



EXPO REAL-SPECIAL

IMMOBILIENLEASING – EIN SINNVOLLES FINANZIERUNGSMODELL IN KRISENZEITEN

Der Ende März verhängte Corona-Shutdown hat die Wirtschaft vor beispiellose Herausforderungen gestellt. Auch in Deutschland sehen sich viele Betriebe, die bis vor kurzem noch auf gesunden Beinen standen, plötzlich mit existenziellen Fragen konfrontiert. Ein möglicher Ansatzpunkt, um die enormen Einnahmeausfälle der vergangenen Monate halbwegs zu kompensieren, könnte das Immobilienleasing sein. Diese langfristige Finanzierungsform bietet nach Einschätzung des Autors gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen die besten Voraussetzungen, um kurzfristig Abhilfe zu schaffen, unter anderem indem Unternehmen durch die Hebung stiller Reserven direkt Liquidität zufließt.

Red.

Wer hätte Anfang des Jahres gedacht, dass uns Corona so in Atem halten würde – was unser Zusammenleben betrifft, aber auch wirtschaftlich? Die finanziellen Folgen und konjunkturellen Auswirkungen der Corona-Krise können momentan zwar noch nicht abschließend eingeschätzt werden. Doch viele Betriebe – ob produzierendes Gewerbe oder Handwerk, ob Dienstleister oder Hotelbetreiber – leiden massiv unter den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie. Klar ist: Die aktuelle Situation macht der deutschen Wirtschaft zu schaffen.

Gewerbeimmobilie als Liquiditätsfaktor

Zwar sind mittlerweile Lockerungen für das Wirtschaftsleben möglich. In vielen Bereichen aber, wie beispielsweise in der Gastronomie, führen Hygienevorschriften dazu, dass schon allein wegen der Auflagen nicht die Einnahmehöhe der Vor-Corona-Zeit erreicht werden kann. Deshalb steckt die Wirtschaft momentan in einer Situation fest, in der es vielen an sich gesunden und bonitätsstarken Betrieben an ausreichend Einnahmen und damit an Liquidität fehlt, um die Krise einigermaßen gut zu bewältigen. Denn Umsatzausfall bedeutet letztlich auch Liquiditätsschwund.

DER AUTOR

KLAUS BUSCH

Geschäftsführer,
CoRE Solutions GmbH,
Gräfelfing-Lochham



Ein Ausweg aus der aktuellen Krise kann für Unternehmen das Immobilienleasing sein. Denn die eigene Firmenimmobilie kann als hilfreiches Vehikel eingesetzt werden, um einen akuten, temporären Einnahmeausfall abzufedern und einen finanziellen Engpass kurzfristig zu kompensieren. So bekommt der Begriff Betongold in Zeiten von Corona eine völlig neue Bedeutung, und bei immer mehr Unternehmern rückt die eigene Gewerbeimmobilie als Liquiditätsfaktor zurecht in den Fokus.

Um aber unternehmerisch sinnvoll und vor allem nachhaltig zu handeln, ist es zu kurz gedacht, die eigene Immobilie mit einer Hypothek und somit die Bilanz und das daraus abgeleitete Rating zu belasten. Den intelligenteren Ausweg weist das Immobilienleasing. Wie aber lassen sich aus dem eigenen Produktions- oder Logistikgebäude, aus einer Handelsfläche oder Büroimmobilie bilanziell und steuerlich optimiert Finanzmittel erzeugen?

Sale-and-Lease-back: Das Licht am Ende des Tunnels

Für die meisten Unternehmen ist das Sale-and-Lease-back-Modell besonders interessant. Warum? Weil Unternehmen bei einer gut strukturierten Leasinggestaltung Herr der Lage bleiben. Vor allem im Gegensatz zum klassischen Verkauf einer Immobilie bietet Leasing entscheidende Vorteile. Und die derzeit steigende Nachfrage nach dem Sale-and-Lease-back-Modell zeigt, dass sich Immobilienleasing gerade in Krisenzeiten als sinnvolles Finanzierungsmodell beweist.

Ohnehin erlebt das Immobilienleasing seit Jahren eine kontinuierlich steigende Nachfrage, wie ein Blick auf die Zahlen der

Neuinvestitionen zeigt: Sie lagen im Jahr 2017 bei rund 1,2 Milliarden Euro, 2018 waren es bereits rund 1,4 Milliarden Euro und 2019 lagen die Neuinvestitionen bei rund 1,5 Milliarden Euro. Auch für das laufende Jahr ist mit einem weiteren Anstieg zu rechnen. Das Wachstum wird durch Corona noch zusätzlich angetrieben, da aktuell die Nachfrage nach Liquidität zunimmt.

Beim Sale-and-Lease-back wird die Gewerbeimmobilie an eine eigens gegründete Objektgesellschaft verkauft. Dabei handelt es sich um eine reine Zweckgesellschaft, die von einem Immobilienleasinganbieter gegründet wird. Diese Gesellschaft erwirbt die Immobilie unter Einsatz von Fremdkapital externer Kapitalgeber. Gleichzeitig mietet der ursprüngliche Eigentümer dann die Firmenimmobilie langfristig zur weiteren gewerblichen Nutzung zurück.

