

Sale-and-lease-back: Ein Ausweg aus der Kostenfalle?

Inflation, Instandhaltungskosten und Modernisierungsstau: Der finanzielle Druck auf die Betreiber von Pflegeeinrichtungen ist zuletzt kontinuierlich gestiegen. Sofern aber Betrieb und Immobilienbesitz in einer Hand liegen, können Betreiber ihren Liquiditätsbedarf unter Umständen aus der eigenen Immobilie decken: mit Immobilienleasing. Auch Expansionspläne und Ersatzneubauten lassen sich so stemmen.

Die Kostensteigerungen setzen zahlreichen Betreibern zu, nicht zuletzt seit die Preise für Energie, Le-

bensmittel und weitere Güter seit Februar 2022 massiv angezogen haben. Schon zuvor fragte sich die Branche, mit welchen finanziellen Mitteln sie dem massiven Modernisierungsstau begegnen soll. Viele Einrichtungen sind in die Jahre gekommen, müssen für neue gesetzliche Anforderungen und effizientere Arbeitsabläufe fit gemacht werden. Energetische Sanierungen sind entweder notwendig oder wegen eigener ESG-Unternehmensleitlinien erwünscht.

Wenn Betreiber in eigenen Immobilien wirtschaften, ist viel Ka-

pital in diesen gebunden. Mit Hilfe von Immobilienleasing lässt sich das Kapital freisetzen, ohne die Kontrolle über die Häuser abzugeben. Doch wie funktioniert Immobilienleasing?

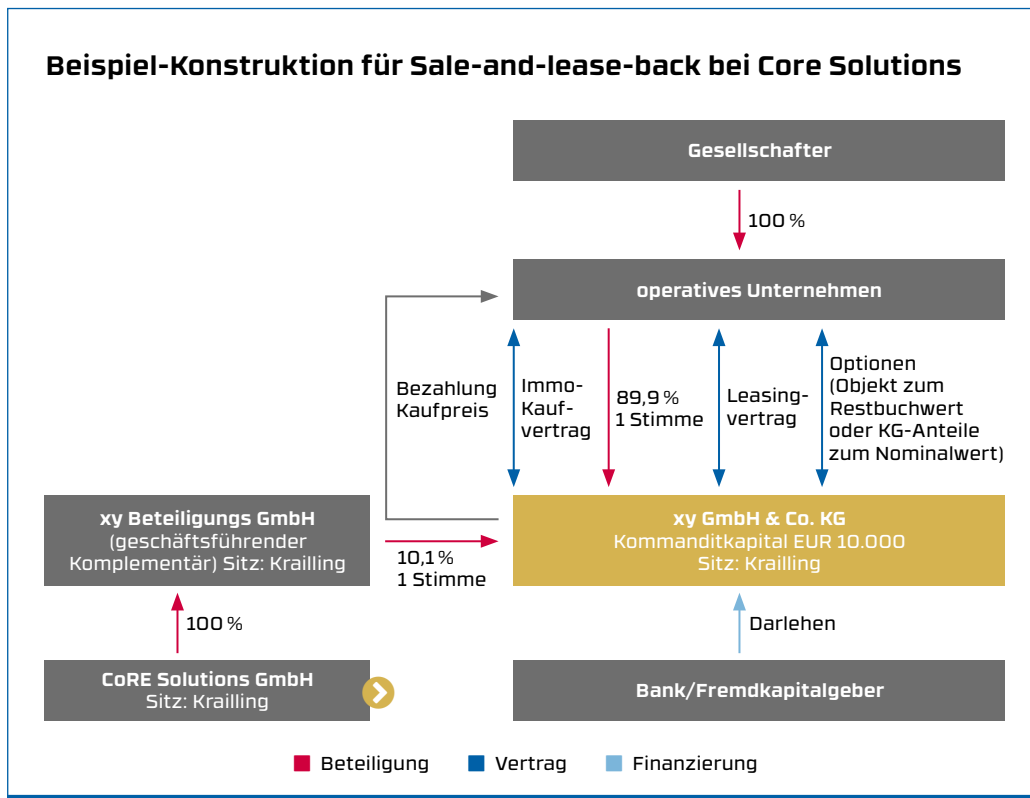
Laufzeiten meist zwischen 20 und 30 Jahren

Beim häufigsten Fall, dem Sale-and-Lease-Back, wird die Immobilie an eine eigens gegründete Objektgesellschaft verkauft (siehe Grafik). Dabei handelt es sich um eine reine Zweckgesellschaft, die von der Leasinggesellschaft gegründet wird. Diese Objektgesellschaft erwirbt die Immobilie unter Einsatz von Fremdkapital externer Kapitalgeber. Gleichzeitig mietet der ursprüngliche Eigentümer die Immobilie langfristig zurück.

Die Laufzeiten für solche Immobilienleasingverträge liegen für Pflegeheime zwischen 20 und 30 Jahren. Diese langfristige Vertragslaufzeit ermöglicht kostengünstige laufende Belastungen. Anders als etwa bei indexierten Mietverträgen steigt die Leasingbelastung mit den Jahren nicht, sondern bleibt über die gesamte Laufzeit konstant. Lediglich Zinsanpassungen sind in Abhängigkeit der vereinbarten Finanzierungsstruktur vorzunehmen.

