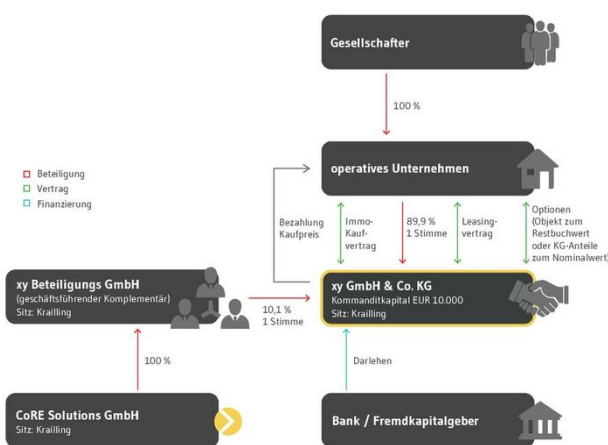


Leasing

Wenn der Immobilieninvestor abwinkt

27.08.2024 · Von Klaus Busch * · 4 min Lesedauer ·

Kostensteigerungen, schleppende Umsätze, Investitionsstau: Die aktuelle Krisensituation bringt Logistikunternehmen in Liquiditätsprobleme. Um diese zu beheben, wollen viele Unternehmen das fehlende Kapital aus ihrem selbstgenutzten Immobilieneigentum ziehen. Aber je spezieller das Objekt auf das Unternehmen zugeschnitten ist, desto größer werden die Schwierigkeiten bei einem Verkauf an einen Investor. Zudem geht mit dem Verkauf die Kontrolle über die Immobilie verloren. Welche Alternativen gibt es?



Beispielhafter Ablauf eines Sale-and-lease-back im Immobilienleasing. (Bild: Core Solutions)

Unternehmen müssen sich flächendeckend mit stark gestiegenen Kosten für Energie, Rohstoffe, Verbrauchsmaterialien oder Gehälter auseinandersetzen. Hinzu kommen finanzielle Belastungen, weil Modernisierungen, Digitalisierungsprojekte oder Ersatzbeschaffungen anstehen. Immer dringlicher werden zudem Investitionen in Nachhaltigkeit, etwa in Energieeinsparmaßnahmen, grüne Energieversorgung oder

Lademöglichkeiten für Elektromobilität. Währenddessen drückt die schwache Konjunktur auf Umsätze und Gewinne. Dadurch kann es auch bei an sich gesunden Unternehmen zu finanziellen Engpässen kommen.

Doch nicht nur wirtschaftliche Not führt zu einer Verkaufsentscheidung: Viele Logistikunternehmen sind weiter auf Wachstumskurs und benötigen Kapital für die Expansion oder wollen in Maschinen, Anlagen und neue Geschäftsmodelle investieren. Um ihren Kapitalbedarf zu decken, erwägen viele Logistikunternehmen einen Verkauf ihrer Immobilie, um sie anschließend zurück zu mieten. Das setzt zunächst einmal große Summen frei.

Drittverwendungsfähigkeit und Lage sind für Investoren entscheidend

Potenzielle Käufer für Unternehmensimmobilien sind etwa Immobilienfonds, Finanzinvestoren oder Family Offices. Ein entscheidendes Kriterium für deren Investitionsentscheidung ist, ob die Immobilie drittverwendungsfähig ist. Auch wenn langfristige Mietverträge abgeschlossen werden, will sich der Investor für den Fall wappnen, dass es keinen Anschlussmietvertrag mit dem Unternehmen gibt und er einen neuen Nutzer finden muss. Außerdem wollen sich Investoren die Option offen halten, das Gebäude an lukrativere Mieter nachzuvermieten. Aber gerade Logistikimmobilien werden oft passgenau auf ihren Nutzer zugeschnitten, etwa was teure Gebäudetechnik für Klimatisierung, Anforderungen an Schadstoffbelastung oder erhöhten Brandschutz angeht. Wenn spezielle, kostspielige Technik nachgerüstet werden muss, wird es für Investoren rasch unrentabel.