Stille Reserven aufdecken – Immobilie erhalten

Die Laufzeiten für solche Immobilienleasingverträge liegen durchschnittlich bei 15 bis 20 Jahren. Diese langfristige Vertragslaufzeit bietet den Unternehmen zum einen eine große Sicherheit. Zum anderen können durch den vergleichsweise langen Amortisationszeitraum kostengünstige, laufende Belastungen ermöglicht werden. Zudem kann durch die als Sicherheit dienende Immobilie der Zinsanteil der laufenden Raten niedrig gehalten werden.

Beim Immobilienverkauf über eine Sale-and-Lease-back-Struktur werden die stillen Reserven, die in den Firmenimmobilien stecken, verfügbar gemacht. Durch die Aufdeckung der stillen Reserven erreicht das veräußernde Unternehmen einen unmittelbaren Liquiditätszufluss in Höhe des Kaufpreises. Die Immobilie wird also direkt in dringend benötigte Liquidität umgewandelt. Auf diese Weise lässt sich eine kurzfristige wirtschaftliche Delle ausgleichen.

Immobilienleasing hat neben der Freisetzung von dringend benötigtem Kapital, verglichen mit dem Verkauf an einen Immobilieninvestor, noch einen weiteren sehr entscheidenden Vorteil: Das Unternehmen

behält nämlich beim Sale-and-Lease-back langfristig den Zugriff auf die verkaufte Immobilie. Denn am Ende der Leasingvertragslaufzeit besteht für den Leasingnehmer eine Rückkaufoption. Im Gegensatz zum klassischen Verkauf einer Immobilie an einen Investor, bei dem die Firmenimmobilie für den verkaufenden Unternehmer für immer verloren ist, kann der Leasingnehmer bei Ablauf des Leasingvertrages also seine Gewerbeimmobilie wieder zurückkaufen.

Positive Wirkung auf Bilanz und Steuern

Hinzu kommt hierbei, dass der Rückkauf zu einem vorab vereinbarten und vergleichsweise günstigen Kaufpreis erfolgt – in der Regel zum Restbuchwert. Mit dieser vertraglich vereinbarten Rückkaufoption behält der Leasingnehmer aber nicht nur das volle Zugriffsrecht auf die Immobilie. Er kommt damit auch noch in den Genuss der wahrscheinlichen Verkehrswertsteigerung seiner Gewerbeimmobilie. So sind Unternehmen mit dem Sale-and-Lease-back-

Modell bestens aufgestellt und können nach der Krise wieder voll durchstarten.

Immobilienleasing hat zudem steuerliche und bilanzielle Vorteile. So lassen sich im Vergleich zum klassischen Immobilienverkauf durch Sale-and-Lease-back-Konstruktionen Steuervorteile generieren. Während bei einer herkömmlichen Immobilienveräußerung die Differenz zwischen Buchwert und Kaufpreis versteuert werden muss, ist bei einer sorgfältig strukturierten Sale-and-Lease-back-Transaktion die (Sofort-) Besteuerung der beim Verkauf aufgedeckten stillen Reserven nicht erforderlich. Das ist vor allem mit Blick auf eine derzeitige Ertragsteuerbelastung von rund 30 Prozent für viele Unternehmen interessant.

Liquiditätssicherung in schwierigen Zeiten

Für Unternehmen, die klassisch nach HGB bilanzieren, wird zudem in aller Regel erreicht, dass die Fremdkapitalaufnahme der Leasinggeber-Objektgesellschaft nicht zu einer Verschlechterung des Bonitätsratings

führt. Ein weiterer wichtiger Aspekt im Vergleich zu einer Belastung der Immobilie mit Fremdkapital in der eigenen Bilanz des Immobiliennutzers.

Die Covid-19-Pandemie stellt viele Unternehmen hierzulande vor enorme finanzielle Probleme, weil ihnen momentan schlichtweg Liquidität fehlt. Um eine solche vorübergehende Ertragsdelle auszugleichen, ist gerade in der aktuellen Phase wirtschaftlicher Eintrübung das Immobilienleasing für grundsätzlich bonitätsstarke Unternehmen ein sehr sinnvolles Finanzierungsmodell.

Denn es bietet die Möglichkeit, kurzfristig Abhilfe zu schaffen, indem durch die Hebung stiller Reserven dem Unternehmen direkt und steueroptimiert Liquidität zufließt. So lassen sich mit Sale-and-Lease-back-Konstruktionen die Auswirkungen und Folgen der Corona-Krise abmildern. Und neben der Freisetzung von Kapital behält das Unternehmen durch die implizite Rückkaufoption auch noch langfristig den Zugriff auf die eigene Firmenimmobilie. ■

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

PROFESSIONELL. VERLÄSSLICH. NAH. IHR SPEZIALIST FÜR GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNGEN.

Die DZ HYP ist eine führende Immobilienbank in Deutschland und als Finanzierungspartner breit aufgestellt. Baurägern, Projektentwicklern und Investoren bieten wir hoch individualisierte Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Im Fokus stehen die Kernsegmente Wohnen, Büro und Handel. Darüber hinaus bedienen wir unter anderem die Spezialsegmente Hotel, Logistik und Sozialimmobilien. Profitieren Sie von unserem spezifischen Immobilienfinanzierungs-Know-how. In den Metropolen genauso wie in den Regionen sind wir als verlässlicher Partner an Ihrer Seite.

[dzhyp.de](https://www.dzhyp.de)

 **DZ HYP**