Positive Wirkung für Steuern und Bilanz

Der Verkaufserlös für die Immobilie fließt dem Unternehmen zu. Damit werden neben der gebundenen Liquidität die stillen Reserven, die in den Immobilien stecken, verfügbar gemacht. Diese können sich auf mehr als die Hälfte des Verkaufspreises belaufen. Bei einer klassischen Im-



Das Schaubild zeigt beispielhaft das Zusammenwirken von Beteiligungen, Verträgen und Zahlungen bei einem Sales-and-lease-back-Geschäft.

mobilienveräußerung muss die 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 Sale-and-lease-back-Transaktion veräußert, lässt sich die Besteuerung der stillen Reserven weit in die Zukunft verschieben.

Unternehmen, die nach HGB bilanzieren, können über Leasing erreichen, dass die Immobilien von der Bilanz genommen werden. Die Folge: Das in der Regel fremdfinanzierte Objekt wird nicht mehr auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesen, parallel wird das Fremdkapital zurückgeführt. Damit steigt automatisch die Eigenkapitalquote. Für viele mittelständische Betriebe ist dies existenziell wichtig, da sich damit das Rating und somit die gesamten Finanzierungskonditionen verbessern.

Option zum Rückkauf am Ende der Vertragslaufzeit

Ein weiterer Vorteil einer Immobilienleasingkonzeption ist, dass dem Leasingnehmer am Ende des Leasingvertrags in der Regel ein Ankaufsrecht zum Restbuchwert zusteht. Mit dieser Rückkaufoption behält das Unternehmen die Kontrolle über beziehungsweise den Zugriff auf die Immobilie. Damit kann sichergestellt werden, dass das Objekt nicht an Dritte verkauft wird, die gegebenenfalls andere Pläne mit der Immobilie haben.

Am Ende der Leasingvertragslaufzeit entscheiden sich die Leasingnehmer fast immer für einen Rückkauf zum Restbuchwert, da dieser in aller Regel unter dem Marktwert liegt. Wegen dieser Rückkaufoption halten sich die Risiken für den Leasingnehmer in Grenzen.

Für den seltenen Fall, dass sich ein Pflegeunternehmen den Rückkauf nicht leisten kann oder kein Interesse an einem Rückkauf hat, gibt es mehrere Optionen, beispielsweise die Immobilie zu verkaufen und das bestehende Mietverhältnis fortzusetzen. Zudem gibt es die Möglich-

keit, den Leasingvertrag zu verlängern oder neu aufzusetzen.

Voraussetzung ist eine gute Bonität

In Frage kommt Immobilienleasing prinzipiell für alle Betreiber, die über eigenen Immobilienbesitz verfügen. Dies gilt auch für freigemeinnützige Träger. Zur Zielgruppe gehören ebenso gewerbliche Betreiber und solche, die Immobilienbesitz erst langfristig aufbauen wollen. Wichtig ist, die Unterschiede in den steuerrechtlichen Rahmenbedingungen zwischen freigemeinnützigen und gewerblichen Betreibern bei der Gestaltung des Leasingvertrags zu berücksichtigen.

Zentral für das Immobilienleasing ist, dass der Leasingnehmer bonitätsstark ist und einen soliden Businessplan hat. Denn dann lässt sich das Projekt zu besten Konditionen finanzieren. Weil sich die Leasingrate eins zu eins aus den Finanzierungskonditionen ableitet, kommt dies unmittelbar dem Leasingnehmer zugute. Für Finanziers von Leasinggesellschaften sind Pflegeheime sehr attraktiv, da die Pflege aufgrund der demographischen Entwicklung als Zukunftsbranche gilt.

Neubau ohne Eigenkapital und Investoren

Nicht nur Bestandsgebäude lassen sich mit Immobilienleasing finanzieren, sondern auch Ankäufe und Neubauten. Ähnlich wie Sale-and-lease-back funktioniert Buy-and-lease. Die Immobilie wird dann von einer Objektgesellschaft im Interesse eines Unternehmens erworben und dann an dieses verleast. Dies hat sich in der Vergangenheit insbesondere bei Übernahmen aufgrund von Ge-

Mit einer Rückkaufoption behält der Betreiber den Zugriff auf die Immobilie.



„In Frage kommt das Leasing von Immobilien im Prinzip für alle Betreiber mit eigenem Immobilienbesitz.“

Thomas Schulz, CHC Immobilien

GASTAUTOR dieses Beitrags ist Thomas Schulz, Geschäftsführer der CHC Immobilien GmbH, Tochtergesellschaft der Core Solutions GmbH.

schaftsaufgaben bewährt. Hierbei bietet das Immobilienleasing Lösungen, etwa für den Fall, dass das übernehmende Unternehmen am Betrieb interessiert ist, aber die Immobilien nicht auf die Bilanz nehmen will.

Beim Neubauleasing wird eine Immobilie von der Leasinggesellschaft speziell für den Leasingnehmer nach dessen Vorgaben gebaut. Mit Fertigstellung und Übergabe beginnt die Vertragslaufzeit. Unternehmen, die sich eine Immobilie bauen lassen, benötigen beim Neubauleasing in der Regel kein Eigenkapital. Die Konditionen des Leasingvertrages sind oft kostengünstiger, als wenn das Unternehmen die Immobilien von einem Investor errichten lässt und die Immobilie dann zurückmietet.

Fazit: Gerade für mittelständische Pflegeunternehmen bietet Immobilienleasing Optionen, mit den Herausforderungen dieser Zeit umzugehen. Liquiditätsgengnisse können überwunden und notwendige Modernisierungen angeschoben werden. Expansionspläne und damit dringend benötigte Pflegeplätze lassen sich ebenso verwirklichen wie Nachfolgeregelungen bei Betriebsübergaben. Die Leasingnehmer sichern sich den notwendigen finanziellen Spielraum für den Betrieb, für weitere Investitionen und ein langfristiges Wachstum. ┘