text{restliche Betriebsjahre}}{\text{Gesamte Betriebsjahre}}}$$

Die Formel berücksichtigt die Überlegung, dass die Einspeisevergütung nach Kosten 10 % der Investitionssumme betragen sollte. Weiter wird berücksichtigt, dass ein Teil der Zeit, in der die garantierte Vergütung gezahlt wird, bereits abgelaufen ist. Schließlich wird berücksichtigt, dass der Wertverlust nicht linear ist. Wäre dies der Fall, so wäre eine Anlage mit einer Restlaufzeit von zwei Jahren nur noch ca. 10 % der ursprünglichen Anschaffungskosten wert. Die Einspeisevergütung in den letzten zwei Jahren beläuft sich aber auf ca. 20 % der Investitionssumme. Deswegen muss der Wert der Anlage in der Nähe dieses Betrags liegen.

Mit dem folgenden Beispiel 1 soll nun erläutert werden, zu welchen Ergebnissen die vorgeschlagene Formel führt.

Nehmen wir an, dass die Anlage des V (Inbetriebnahme 30.6.2005) für einen Kaufpreis von 50.000 € erworben wurde. Die Einspeisevergütung nach Kosten belief sich auf 6.000 € p.a.. V beabsichtigt, die Anlage mit Wirkung zum 31.3.2010 an den K zu veräußern.

Berechnung des Werts der Anlage:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{6.000 \text{ €} \times 15,75}{1 + \frac{15,75}{20,5}}$$

$$53.444,18 \text{ €} = \frac{94.500 \text{ €}}{1,7682}$$

Der Wert der Anlage beträgt 53.444,18 €, also mehr als die Anschaffungskosten! Geschuldet wird dies dem Umstand, dass die Einspeisevergütung nach Kosten 12 % der Investitionssumme beträgt, also deutlich über der Vorgabe von 10 % liegt.

Dass das Ergebnis auch anders aussehen kann, zeigt folgendes Beispiel 2:

Wie Beispiel 1, nur beträgt die jährliche Einspeisevergütung 4.500 € nach Kosten statt 6.000.

Berechnung des Werts der Anlage:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{4.500 \text{ €} \times 15,75}{1 + \frac{15,75}{20,5}}$$

$$40.083,14 \text{ €} = \frac{70.875 \text{ €}}{1,7682}$$

In diesem Fall beläuft sich die Wertminderung auf 9.916,86 €. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich die Einspeisevergütung nach Kosten nur auf 9 % der Investitionssumme belief.

Im Beispiel 2 mag ein Verkauf der Anlage zu Stande kommen, da der Verkäufer bereits eine Einspeisevergütung von über 20.000 € erhalten hat, mit der der Wertverlust kompensiert werden kann.

Im Beispiel 3 wird ein Verkauf schwieriger darstellbar sein.

Die Anlage des V (Inbetriebnahme 30.6.2008) wurde für einen Kaufpreis von 50.000 € erworben. Die Einspeisevergütung nach Kosten belief sich auf 4.500 € p.a.. V beabsichtigt, die Anlage mit Wirkung zum 31.3.2010 an den K zu veräußern.

Berechnung des Werts der Anlage:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{4.500 \text{ €} \times 18,75}{1 + \frac{18,75}{20,5}}$$

$$44.069,26 \text{ €} = \frac{84.375 \text{ €}}{1,9146}$$

In diesem Beispiel entfällt eine Wertminderung von 5.930,74 € oder 11,86 % auf weniger als zwei Jahre Betrieb. Käme ein Verkauf zu Stande, so hätte V nur eine vernachlässigenswerte Rendite erwirtschaftet. Bei einer Kreditfinanzierung hätte V einen Verlust erwirtschaftet. Im Übrigen macht Beispiel 3 deutlich, dass sich kaum ein Verkäufer auf einen Kaufpreis

einlassen wird, der niedriger ist als die Anschaffungskosten abzüglich der bereits erhaltenen Einspeisevergütung. Für einen „Draufleger“ dieser Art bräuchte es einen guten Grund.

Schließlich noch ein Beispiel mit einer „alten Anlagenlady“:

Die Anlage des V (Inbetriebnahme 30.6.2000) wurde für einen Kaufpreis von 50.000 € erworben. Die Einspeisevergütung nach Kosten belief sich auf 4.500 € p.a.. V beabsichtigt, die Anlage mit Wirkung zum 31.3.2015 an den K zu veräußern.

