

Liquiditätsquelle Gewerbeimmobilie

Kapitalfreisetzung durch Sale & Lease Back



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Bonitätsunabhängige Liquiditätssicherung

Alternative zum klassischen Leasing

Liquiditätssicherung und Refokussierung als zentrale Lehren aus der Corona-Krise

Die Corona-Krise hat verdeutlicht, wie wichtig eine flexible und wetterfeste Finanzierung ist. Ein rascher Zugriff auf zusätzliche Liquidität kann über die grundsätzliche Zukunftsfähigkeit entscheiden. Darüber hinaus wurde durch die Pandemie eine Vielzahl von Entwicklungen und Trends beschleunigt: Geschäftsmodelle werden zunehmend digitaler, Unternehmen refokussieren sich auf ihre Kernkompetenzen und die bedarfsgerechte Nutzung von Produktivgütern ist wichtiger als deren Eigentum.

In Punkto Unternehmensfinanzierung kann das bedeuten: **Verschlangung der Kapitalstrukturen und Freisetzung gebundener Liquiditätsreserven.** Im aktuellen Fokus stehen dabei vor allem Gewerbeimmobilien.

Bonitätsunabhängige Alternative zur klassischen Leasing- und Bankenfinanzierung

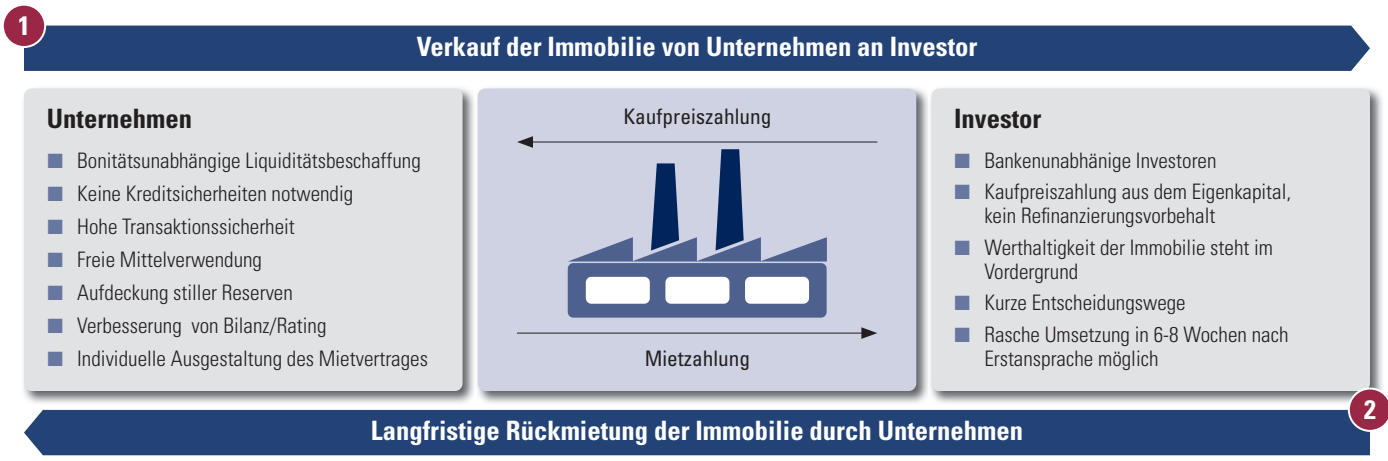
Sind zusätzliche Bankkredite zur Stärkung der Liquidität nur schwer zu bekommen oder stehen notwendige Kreditsicherheiten nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung, dann kann das sog. Sale-and-Lease-Back (SLB) eine Finanzierungsoption darstellen.

Dabei werden Assets eines Unternehmens, wie z. B. Fahrzeuge, Maschinen oder eben Immobilien zu einem marktgerechten Preis an einen Investor verkauft und gleichzeitig, meist für einen längerfristigen Zeitraum, zurückgemietet. Im Gegensatz zum klassischen Finanzierungsleasing ist diese Finanzierungsvariante nicht an eine Erlaubnispflicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) geknüpft oder im Kreditwesengesetz (KWG) geregelt.

