

## Schwerpunkt Corporate Real Estate

# Immobilien-Leasing – Finanzierungsalternative für den Aufschwung

**Nach dem heftigen Konjunkturereinbruch infolge der Finanzmarktkrise brummt die deutsche Wirtschaft so stark wie lange nicht mehr. Steigende Beschäftigtenzahl, lebhafter Binnenkonsum und hohe Ausfuhren lassen die Absatzerwartungen der Unternehmen und ihre Investitionsfreude zunehmen. Allerdings wächst gleichzeitig die Sorge, dass durch eine strengere Bankenregulierung Kredite knapper werden. Als eine Alternative zum klassischen Bankdarlehen empfiehlt der Autor deshalb das Immobilien-Leasing, das er jedoch nicht nur als Finanzierungsweg, sondern vielmehr als eine Beschaffungsvariante verstanden wissen möchte.**

(Red.)

2010 haben Immobilien-Leasinggesellschaften im Auftrag ihrer Kunden 2,6 Milliarden Euro in Geschäfts- und Bürogebäude, Produktionsgebäude oder Lagerhallen investiert. Die Konjunktur zieht an, die Unternehmen investieren wieder in ihre Zukunftsfähigkeit, in neue Standorte und Produktionsmöglichkeiten, in Immobilien und Anlagen. Dazu werden langfristige Partner gesucht, deren Expertise weit mehr als den Finanzierungsaspekt abdeckt. In diesem Zusammenhang wächst die Bedeutung von Immobilien-Leasing. Die angebotenen Dienstleistungen rund um die Immobilie sind zu einer attraktiven und ernst zu nehmenden Alternative zur Kreditfinanzierung geworden. Sie sind bei Neubauten und Bestandsimmobilien, aber auch in diversen Sondersituationen der Unternehmen besonders interessant.

Nach einer aktuellen Studie des EBS Real Estate Management Institute könnte es zu einer Kreditablöseswelle kommen. Dabei wurden führende Immobilienunternehmen und -investoren befragt. Der Trend ginge hin zu Finanzierungsalternativen, wie beispielsweise Leasing und

Factoring, schreiben die Autoren. Grund sei unter anderem der geplante Eigenkapitalstandard für Banken, Basel III, der zu einer Verteuerung der Kredite und auch zu einer Kreditverknappung führen würde.

Gerade bei großvolumigen Investitionen mit mittel- bis langfristiger Laufzeit fällt es immer mehr Unternehmen schwer, geeignete Kreditpartner zu finden. Dazu kommen bekannte Vorteile von Leasing wie steuerliche Optimierung, Risikominimierung, die Kostentransparenz, der Pay-as-you-earn-Effekt oder die Bilanzneutralität, die auch bei Bilanzierung nach HGB/BilMoG und nach IFRS/US-GAAP umsetzbar sind.

Darüber hinaus ermöglicht gerade die leasingtypische Eigentümerstellung des Leasinggebers im Vergleich zu einer klassischen Finanzierung eine andere Risikoeinschätzung, die letztendlich für den Kunden auch zu einer optimierten Konditionsgestaltung und Risikostruktur führen kann. „Leasing verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität und Investitionskraft, um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern“, sagt auch Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen in Berlin.

### Der richtige Zeitpunkt

Die Analyse der Rahmenbedingungen steht am Anfang jeder Investition. Dabei ist es unerheblich, ob das Investitionsobjekt ein Neubau oder eine Gebrauchtimmobilie ist. Je nach aktueller Situation des Unternehmens und dem konkreten

Finanzierungs- und Unterstützungsbedarf können und sollten zügig Experten ins Boot geholt werden. Denn die Lösung muss zum Problem passen und nicht umgekehrt. Die Leasinggesellschaft kann die Finanzierungsberatung aus einer Hand anbieten und neue Finanzierungsquellen erschließen.

Insbesondere bei Neubauten gilt: Je früher ein Partner wie die DAL eingebunden wird, desto größer sind die Einfluss- und Optimierungsmöglichkeiten im Hinblick auf den angestrebten Projekterfolg. Entscheidende Fehler mit Folgewirkungen können vermieden werden. Die Leistungen können auf Wunsch bereits bei der Projektvorbereitung beziehungsweise der Bauplanung beginnen. Das Baumanagement von Leasinggesellschaften stellt einen deutlichen Wettbewerbsvorteil zur herkömmlichen Finanzierung dar.

### Entlastung von geschäftsfremden Aufgaben

Kennzeichen der langfristigen Partnerschaft von Leasinggeber und -nehmer sind die sehr enge Betreuung sowie die Sicherheit der professionellen Abwicklung. Die Leasing-Gesellschaft wird Eigentümer eines bedeutenden Assets des Kunden, dessen Nutzung dieser aber nach wie vor mitbestimmen kann. Im Rahmen des Leasingvertrages obliegt dem Leasingnehmer das Recht der Untervermietung, aber auch die Pflicht der Instandhaltung. Das zeigt, dass er quasi immer noch „Herr im Hause“ ist. Natürlich müssen größere Umbauten und Veränderungen in der Nutzung besprochen und gemeinsam umgesetzt werden. „Der Nutzen liegt eben im Gebrauch, nicht im Eigentum“, soll schon Aristoteles gesagt haben.