Im Kontext der Drittverwendungsfähigkeit spielt auch die Lage der Immobilie eine entscheidende Rolle. Unternehmensimmobilien werden oft am Stammsitz platziert und nicht am strategisch günstigsten Ort für eine [Logistikimmobilie](#). So kann es passieren, dass auch eine hochwertige und technisch zeitgemäße Immobilie bei Investoren durchfällt.

Vermarktbarkeit spielt für Immobilienleasing untergeordnete Rolle

Für das Immobilienleasing bedeuten mangelnde Drittverwendungsfähigkeit und suboptimale Lagen nicht unbedingt eine Einschränkung. Hier zählt vor allem die Bonität und ein langfristig tragfähiges Geschäftsmodell des Unternehmens, nicht zwingend die Vermarktbarkeit der Immobilie. Das haben auch Makler erkannt und wenden sich mit individuell zugeschnittenen Logistikimmobilien verstärkt an Leasingunternehmen.

Doch wie funktioniert Immobilienleasing? Beim häufigsten Fall, dem Sale-and-lease-back, wird eine selbstgenutzte Gewerbeimmobilie an eine Objektgesellschaft verkauft. Diese vom Leasinggeber eigens gegründete Zweckgesellschaft erwirbt die Immobilie und setzt für die Kaufpreiszahlung Fremdkapital externer Kapitalgeber ein. Gleichzeitig mietet der

ursprüngliche Eigentümer die Firmenimmobilie langfristig zurück. Die Leasingraten bleiben über die gesamte Vertragsdauer konstant, sind also von der Inflation abgekoppelt. Die Laufzeiten für solche Immobilienleasingverträge liegen meist bei 15 bis 20 Jahren, was den Unternehmen große Sicherheit bietet.

Stille Reserven heben und Eigenkapitalquote erhöhen

Unternehmen mit im Eigentum befindlichen Immobilienbeständen können über Sale-and-lease-back-Konstruktionen Steuervorteile erzielen. Denn bei einer klassischen Immobilienveräußerung muss die volle Differenz zwischen dem Buchwert, der je nach Objektalter schon sehr weit abgeschrieben sein kann, und Verkaufspreis als stille Reserve versteuert werden. Wird die gleiche Immobilie über eine sorgfältig strukturierte Immobilienleasing-Transaktion veräußert, lässt sich die (Sofort-)Besteuerung der stillen Reserven weit in die Zukunft verschieben.

Unternehmen, die nach HGB 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 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.

Jetzt Newsletter abonnieren

Verpassen Sie nicht unsere besten Inhalte

Geschäftliche E-Mail

Mit Klick auf „Newsletter abonnieren“ erkläre ich mich mit der Verarbeitung und Nutzung meiner Daten gemäß [Einwilligungserklärung \(bitte aufklappen für Details\)](#) einverstanden und akzeptiere die [Nutzungsbedingungen](#). Weitere Informationen finde ich in unserer [Datenschutzerklärung](#).

[Aufklappen für Details zu Ihrer Einwilligung](#)

Nach Ende des Leasingvertrags kann das Unternehmen die Immobilie zum Restbuchwert zurückerwerben. Ein entscheidender Vorteil: Durch die Rückkaufoption behält das Unternehmen langfristig die volle Kontrolle über das Objekt und läuft nicht Gefahr, am Ende des Mietvertrags ausziehen zu müssen. Wenn ein Immobilieninvestor die Möglichkeit anbietet, die Immobilie nach Ende des Mietvertrags zurückzukaufen, wird dagegen der Marktwert zugrunde gelegt, der in aller Regel deutlich über dem Restbuchwert liegt.

Immobilienleasing macht unabhängig von Investorenbedürfnissen

Sowohl der Verkauf an einen Investor als auch Lösungen mit klassischem Immobilienleasing werden landläufig als Sale-and-lease-back bezeichnet. Beide haben gemeinsam, dass Unternehmen Liquidität aus ihren Immobilien ziehen, wobei sie sie weiterhin selbst nutzen.

Mit Immobilienleasing bleiben Logistikunternehmen unabhängig von den Entscheidungen externer Investoren, geben die Immobilie nicht endgültig aus der Hand und behalten eine günstige Rückkaufoption. *(bm)*

(* Klaus Busch ist Geschäftsführer der Core Solutions GmbH in 82152 Krailing, Tel. +49 89 215456110, info@co-re.com)

(ID:50121551)