

Die eigene Firmenimmobilie kann als hilfreiches Vehikel eingesetzt werden, um die seit Jahresbeginn stark angestiegenen Kosten abzufedern und einem finanziellen Engpass vorzubeugen. Beim Sale-and-lease-back wird die Gewerbeimmobilie – egal ob Produktions-, Büro-, Handels- oder Logistikflächen – an eine Objektgesellschaft verkauft. Diese vom Leasinggeber eigens gegründete Zweckgesellschaft erwirbt die Immobilie und setzt dabei Fremdkapital externer Kapitalgeber ein. Gleichzeitig mietet der ursprüngliche Eigentümer die Firmenimmobilie langfristig zurück. Diese Mieten bleiben über die gesamte Leasingdauer konstant. Sie sind also von der Inflation entkoppelt, während die im Gewerbeimmobilienbereich sonst üblichen Indexmieten derzeit stark anziehen.

Die Laufzeiten für solche Immobilienleasingverträge liegen durchschnittlich bei 15 bis 20 Jahren, was den Unternehmen eine langfristige Sicherheit bietet. Zinsbindungsklauseln und die als Sicherheit dienende Immobilie können den Zinsanteil der laufenden Raten zudem niedrig halten.

Positive Wirkung für Steuern und Bilanz

Beim Immobilienverkauf über eine Sale-and-lease-back-Struktur werden die stillen Reserven, die in den Firmenimmobilien stecken, verfügbar gemacht. Aktuell können sich diese leicht auf mehr als die Hälfte des Kaufpreises belaufen. Bei einer klassischen Immobilienveräußerung muss die volle Differenz zwischen dem Buchwert, der je nach Objektalter schon sehr weit abgeschrieben sein kann, und dem Verkaufspreis versteuert werden. Wird die gleiche Immobilie dagegen über eine sorgfältig strukturierte Sale-and-lease-back-Transaktion veräußert, lässt sich die Besteuerung der stillen Reserven weit in die Zukunft verschieben.

Unternehmen, die nach Handelsgesetzbuch bilanzieren, können über Leasing erreichen, dass die Unternehmensimmobilien von der Bilanz genommen werden. Die Folge: Ist das in der Regel fremdfinanzierte Objekt nicht mehr auf der Aktivseite der

Immobilienleasing als Ausweg aus der Energiekostenfalle

Explodierende Energiekosten und steigende Materialpreise lassen bei deutschen Unternehmen den Liquiditätsbedarf wachsen. Doch wie kommen Unternehmen an Kapital, ohne sich zu überschulden? Ein Weg führt über Sale-and-lease-back.

Von Klaus Busch

Bilanz, sinkt auf der Passivseite die Fremdkapitalquote. Im Gegenzug steigt automatisch die Eigenkapitalquote. Für viele mittelständische Unternehmen ist dies existenziell wichtig, da sich damit oft das Rating und somit die gesamten Finanzierungsbedingungen verbessern. Doch auch Unternehmen, die nach dem neuen Bilanzierungsstandard IFRS bilanzieren, haben beim Immobilienleasing Vorteile. Leasingverträge werden, anders als klassische Markt-Mietverträge, erst in das Finanzergebnis einbezogen. Das heißt, auf die wichtige Bonitätskennzahl EBIT wirken sie sich nicht negativ aus.

Preisgünstiger Rückkauf am Ende der Laufzeit möglich

Ein weiterer wichtiger Vorteil von Immobilienleasing ist, dass es in der Regel ein Ankaufsrecht zum Ende des Leasingvertrags vorsieht. Der Leasingnehmer kann die Immobilie zum Vertragsende zum Restbuchwert zurückkaufen. In der Praxis wird dieses Recht fast immer ausgeübt, da der abgeschriebene Buchwert in aller Regel deutlich unter dem Marktwert liegt. Die Rückkaufsoption hat noch einen weiteren

nicht zu unterschätzenden Nutzen: Mit der Rückkaufsoption behält das Unternehmen die Kontrolle beziehungsweise den Zugriff auf die Immobilie. Damit kann sichergestellt werden, dass das Objekt nicht an Dritte verkauft wird, die eventuell andere Pläne mit der Immobilie haben.

Liquidität für Investitionen in Nachhaltigkeit

So sind Unternehmen mit dem Sale-and-lease-back-Modell gut für die aktuellen gesamtwirtschaftlichen Belastungen aufgestellt. Doch nicht nur Energie- und Materialkosten ziehen einen erheblichen Liquiditätsbedarf nach sich, sondern auch die immer dringlicher werdenden Investitionen in Nachhaltigkeit. Um beispielsweise Energieeinsparmaßnahmen, grüne Energieversorgung oder Lademöglichkeiten für Elektromobilität stemmen zu können, wird der Kapitalbedarf von Unternehmen zunehmen. Immobilienleasing dürfte daher zunehmend gefragt sein.

Klaus Busch ist Geschäftsführer der CoRE Solutions GmbH.