

„Die Immobilie weiter nutzen, als wäre es die eigene“

Jahrelang war die Liquiditätsversorgung im Mittelstand kaum ein Thema. Die Corona-Pandemie hat die Situation jedoch grundlegend geändert. Für viele Unternehmen wird der Kreditzugang schwieriger. In welchen Fällen Sale and Lease Back von Immobilien eine Alternative sein kann, erklärt Klaus Busch, Geschäftsführer der CoRE Solutions GmbH.



Herr Busch, statt die Liquidität eines Mittelständlers zu stärken, indem er eine Immobilie verkauft, könnte er diese auch als Sicherheit für einen Bankkredit einsetzen. Worin liegen die Vorteile eines Sale and Lease Back?

Der Gang zur Hausbank ist sicher ein erster Reflex. Die Unternehmen sollten sich aber bewusst sein, dass ein Darlehen eben Fremdkapital ist, das ich mir in die Bilanz hole. Und je höher das Fremdkapital ist, desto schlechter wird das Rating und desto schwieriger wird es für den Mittelständler, sich in Zukunft zu finanzieren. Beim Sale and Lease Back hingegen fließt durch den Verkauf der Immobilie Eigenkapital ins Unternehmen. Die Alternative hat daher keine negativen Auswirkungen auf das Rating.

Eine wichtige Frage für einen Mittelständler ist sicher: Wer wird neuer Hausherr?

Das Unternehmen kann die Immobilie weiterhin nutzen, als wäre es die eigene. Eigens für diese Immobilie wird eine Zweckgesellschaft gegründet, die die Immobilie übernimmt und mit der der Mittelständler einen langfristigen Leasingvertrag – also über 15 bis 20 Jahre – schließt. Zum Ende des Leasingvertrages wird in der Regel eine Rückkaufoption der Immobilie zum Restbuchwert vereinbart.

Wer ist bei einer Sale-and-Lease-Back-Konstruktion während der Leasinglaufzeit für das Gebäudemanagement und die Instandhaltung verantwortlich?

Bei den Objekten handelt es sich ja häufig um große Logistik- oder Produktionshallen, in denen der Betrieb unverändert weiterläuft. In der Regel übernimmt der Leasingnehmer diese Aufgaben daher selber. Möchte er das nicht, kann auch ein externer Dienstleister beauftragt werden, aber das erhöht dann natürlich die Leasingrate.

Und wie sieht es aus, wenn irgendwann Umbauten oder Modernisierungen notwendig werden?

Auch diese kann das Unternehmen wie ein Eigentümer vornehmen. Verfügt es über eine gute Bonität, können die Maßnahmen über ein zusätzliches Darlehen der Zweckgesellschaft finanziert werden. Oder es nutzt dafür Eigenkapital.

Eignen sich alle Gebäude gleichermaßen für Sale and Lease Back – ein Bürogebäude ebenso wie eine Produktionshalle?

Ob es sich um ein Bürogebäude oder eine Werkshalle handelt, spielt keine Rolle. Natürlich wäre es wünschenswert, wenn sich das Objekt in einer guten Lage befände. Aber das ist bei deutschen Mittelständlern eher selten der Fall. Daher muss der Leasingnehmer über ein auch für die Zukunft tragfähiges Geschäftsmodell verfügen. Schließlich ist der Leasingvertrag langfristig ausgelegt. Auch das Transaktionsvolumen ist ein Kriterium. Denn der Anfangsaufwand für ein solches Geschäft ist erheblich. Die Kosten für das Unternehmen werden zwar über die Leasingraten zeitlich gestreckt, aber unter einem Transaktionsvolumen von acht bis zehn Millionen Euro lohnt sich das kaum.

Welche einmaligen Kosten fallen konkret an?

Darunter fallen die Kosten für die Gründung der Objektgesellschaft, eventuell für einen



„Bei den Objekten handelt es sich ja häufig um große Logistik- oder Produktionshallen, in denen der Betrieb weiterläuft.“

FOTO DEDMITYAY/ISTOCK

Gutachter, der den Verkehrswert der Immobilie ermittelt, für Grundbucheinträge und Notarleistungen. Darüber hinaus kommt es darauf an, das Geschäft so zu strukturieren, dass möglichst geringe Ertragsteuern etwa durch das Heben stiller Reserven sowie möglichst keine Grunderwerbsteuern anfallen. Und dann sind da auch noch die die Banken, die neben dem Zins in der Regel

auch ein Eingangsetzungshonorar verdienen möchten.

Warum kommen jetzt doch wieder Banken ins Spiel? Der Mittelständler hat sich doch gerade gegen einen Kredit entschieden?

Richtig, aber die Objektgesellschaft muss den Kaufpreis der Immobilie ja finanzieren.

Mit welchem Preisabschlag vom Marktwert der Immobilie muss der Mittelständler rechnen?

Das hängt von der gewählten Bankfinanzierung ab, denn die ist ja auch entscheidend für die Höhe der Leasingrate beziehungsweise für die darin enthaltenen Zins- und Tilgungsanteile. Unser Ziel ist es grundsätzlich, den Verkehrswert finanziert zu

bekommen. Dafür holen wir Angebote verschiedener Banken ein, die sich in der Praxis sehr stark voneinander unterscheiden können. Ein Institut möchte vielleicht nur 90 Prozent des Verkehrswertes finanzieren, bietet dafür aber einen vergleichsweise günstigen Zins an, was die laufende Belastung für das Unternehmen reduzieren würde. Bei der Abwägung kommt es auf die Zielsetzung des Unternehmens an: Wie hoch ist der absehbare Liquiditätsbedarf? Wie hoch darf die monatliche Leasingrate sein? Da sind sehr intensive Beratungen nötig.

Und wie wirkt sich Sale and Lease Back auf die Bilanz aus, wenn ein Mittelständler nach Handelsgesetzbuch (HGB) bilanziert?

Wenn ein Unternehmen ganz normal nach HGB bilanziert, ist das optimal. Dann fließt die Leasingbelastung zwar in die Gewinn- und Verlustrechnung ein, ansonsten ist die Finanzierung aber bilanzneutral. Große Mittelständler bilanzieren jedoch häufig nach HGB BilMoG (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz). Dann liegt es an den Umständen des Einzelfalles, unserem Strukturierungsgeschick und im Ermessen des jeweiligen Wirtschaftsprüfers, inwieweit die Leasingfinanzierung bilanzneutral beim Leasingnehmer bleibt.

Was passiert mit der Immobilie am Ende der Laufzeit, wenn sich das Unternehmen den Rückkauf nicht leisten kann?

Aus der Praxis kann ich sagen, dass die Rückkaufoption fast immer gezogen wird. Eine Verwertung der Immobilie aus der Zweckgesellschaft heraus habe ich noch nicht oft erlebt. Wenn das Unternehmen gerade nicht über die Möglichkeit verfügt, den Ankaufspreis zu finanzieren, kann man auch über eine Verlängerung des Leasingvertrages sprechen – wodurch der Restwert der Immobilie ja immer weiter sinkt.

Das Interview führte Benjamin Kleemann-von Gersum.