

Bürogebäude
lassen sich
in vielen Fäl-
len geschickt
via Leasing
finanzieren.



Potenziale ausschöpfen

Alternative. Fremdfinanzierte Immobilien belasten die Bilanz. Unternehmer können dies vermeiden, wenn sie ihr Objekt leasen statt kaufen.

Der Mietvertrag war ausgelaufen. Das war der Anlass für die Geschäftsleitung der Firma W. Kolb Fertigungstechnik GmbH in Willich bei Krefeld, ein neues Firmengebäude zu bauen. Das Unternehmen arbeitet mit rund 150 Mitarbeitern im Dreischichtbetrieb und bietet seinen Kunden Komplettlösungen im Bereich Elektronik. Gesellschaftergeschäftsführer Holger Engels erklärt: „Wir fertigen mit einem leistungsstarken Maschinenpark und brauchen viel Raum.“ Anfang 2015 war es dann so weit: Die neuen Räume auf einem 7000 Quadratmeter großen Grundstück konnten bezogen werden. Investitionssumme: rund 5 Millionen Euro. „Einen so hohen Betrag konnten und wollten wir nicht aus eigenen Mitteln stemmen“, sagt Engels. Also nahm

er mit seinen beiden Geschäftsführerkollegen Kontakt mit dem Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Krefeld auf. Dieser schlug vor, den Neubau nicht per Kredit zu finanzieren, sondern zu leasen. Engels: „Die Idee war bestechend.“

Gut aufgestellt

Die Immobilie konnte so nach den Vorstellungen der Unternehmensführung gebaut werden. Und die Leasingfinanzierung belastet die Bilanz der GmbH nicht. „Damit sind wir für Folgefinanzierungen gut aufgestellt und halten unser Rating“, so Geschäftsführer Engels. Über einen Zeitraum von 20 Jahren werden jetzt monatliche Leasingraten statt Zins und Tilgung fällig. Danach geht die Immobilie ins Eigentum der Kolb Fertigungs-

technik GmbH über. Engels: „Wir zahlen zwar mehr für die Immobilie als beim Kauf, aber das rechnet sich für uns trotzdem.“

Leasen statt kaufen: Das bietet sich gerade beim Bau oder Kauf einer Immobilie als Alternative für eine Kreditfinanzierung an, denn der Kapitalbedarf liegt hier häufig in einer Größenordnung von mehreren Millionen Euro. Nur wenige Mittelständler verfügen über ein ausreichendes Eigenkapital, um die Bilanzstruktur bei einer Darlehensfinanzierung nicht drastisch zu verschlechtern.

Der besondere Charme des Leasingmodells: Die Investition berührt die Bilanz nicht. Die monatlichen Raten lassen sich weitgehend als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen (siehe „Checkliste für die Analyse“). Und

Checkliste für die Analyse

Vor- und Nachteile des Immobilienleasings für Unternehmen.

- + Der Leasingnehmer verbessert auf einen Schlag deutlich seine Liquidität, wenn er der Leasinggesellschaft ein Gebäude verkauft, es weiterhin aber betrieblich nutzt (Sale-and-lease-back).
- + Immobilienleasing wirkt sich positiv auf Kennzahlen und damit auf die Leistungsfähigkeit des Leasingnehmers aus.
- + Beim Neubauleasing bietet die DAL zusätzlichen Service wie Baumanagement und unterstützt bei rechtlichen Fragen.
- Der Leasingnehmer verpflichtet sich für eine feste Laufzeit. Ein Ausstieg von seiner Seite ist in der Regel nicht möglich.
- Die Leasingbeiträge liegen unabhängig von der Bonität über den Kosten für einen Kredit. Sie enthalten auch die Marge der Leasinggesellschaft.

nicht zuletzt kann die Immobilie zu einem vereinbarten Zeitpunkt zu einem festen Restwert angekauft oder der Vertrag verlängert werden (siehe „Große Flexibilität“).

Der Firmenchef kann die Immobilie nutzen wie ein Eigentümer. Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL Deutsche Anlagen-Leasing in Mainz, erklärt: „Die konkrete Gestaltung eines Leasingvertrags erfolgt immer in Abhängigkeit von den operativen Zielen und der finanziellen Strategie des Unternehmers.“ Die Laufzeit bestimmen Leasinggeber und Firmenchef gemeinsam – bei der DAL in einem Rahmen zwischen 10 und

20 Jahren, in Einzelfällen auch darüber (siehe „Die Interessen der Firma zählen“).

Das Konzept: Der Leasinggeber wird Eigentümer des Objekts. Die Immobilie aber ist im Besitz des Leasingnehmers. Reparaturen gehen in der Regel auf seine Kosten. Statt Zins und Tilgung für einen Kredit zu leisten, zahlt die Firma Leasingraten. „Allerdings stellt das Finanzamt besondere Anforderungen an die Verträge. Wir empfehlen prinzipiell, einen Steuerexperten einzuschalten“, sagt Fachmann Kai Eberhard. Nach dem Ende der Laufzeit kauft der Unternehmer sein Gebäude

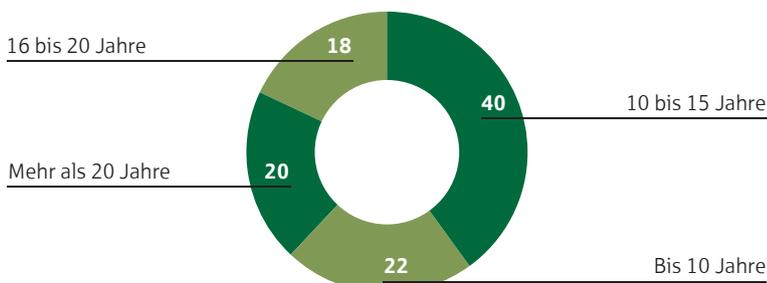
zum steuerlichen Restwert. „Der Liquiditätsaufwand liegt in den meisten Fällen bei null. Die Immobilie ist quasi durch die Leasingraten abbezahlt“, so Eberhard.