Bankenunabhängige Investoren sind nicht auf die Bonität des Mieters angewiesen

Für diese Finanzierungsform kommt eine andere Art von Investoren ins Spiel, bei denen die Solvenz des Mieters eine untergeordnete Rolle spielt und die Werthaltigkeit der Immobilie im Vordergrund steht.

Diese Investoren bezahlen den Kaufpreis meist aus dem eigenen Eigenkapital. Angebote stehen also nicht unter einem Finanzierungsvorbehalt, was die Transaktionssicherheit für den Verkäufer erhöht. Klassische Leasinggeber hingegen sind üblicherweise auf eine transaktionsbezogene Refinanzierung durch Banken angewiesen, welche wiederum ganz überwiegend auf die Bonität des Leasingnehmers abzielen (müssen).



Im Mittelpunkt steht die Immobilie

Individuelle Gestaltung der Mietkonditionen

Im Mittelpunkt steht die Immobilie: Light-Industrial- und Logistikimmobilien sind bei Investoren derzeit gefragt

Investoren bewerten die Attraktivität von Gewerbeimmobilien vor allem im Hinblick auf folgende Faktoren:

- Gute Verkehrsanbindung
- Nutzfläche von mind. 3.000 m²
- Büroanteil max. 20 - 30%
- Gute Drittverwendungsfähigkeit
- Kein maßgeblicher Instandhaltungsstau



Der Verkehrswert der Immobilie sollte die Untergrenze von 5 Mio. € nicht unterschreiten. Ausnahmen können bei Transaktionen mit mehreren Objekten gemacht werden. Aktuell sind insbesondere Mehrfunktionsgebäude mit gemischter Produktions-, Lager-, Logistik- und Büronutzung hoch im Kurs. Diese Light-Industrial-Gebäude sind in der Nutzung üblicherweise sehr flexibel. Ebenfalls sehr gefragt sind Logistikimmobilien mit guter Verkehrsanbindung.

Die Mietvertragskonditionen können individuell ausgestaltet werden

Sale-and-Lease-Back-Transaktionen umfassen immer zwei Verträge: Einen Immobilienkaufvertrag und einen Mietvertrag. Die gewünschte Mietdauer wird individuell vereinbart. Im Normalfall beträgt diese 10 Jahre, darüber hinaus kann regelmäßig eine dreimalige Verlängerungsoption von z. B. jeweils fünf Jahren vereinbart werden. Aber auch kurzfristige Rückmietzeiträume von bis zu zwei Jahren oder mittelfristige Vertragslaufzeiten unter 10 Jahren sind möglich, z. B. wenn der Flächenbedarf des Mieters perspektivisch sinkt.

Die Mietverträge werden dabei häufig als sog. Double-Net-Verträge ausgestaltet. Konkret tragen die Mieter neben den üblichen Versicherungskosten, Steuern und Abgaben auch die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten für die technischen Anlagen und das Gebäude. Ist der Mieter darüber hinaus auch für „Dach und Fach“ verantwortlich, so spricht man von einem Triple-Net-Vertrag.

Für den operativen Alltag und an der Nutzung der Immobilie ergeben sich keine Auswirkungen – nur der Grundbucheintrag ändert sich.

