

Immobilien-Leasing

Mehr Spielraum bei der Nachfolgeregelung durch Leasing

Peter Schmidt-Breitung

Mittelfristig müssen zwei Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen die Eigentüternachfolge regeln. Dabei geht es nicht nur um die Frage, ob die Firma im Familienbesitz bleiben oder verkauft werden soll, sondern auch um die optimale erbschafts- und unternehmenssteuerliche Gestaltung. Hierbei kommt dem Immobilien-Leasing eine Schlüsselrolle zu, erklärt der Autor. Denn durch Sale-and-Lease-back werde eine hohe Besteuerung des Immobilienvermögens im Erbschaftsfall vermieden. Dass dadurch der Firmenwert sinkt, muss für die Erben kein Nachteil sein, weil zugleich die Liquidität gestärkt wird. (Red.)

Für zwei von drei kleinen und mittelständischen Unternehmen steht in den nächsten Jahren ein existenzielles Thema auf der Agenda – die Regelung der Unternehmensnachfolge. Die Übergabe des Staffeltabes berührt – insbesondere bei Familienunternehmen – viele Seiten gleichzeitig. Es geht um die Zukunft des Betriebs, aber auch um die wirtschaftliche Absicherung des Unternehmers und nicht zuletzt um Gestaltungsraum für den Nachfolger. In diesen Fragen spielen Firmenimmobilien häufig eine Schlüsselrolle. Sie sind essenziell für das operative Geschäft und stellen zugleich eine stille Reserve dar. Immobilien-Leasing bietet sich als clevere Lösung für eine reibungslose Übergabe an.

Leasing trotz Unternehmenssteuer attraktiv

Die einfache Erfolgsformel „Nutzen statt Besitzen“ gilt unverändert. Leasing steht weiterhin für Bilanzneutralität, Schonung der Liquidität, Flexibilität einerseits und langfristige Planungssicherheit andererseits. Auch nach der Einführung der Unternehmenssteuerreform entstehen beim Immobilien-Leasing durch die bilanzneutrale Außenfinanzierung unternehmerische Freiräume. So kann diese Finanzierungsvariante auch künftig zum Wegbereiter für die strategische Unternehmensplanung und die Vorbereitung einer Nachfolge avancieren. Die optimale Steuerung von Liquidität steht dabei an oberster Stelle – neben Themen wie dem Erhalt von Arbeitsplätzen und der Wahrung von Unternehmenskontinuität.

Als Teil des Unternehmensvermögens beeinflussen Firmenimmobilien den Wert

des Betriebs. Der aufzubringende Kaufpreis inklusive Immobilien ist für den Unternehmer häufig nur schwer finanzierbar. Bei einer familieninternen Nachfolge können Erbschafts- und Schenkungssteuer mit der geplanten Besteuerung des Betriebsvermögens zu Verkehrswerten mitunter die Existenz des Unternehmens gefährden.

Zudem stellen sich dem übergebenden Unternehmer zum Abschluss seiner Karriere besondere Herausforderungen. Wie kann er die Früchte seiner Arbeit ernten, also seine Altersvorsorge und wirtschaftliche Versorgung sichern? Wie lässt sich die Steuerlast bei der Übergabe möglichst gering halten? Ob externe oder familieninterne Lösung – in beiden Fällen lohnt es sich für den Altunternehmer, sich die Spielräume für die Nachfolgeregelung frühzeitig aufzeigen zu lassen.

Immobilienwerte mobilisieren

Jedes zweite Unternehmen wird laut Institut für Mittelstandsforschung innerhalb der Familie weitergegeben. Jeder zweite familieninterne Nachfolger benötigt Kapital von außen, um beispielsweise andere Familienmitglieder abzufinden, Modernisierungen vorzunehmen oder neue Kunden zu gewinnen. Die rechtzeitige Herauslösung der Immobilie aus dem Betrieb durch Lea-

sing und die damit verbundene Mobilisierung von Kapital können beim Schritt in die Zukunft helfen.

Auch bei der Übergabeverhandlung mit externen Partnern lassen sich damit Schwierigkeiten bei der Unternehmensbewertung durch die Vermischung von Immobilien- und Unternehmensbewertungsgrundsätzen und Konflikte bei der Kaufpreisfindung schon im Vorfeld vermeiden.

Weitere positive Begleiterscheinungen einer Übergabe ohne Immobilienwerte: Der Finanzierungsbedarf für den Nachfolger reduziert sich und günstigere objektbezogene Finanzierungsmöglichkeiten können erschlossen werden. Außerdem lassen sich so Grunderwerbssteuer und Transaktionskosten optimieren.

Bessere Eigenkapitalquote

Beim Immobilienleasing profitieren alter und neuer Eigentümer des Betriebs auch in anderer Hinsicht. Durch die Auslagerung des Immobilienbestands über eine Sale-and-lease-back-Transaktion – also den Verkauf und das anschließende Zurückleasen der Immobilie – kann der Alteigentümer stille Reserven heben und eine Sofortbesteuerung vermeiden. Für den Neu-Eigentümer wird durch den niedrigeren Verkaufspreis die Finanzierbarkeit erleichtert. Gleichzeitig erhöht sich die Liquidität und die Bilanz wird entlastet.