Berechnung des Werts der Anlage:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{4.500 \text{ €} \times 6,75}{1 + \frac{6,75}{20,5}}$$

$$22.850,37 \text{ €} = \frac{30.375}{1,3293}$$

Einerseits wundert man sich bei diesem Ergebnis, dass eine fast 15 Jahre alte Anlage noch mehr als 45 % der Investitionssumme wert sein soll. Andererseits muss berücksichtigt werden, dass die Anlage eine Vergütung in Höhe von über 30.000 € erwirtschaften wird.

III. Rechtliche Ausgestaltung – Wie sieht ein Kaufvertrag über eine gebrauchte Photovoltaikanlage aus?

1) Wie wird die Nutzung des Dachs geregelt?

Veräußert der Verkäufer nur die Anlage ohne das Haus, auf dessen Dach die Anlage montiert ist, so sollten Verkäufer und Käufer die zukünftige Nutzung des Dachs in einem Gestattungsvertrag regeln. Dasselbe gilt, wenn der Verkäufer sein Haus verkauft und die Anlage behält.

Weiter ist denkbar, dass die Anlage auf einem Dach installiert war, das einem Dritten gehört. In diesem Fall würde der Käufer in den Gestattungsvertrag eintreten. Es sollte frühzeitig überprüft werden, ob der Eigentümer des Dachs einem Vertragseintritt widersprechen kann.

2) Form

Ein Kaufvertrag über eine Photovoltaikanlage muss nicht notariell beurkundet werden. Das Gesetz sieht noch nicht mal eine Schriftform vor. Damit ist sogar ein mündlich geschlossener Kaufvertrag, von dem jedoch abzuraten ist, wirksam.

3) Übernahme von Verbindlichkeiten

Ist die Anlage mit Krediten finanziert, so stellt sich die Frage nach der Übernahme dieser Verbindlichkeiten durch den Käufer. Die Übernahme ist insbesondere dann zu empfehlen, wenn das Eigentum an der Anlage und die Abtretung der Einspeisevergütung als Sicherheiten gedient haben. Eine Übernahme der Verbindlichkeiten kann an einem Veto der Bank scheitern (z.B. wegen schlechter Bonität des Käufers). Daher sollte man frühzeitig Kontakt zu der Bank aufnehmen.

4) Gewährleistungen und Garantien

Wie bei anderen Kaufverträgen stellen sich die Fragen nach der Gewährleistung und den Garantien. In diesem Punkt verfolgen Verkäufer und Käufer entgegengesetzte Interessen: Der Verkäufer will Garantien und daraus entstehende Ansprüche des Käufers vermeiden und „unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung“ verkaufen. Demgegenüber will der Käufer möglichst weitgehende Garantien. Eine Lösung, die den Interessen beider Seiten gerecht wird, könnte so aussehen:

- Der Verkäufer garantiert die Erträge der letzten Jahre und die vom Netzbetreiber gezahlte Vergütung. Das kostet ihn nichts, sofern er nicht die Absicht hatte, den Käufer zu täuschen.
- Der Verkäufer garantiert, dass ihm nach bestem Wissen und Gewissen keinerlei technische Mängel der Anlage oder sonstige Umstände, die zu Ertragsminderungen führen, bekannt sind. Auch das ist eine Selbstverständlichkeit; denn ein Haftungsausschluss für arglistig verschwiegene Mängel ist unwirksam.
- Der Verkäufer tritt alle Gewährleistungsansprüche gegen den Installateur und die Lieferanten der Komponenten an den Käufer ab.

5) Übernahmezeitpunkt

Der Kaufvertrag sollte ein Übernahmedatum vorsehen. Erträge, die vor diesem Zeitpunkt erwirtschaftet werden, stehen dem Verkäufer zu. Werden sie nach der Übernahme erwirtschaftet, gebühren sie dem Käufer. Es empfiehlt sich, auf den Zeitpunkt, in dem die Erträge erwirtschaftet werden, abzustellen, und nicht auf den Zeitpunkt der Zahlung. Eine ähnliche Regelung sollte der Vertrag für Ausgaben im Zusammenhang mit der Anlage vorsehen.

Auch hier wieder ein Beispiel:

Nehmen wir an, dass sich V und K über den Verkauf der Photovoltaikanlage mit Wirkung zum 31.12.2009 geeinigt haben. Nun hat V die Versicherungsprämie für das Jahr 2010 bereits am 10.12.2009 bezahlt. Der Vertrag sollte vorsehen, dass K dem V die Prämie erstattet. Weiter sollte der Vertrag vorsehen, dass V etwa bestehende Guthaben aus der Jahresabrechnung des Netzbetreibers für das Jahr 2009 erhält und dass Nachzahlungen von ihm zu leisten sind.