Eckpunkte Miet- und Kaufvertrag

Grundmietlaufzeit	i.d.R. 10 Jahre, kurzfristigere Varianten möglich
Verlängerungsoptionen	z. B. 5 + 5 + 5 Jahre
Miethöhe	i.d.R. Orientierung an der ortsüblichen Nettokaltmiete
Instandhaltung	Double- vs. Triple-Net-Vertrag
Flexibilität	An- und Umbaumöglichkeiten werden im Vorfeld vereinbart

Die Bandbreite des Liquiditätszuflusses ermittelt sich als Faktor aus der Nettomiete

Die Bandbreite der Verkaufserlöse lassen sich in Abhängigkeit der oben genannten Kriterien auf das ca. 10- bis 12-fache der Nettokaltmiete taxieren. Ist die Drittverwendungsfähigkeit hingegen eingeschränkt, z. B. aufgrund baulicher Besonderheiten, müssen Verkäufer mit einer reduzierten Nachfrage und Preisabschlägen rechnen. Für eine erste indikative Vorprüfung der Investorenattraktivität und Abschätzung eines realistischen Verkaufserlöses reicht in aller Regel das letzte verfügbare Bewertungsgutachten oder eine Flächenaufstellung.

Unsere Vorgehensweise – Ihr Nutzen

Zielorientiert und praxiserprobt

Rasche Vorprüfung der Investorenattraktivität möglich

Die Investoren erwarten für eine Erstprüfung ein Exposé mit einer Beschreibung des Objektes inklusiver zentraler Informationen:

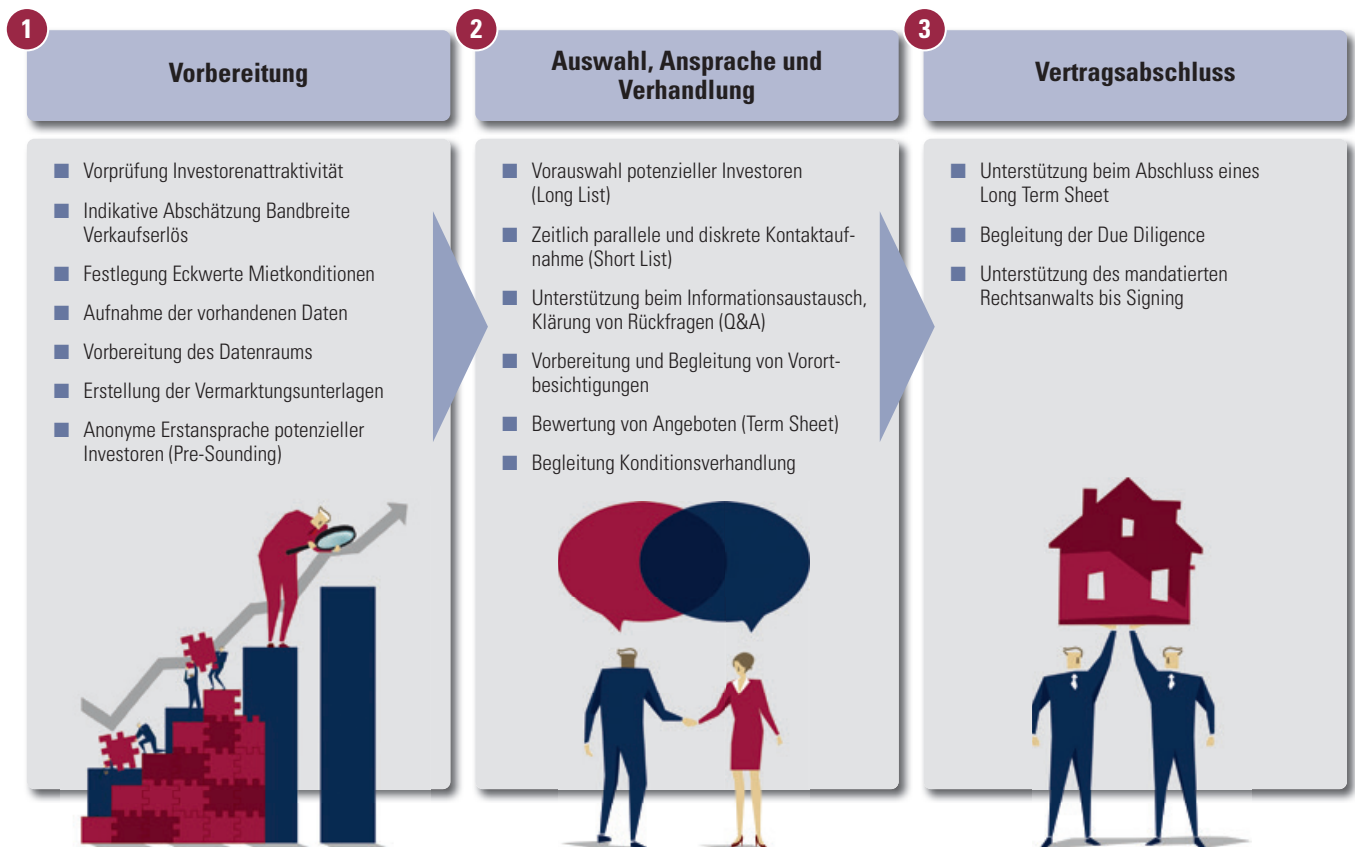
- Anschaffungs- oder Herstellungszeitpunkt
- Bruttogrund- und Nutzflächen
- Aktueller Buchwert mit Aufteilung in Grund und Boden, Gebäude und Außenanlagen
- Aktueller Grundbuchauszug (Valuta der Grundpfandrechte in Abt. III.)
- Bestehende oder beabsichtigte Untermietverhältnisse