Die verbesserte Eigenkapitalquote erleichtert dem Nachfolger die Finanzierung notwendiger Neuinvestitionen und schafft Spielraum für eigene strategische Überlegungen. Die Immobilie steht weiterhin zur betrieblichen Nutzung bereit, da sie an den Nachfolger zurückgeleast werden kann. Sicherheit und Flexibilität schafft auch die bedarfsgerechte Einräumung und Übertragung von Ankaufsrechten.

Sale-and-lease-back eröffnet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, denn der Leasingvertrag lässt sich auf die jeweilige individuelle Situation abstimmen. In der Regel besteht ein Ankaufs- beziehungsweise Andienungsrecht nach einem Zeitraum von ein oder zwei Mietperioden. Mit Beginn der Vertragslaufzeit (im Allgemeinen zehn bis 30 Jahre) wird festgelegt, wer die Immobilien zurückerwerben kann – zum Beispiel der externe Nachfolger oder der Alteigentümer selbst. Die Einräumung des An-

Der Autor

Dr. Peter Schmidt-Breitung ist Leiter des Bereichs Immobilien der VR-LEASING AG, Eschborn.

kaufsrechts zu seinen Gunsten sichert ihm die zukünftige Zugriffsmöglichkeit und die Chance auf Wertsteigerung.

Alternativ kann das Ankaufsrecht aber auch auf die Familie des Altunternehmers, seine Ehefrau oder seine Kinder, übertragen werden. Diese können die Immobilie nach Ablauf des Vertrags wieder erwerben und zum Beispiel weiter an das Unternehmen vermieten. Auf diese Weise ist der Übergang der Immobilie zu einem festgelegten Ankaufspreis gesichert und aus der Übergabemasse auch hinsichtlich der zeitlichen Abfolge herausgelöst – mit allen damit verbundenen wirtschaftlichen und steuerlichen Vorteilen.

Besondere Herausforderung bei der familieninternen Nachfolge: ein möglichst nahtloser und für beide Generationen günstiger Übergang. Dabei kann die Gründung einer Objektgesellschaft helfen. In dieser halten zum Beispiel Sohn oder Tochter des Unternehmers als Kommanditisten das Kapital der Objektgesellschaft. Die Betriebsgesellschaft des Unternehmers mietet die Geschäftsräume von der Objektgesellschaft. Die Kin-

der erhalten bei Abschluss des Vertrags ein im Grundbuch gesichertes Ankaufsrecht und können nach Erfüllung des Leasingvertrags günstig zu einem vorab vereinbarten Kaufpreis Neueigentümer werden. Der Vorteil dieser Variante ist, dass entstandene Wertsteigerungen beziehungsweise gebildete stille Reserven ausschließlich ihnen zugute kommen. Somit wird sowohl das Interesse der Betriebsgesellschaft auf eine langfristig kalkulierbare Nutzung als auch das Vermögensinteresse der Familie gewahrt.

Verwendung des Kapitals

Wer sein Unternehmen übergeben möchte, sollte vorausschauend planen. Durch die Zusammenarbeit mit einer Leasinggesellschaft erhält der Alteigentümer eine valide Einschätzung und professionelle Bewertung seiner Immobilie. Die durch Leasing frei werdende Liquidität lässt sich individuell steuern. Der Verkaufserlös der Immobilie kann zum Beispiel der eigenen Altersvorsorge dienen oder als Investition dem Unternehmen zugute kommen. Auch die Ver-

sorgung der nächsten Generation und auftretende Erbschaftsfragen können in diesem Zuge geklärt werden. Wie lassen sich Geschwister gleich behandeln, wenn das Unternehmen in der Familie verbleibt? Welche Ausgleichszahlungen sind zu leisten? Wie können individuelle Erbschafts- und Schenkungssteuervorteile erzielt werden?

Rechtzeitig den Rat von Experten – wie Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern – einzuholen lohnt sich bei der Zukunftsplanung. Denn höchst individuelle Themen wie das Heben stiller Reserven per Sale-and-lease-back oder die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge erfordern eine intensive Vorabprüfung jedes Einzelfalls, um danach eine maßgeschneiderte Lösung zu entwickeln. Mit kompetent-partnerschaftlichem Rat sind die Kundenberater der Volksbanken Raiffeisenbanken und die VR Leasing ab Investitionsvolumina von einer Million Euro Sparringspartner des Mittelstands. Gemeinsam mit den Steuerberatern der Unternehmen setzen die Immobilienexperten ihr steuerliches und rechtliches Fachwissen für optimale Lösungen ein. ■

Verringern Sie Ihre Steuerbelastung!

Alles Wichtige über die steuerlichen Auswirkungen der Investition in einen Spezialfonds für betriebliche Anleger. Markus Hammer zeigt die steuerlichen Besonderheiten einer Fondsanlage auf und gibt praxisgerechte Hinweise zur Optimierung des Fonds-Investments, die über den bloßen Vergleich der Direkt- mit der Fondsanlage hinausgehen. Insbesondere nimmt er dabei die bestehenden Vor- und Nachteile für den Anleger ins Visier.

Spezialfonds im Steuerrecht aus Investorensicht

Von Markus Hammer.
2007. 184 Seiten, gebunden, 56 Euro.
ISBN 978-3-8314-0795-8.



Fritz Knapp Verlag | Postfach 11 11 51 | 60046 Frankfurt am Main
Tel. (069) 97 08 33-21 | Fax (069) 707 84 00 | E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de