6) Eintritt des Käufers in die Rechtsbeziehungen zwischen Verkäufer und Netzbetreiber

Der Kaufvertrag sollte vorsehen, dass der Käufer in die Rechtsbeziehungen zwischen Verkäufer und dem Netzbetreiber eintritt. Der Rechtsübergang ist in keiner Weise nachteilig für den Verkäufer oder den Käufer. Dem Käufer steht die Vergütung zu, die der Netzbetreiber dem Verkäufer zahlen musste. Die Höhe der Vergütung bleibt unverändert.

IV. Steuerliche Fragen

1) Einkommensteuer

Mit der Veräußerung der Anlage erzielt der Verkäufer einen Veräußerungsgewinn in Höhe der Differenz zwischen Verkaufspreis und Restbuchwert. Für diesen Veräußerungsgewinn können Vergünstigungsregelungen greifen (Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG, ermäßigter Steuersatz, Fünftelregelung).

Die einkommensteuerliche Behandlung der Veräußerung kann von entscheidender Bedeutung sein. Wenn der Verkäufer hohe Abschreibungen (Investitionsabzugsbetrag und Sonderabschreibung nach § 7 g EStG, degressive Abschreibung) vorgenommen hat und keine dieser Vergünstigungsregelungen angewendet werden kann, führt die Veräußerung zu einer erheblichen steuerlichen Belastung.

2) Umsatzsteuer

Bei der Umsatzsteuer ist die Frage zu stellen, ob eine Geschäftsveräußerung im Ganzen i.S.d. § 1 Abs. 1 a UStG vorliegt. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Verkäufer nur eine Anlage besitzt, so dass die Veräußerung der Anlage einer Veräußerung des gesamten Betriebs gleichkommt. Eine Geschäftsveräußerung im Ganzen ist nicht umsatzsteuerbar, d.h. der Verkäufer darf keine Umsatzsteuer ausweisen.

3) Grunderwerbsteuer

Wird ein Grundstück und ein aufstehendes Gebäude mitsamt einer Photovoltaikanlage veräußert, so ist zu unterscheiden: Für die Veräußerung des Grundstücks und des Gebäudes fällt Grunderwerbsteuer ein; für die Veräußerung der Photovoltaikanlage hingegen nicht. Von daher empfiehlt es sich, entweder zwei Verträge abzuschließen (Kaufvertrag über Grundstück und Gebäude; Kaufvertrag über die Photovoltaikanlage) oder zumindest eine Regelung in den Kaufvertrag aufzunehmen, in der der Kaufpreis aufgeteilt wird.

Zusammenfassung:

- 1) Der Kaufpreis für eine gebrauchte Photovoltaikanlage kann anhand folgender Formel ermittelt werden:

$$\text{Wert der Anlage} = \frac{\text{Jährliche Vergütung} \times \text{restliche Betriebsjahre}}{1 + \frac{\text{restliche Betriebsjahre}}{\text{Gesamte Betriebsjahre}}}$$

- 2) Ist die Anlage mit Krediten finanziert, so sollten beide Seiten wegen einer Übernahme des Kredits frühzeitig Kontakt zu der Bank aufnehmen.
- 3) Zum Thema Gewährleistung und Garantien sollte der Kaufvertrag folgende Klauseln enthalten:
 - Der Verkäufer garantiert die Erträge der letzten Jahre einschließlich der vom Netzbetreiber gezahlten Höhe der Vergütung.
 - Der Verkäufer garantiert, dass ihm nach bestem Wissen und Gewissen keinerlei technische Mängel der Anlage oder sonstige Umstände, die zu Ertragsminderungen führen, bekannt sind.
 - Der Verkäufer tritt alle Gewährleistungsansprüche gegen den Installateur und die Lieferanten der Komponenten an den Käufer ab.
- 4) Der Verkäufer erzielt mit der Veräußerung einen Veräußerungsgewinn, für den Vergünstigungsregelungen Anwendung finden können. Wenn dies nicht der Fall ist und der Verkäufer hohe Abschreibungen vorgenommen hat, kann die Veräußerung zu einer erheblichen steuerlichen Belastung führen.
- 5) In umsatzsteuerlicher Hinsicht kann die Veräußerung eine nicht steuerbare Geschäftsveräußerung im Ganzen sein.
- 6) Die Veräußerung einer Photovoltaikanlage ist nicht Grunderwerbsteuerpflichtig, so dass ggfs. aufgeteilt werden sollte in den Teil des Kaufpreises, der auf die Anlage entfällt, und andere Teile (Kaufpreis für Gebäude und Grundstück).