Interessante Variante

Immobilienleasing funktioniert aber auch für Betriebsinhaber, die ein Gebäude bereits in ihrem Eigentum haben. Sie können es an die Leasinggesellschaft verkaufen und gleichzeitig mit dieser einen Vertrag über die weitere Nutzung abschließen. Dieses Verfahren nennt sich Sale-and-lease-back. Dafür entschied sich Familie Hettel, die in Ettlingen das Hotel Watthalden führt. Im Rahmen der Nachfolge verkaufte die Firma das Gebäude an die DAL. Senior Klaus Hettel: „So kann ich mir mit dem Verkaufserlös den wohlverdienten Ruhestand sichern.“ Sein Sohn bezahlt als Übernehmer über die Leasingraten stetig den Kaufpreis. Auch das Baumarktunternehmen Hornbach finanziert einen Teil seiner Immobilien über diese Variante. Im Geschäftsbericht heißt ►

Große Flexibilität

Laufzeiten der Verträge im Immobilienleasing.



Angaben in Prozent. Quelle: PwC

es dazu: „Die so gewonnenen liquiden Mittel stellen eine Säule für die Finanzierung des künftigen Unternehmenswachstums dar.“ Logisch: Der Verkaufserlös spült der Firma in diesen Fällen Liquidität in die Kasse. Das Rating des Betriebs verbessert sich – Folgekredite für eine Expansion sind leichter und auch billiger zu bekommen.

Klare Kriterien

Die DAL bietet Immobilienleasing in der Regel ab einem Gebäude- und Grundstückswert von rund 2,5 Millionen Euro an. Dieser bemisst sich nach klaren Kriterien. Wird die Immobilie für den Betrieb neu gebaut, zählen die Herstellungskosten. Darunter fallen die Bau- und Baunebenkosten plus Grundstückspreis. Bei Bestandsgebäuden gibt es im Rahmen der Wertermittlung Spielräume. Kai Eberhard erläutert: „Das Objekt dient zwar als Sicherheit, insofern ist der Marktwert natürlich relevant. Doch wichtig ist für uns auch die strategische Gestaltung der Rahmenbedingungen. Zum Beispiel, wie viel Liquidität ein Unternehmer durch Sale-and-lease-back gewinnen will.“ Das

heißt: Das Gebäude kann auch zu einem eher niedrigen Wert angekauft werden, falls der Firmenchef seine künftige monatliche Belastung gering halten möchte.

Ein Sachverständigengutachten allerdings ist bei jeder Immobilienfinanzierung obligatorisch. Michael Stumpf, Leiter Immobilienbewertung bei der Hamburger Sparkasse, erklärt: „Wir haben strenge rechtliche Vorgaben einzuhalten und bewerten die Immobilie stets nach dem Prinzip der Vorsicht.“ Deshalb ist der Beleihungswert des Objekts grundsätzlich niedriger als der Verkehrswert. Der Beleihungswert ist relevant für die Konditionen der Finanzierung. Günstig wirkt es sich etwa aus, wenn das Objekt eine gesuchte Lage hat. Im Idealfall lässt es eine vielfältige Nutzung zu. „Auch die Entwicklung des Markts in der Region fließt in den Beleihungswert mit ein“, so Stumpf. Schwierig wird es indes, wenn das Objekt für Dritte nur eingeschränkt nutzbar ist.

Bei der Firma Kolb Fertigungstechnik handelt es sich um ein Bürogebäude mit Halle in einer guten Lage. Probleme bei der Bewertung gibt es da keine.

Eva Neuthinger **P**



Beim Neubau bieten Gesellschaften wie die DAL auch den Service des Bau-managements.



Kai Eberhard,
Geschäftsführer
der DAL, über das
Prozedere beim
Immobilienleasing

„Die Interessen der Firma zählen“

PROFITS: Wie gehen Unternehmer vor, die eine Immobilie per Leasing finanzieren wollen?

Eberhard: Am besten melden sie sich direkt bei ihrem Firmenkundenbetreuer ihrer Sparkasse. Dieser leitet uns die Informationen weiter. Wir nehmen dann Kontakt mit dem Unternehmer auf. Wir brauchen in der Regel wie bei jeder Kreditfinanzierung die Jahresabschlüsse der vergangenen zwei Jahre, die laufenden Betriebswirtschaftlichen Auswertungen und Angaben zum Objekt.

PROFITS: Welche Größen beeinflussen die Leasingrate?

Eberhard: Im Prinzip die gleichen wie bei der Ermittlung einer Darlehensrate. Faktoren sind unter anderen die Laufzeit des Vertrags, der Refinanzierungszins und ein möglicher Restwert zum Vertragsende. Daneben spielt die Bonität des Leasingnehmers eine wichtige Rolle. Und natürlich die Höhe der Investitionskosten bei Neubauten oder des Kaufpreises bei Bestandsobjekten.

PROFITS: Wie wird der Kaufpreis bemessen?

Eberhard: Wir legen diesen gemeinsam mit dem Veräußerer und unserem Finanzierer nach vernünftigen Maßstäben fest. In der Regel ist das unkritisch.