Die Kombination verschiedener ergänzender Serviceleistungen entlastet den Leasingnehmer von Aufgaben, die in der Regel nicht direkt mit seinem originären Geschäft zusammenhängen, aber auf die Funktionsfähigkeit und den Werterhalt des Leasingobjektes unmittelbaren Einfluss nehmen. Der Verwaltungsaufwand

#### Der Autor



**Kai Eberhard**

Geschäftsführer, DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Wiesbaden

des Leasingnehmers in der Bauphase wird minimiert und die Planungssicherheit erhöht. Gerade durch spezielle Reportingsysteme ihrer „Bauabteilung auf Zeit“ erhalten Kunden einen besseren Gesamtüberblick und können das Risiko unerwarteter Kosten reduzieren und die angestrebten Termine sichern.

## Erfahrung nutzen

So hat die Löhr & Becker AG, eine der größten Händlergruppen des VW-Konzerns, in nur zwölf Monaten mit der DAL die Löhr-Automeile in Mainz gebaut. Bei dem Projekt mit einem Investitionsvolumen von gut 30 Millionen Euro sind auf rund 50 000 Quadratmetern vier exklusive Autohäuser entstanden: VW Pkw und Nutzfahrzeuge, Audi, Porsche, Toyota und Lexus präsentieren den Mainzern gebündelt ihre Neu- und Gebrauchtfahrzeuge. Für die Leasingnehmer war die Zusammenarbeit hilfreich, weil die Erfahrungen aus einer Vielzahl ähnlicher Projekte einfließen konnten.

Einer der Vorteile ist für Löhr & Becker einerseits der Off-Balance-Charakter und andererseits die Optionsmöglichkeit gewesen, zu verschiedenen Zeitpunkten den Leasingvertrag zu beenden und die Immobilie ankaufen zu können. Die vier Autohäuser sind im Kontext der Leasingkonstruktion auch vier eigenständige Objekte mit jeweils eigenen Objektgesellschaften, sodass mit den verschiedenen Marken-Zentren theoretisch auch unternehmerisch differenziert umgegangen werden kann.

Die Partnerschaft zwischen gewerblichem Kunden und Leasinggesellschaft ist auch deshalb fruchtbar, weil die Kompetenz im Baumanagement und Projektcontrolling einen Teil des Dienstleistungspaketes darstellt. Die DAL setzt dabei auf eine eigene Tochtergesellschaft, die DAL Bautec mit dem Spezialgebiet Baumanagement und Beratung rund um Immobilienprojekte. Das entlastet den Kunden, denn er erhält die Sicherheit, dass mit viel Erfahrung auf Kosten, Termine und Qualität geachtet wird.

## Lösungen für Sondersituationen

Unternehmen brauchen immer wieder Lösungen für besondere Situationen. Das muss keine anstehende Investition in einen Neubau sein. Das kann ein Börsengang, eine Akquisition oder die Vor-

bereitung für größere Anforderungen an das Rating sein, die Entscheidungen notwendig machen. Ein besonderer Einschnitt bei inhabergeführten Unternehmen ist die Nachfolgeregelung. Wenn sich ein Unternehmer aus seiner Firma zurückziehen möchte, soll die oftmals im Familienbesitz befindliche Immobilie vom Unternehmen weiter genutzt werden. Es stellt sich die Frage, was passiert mit der Immobilie und dem Eigentum?

Ein Lösungsweg könnte das sogenannte Sale-and-Lease-back sein. Hier wird die Immobilie samt Grundstück von der Leasinggesellschaft zum aktuellen Verkehrswert erworben und über den Leasingvertrag dem Nutzer wieder zur

tiv beeinflusst und das Rating des Unternehmens optimiert werden. Doch Vorsicht: Sale-and-Lease-back ist kein Rettungsanker für ertrags- und bonitätsschwache Unternehmen. Grundlage für die Vertragsentscheidung ist auch für einen Leasinggeber ein zukunfts-fähiges Unternehmenskonzept und positive Ertragswartungen.

## Spezielle Kompetenzen

Gerade für größere Investitionen und langfristige Finanzierungen bleibt es für mittelständische Unternehmen schwierig, die Gesamtfinanzierung sicherzustellen. Ein Leasingpartner, wie zu Beispiel

### Löhr-Automeile in Mainz



Verfügung gestellt. Dabei können die kundenindividuellen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten optimal berücksichtigt und die im Immobilienbesitz schlummernden Wertreserven gehoben werden. Im Wesentlichen gewinnt der Kunde Liquidität und damit Handlungsspielraum. Die aufgelösten stillen Reserven können steuerneutral dazu genutzt werden, um Wachstum zu finanzieren oder Kredite abzulösen.

Darüber hinaus ist es eine Möglichkeit, auch noch nach vielen Jahren die Trennung von Betrieb und Besitz durchzuführen respektive beizubehalten. Das kann auch aus Haftungsgründen für den bisherigen Eigentümer eine lohnenswerte Lösung darstellen. Sofern ein Off-Balance-Effekt gewünscht wird, können wichtige Bilanzkennziffern posi-

die DAL mit ihrer Einbindung in die Sparkassen-Finanzgruppe, kann mit seinen Kenntnissen des Finanzmarktes genau die Funktion übernehmen, Großtransaktionen zu arrangieren, Konsortien zu bilden und so die Finanzierung möglich zu machen.

Damit übernimmt eine Immobilien-Leasinggesellschaft immer häufiger die Rolle, großvolumige Transaktionen auf Basis langfristiger Leasing-Lösungen ganzheitlich umzusetzen und weitere Servicedienstleistungen wie Bauplanung und Projektmanagement nutzbar zu machen. Dabei sind immer auf die Kundensituation abgestimmte, innovative Gestaltungen notwendig, um möglichst viele Leasingvorteile optimal auszuschöpfen. Das Gesamtpaket macht Immobilien-Leasing attraktiv – nach wie vor.