Sofern vorhanden, sind Verkehrswertgutachten für eine erste Indikation sehr hilfreich.

Ein strukturierter Vermarktungsprozess sichert die Zielerreichung

Eine rein opportunitätsgetriebene Vorgehensweise führt in der Regel nicht zum gewünschten Erfolg. Aus unserer langjährigen Praxis und unserem umfangreichen Kontaktnetzwerk heraus kennen wir die Erwartungen und Erfordernisse der Investoren.

Wir unterstützen sie in allen Phasen des Transaktionsprozesses bis hin zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss.



Ihre Herausforderungen sind unser Projektalltag

Ausgewählte Praxisbeispiele

Automobilzulieferer

- Umsatz: EUR 200 Mio.
- Region: Baden Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Thüringen
- Grundstücksfläche: 34.000 m²
- Nutzfläche: 15.000 m²



Hersteller von Werkzeugmaschinen

- Umsatz: EUR 60 Mio.
- Region: Baden Württemberg
- Grundstücksfläche: 40.000 m²
- Nutzfläche: 19.000 m²



Automation

- Umsatz: EUR 60 Mio.
- Region: Baden Württemberg
- Grundstücksfläche: 19.000 m²
- Nutzfläche: 13.000 m²



W&P-Finance

Weiterführende Informationen rund um das Leistungsangebot von W&P Finance



Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Gerne stehen wir Ihnen für ein erstes Gespräch und einen Austausch zum Thema Sale & Lease Back und darüber hinaus zur Verfügung.

Unsere Ansprechpartner für Sie



Christian Groschupp
Partner, Head of Finance

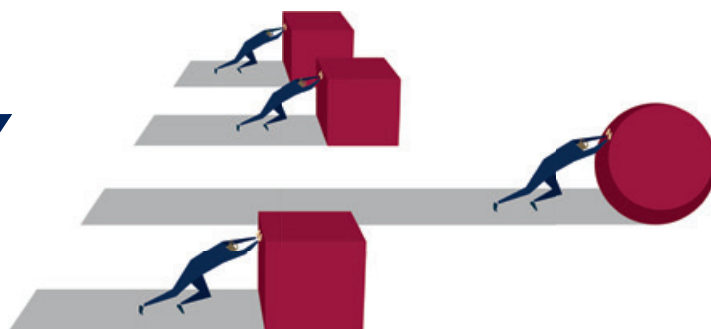
Telefon: +49 (0)89 / 286 23 137
E-Mail: groschupp@wieselhuber.de



Ante Jelavic
Senior Consultant

Telefon: +49 (0)89 / 286 23 246
E-Mail: jelavic@wieselhuber.de

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Mergers & Acquisitions, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

MERGERS & ACQUISITIONS

FINANCE

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de