

LEASING - DAS BESTE AUS MIETE UND EIGENTUM?

Logistikimmobilien als Hebel
für Unternehmenswachstum



LEASING

INHALT

9

EDITORIAL



VERSCHIEDENE LEASING MODELLE sind möglich. Wir stellen Drei vor.



EDITORIAL	3
WELCHE MÖGLICHKEITEN GIBT ES, EINE LOGISTIKIMMOBILIE ZU ERWERBEN?	4
WIE ENTWICKELT SICH DER LEASINGMARKT?	6
CHECKLISTE: IST LEASING FÜR SIE DAS RICHTIGE?	7
MIT LEASING ZUR INDIVIDUELLEN FINANZIERUNGSLÖSUNG	8
WELCHE LEASING MODELLE SIND MÖGLICH?	9
LEASING – DAS BESTE AUS EIGENTUM UND MIETE	10
DURCH LEASING FINANZIELLE VORTEILE GENERIEREN	11
UNTERSCHIEDUNG ZWISCHEN HGB UND IFRS – WORAUF MÜSSEN UNTERNEHMEN BEIM LEASING ACHTEN?	12
FÜR WELCHEN PARTNER SOLLTEN SICH UNTERNEHMEN ENTSCHEIDEN?	13
FAZIT	14
WODURCH ZEICHNET SICH DAS LEASING BEI PANATTONI AUS?	15
KONTAKT	16

Titel: Panattoni Fotos: Panattoni



DIE NACHFRAGE NACH LOGISTIKIMMOBILIEN STEIGT KONTINUIERLICH.

Im Jahr 2021 erreichte das Transaktionsvolumen von Logistikimmobilien laut CBRE einen neuen Höchststand von 10,15 Mrd. Euro – im Vergleich dazu lag es im Jahr 2020 deutlich niedriger bei 7,1 Mrd. Euro. Der ohnehin hohe Bedarf an Flächen wurde als Folge der Coronapandemie weiter verschärft. Das hat unterschiedlichste Gründe wie zum Beispiel den Boom des E-Commerce, dessen Händler zur Erfüllung maximaler Verfügbarkeiten stets weitere Lager benötigen. Auch bei produzierenden Unternehmen funktioniert die Pandemie als Katalysator, da es Abhängigkeiten in der Lieferkette aufdeckt. Die Lösung: Lagerkapazitäten im eigenen Land aufbauen.

Doch wie erwirbt man Logistikimmobilien eigentlich am besten? In der Produktion spricht man von der klassischen Make-or-Buy-Entscheidung. Hier lautet die Frage in der Regel: Kaufen oder mieten? Diese beiden Optionen haben sowohl Vor- als auch Nachteile. Ein Beispiel: Kaufen bedeutet eine große Investition am Anfang, bietet dafür uneingeschränkte Nutzungs- und Zugriffsrechte auf das Gebäude. Mieten macht kleinere monatliche Beträge erforderlich; der Nutzer der Immobilie hat jedoch wenig Mitspracherecht.

In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen, dass es eine weitere Möglichkeit gibt: Leasing als Mittelweg, der das Beste aus Kauf und Miete vereint. Wir geben Ihnen einen Überblick über verschiedene Leasingarten und deren Vor- und Nachteile. Wie schlägt sich Leasing in der Bilanzierung nieder? Die Unterscheidung zwischen verschiedenen Bilanzierungsregimen schafft Aufklärung. Ein How-to für eine gelungene Suche des richtigen Leasingpartners rundet den Leitfaden ab.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Fred-Markus Bohne, Managing Partner Panattoni



Im Norden Hamburgs entsteht ein Panattoni Park mit fünf neuen Hallen.

Welche Möglichkeiten gibt es, eine Logistikimmobilie zu erwerben?

In Ansbach an der A6 entstehen 29.500 m² neue Logistik- und Produktionsfläche als Greenbuilding.



Fotos: Panattoni

Möchte ein Unternehmen eine Logistikimmobilie nutzen, hat es drei Möglichkeiten: mieten, kaufen oder leasen. Welcher Weg der individuell richtige ist, verrät ein Blick auf das Unternehmensziel.

Mieten

Suchen Unternehmen nach einer zeitlich befristeten Nutzungsmöglichkeit, kann das klassische Mieten die Lösung sein. Bei einer kurz- bis mittelfristigen Strategie, zum Beispiel wenn man eine Immobilie nicht langfristig im Bestand behalten möchte, profitiert der Nutzer von einer hohen Flexibilität. Mieten hat aber auch entscheidende Nachteile. Die Mieten sind möglicherweise anfänglich günstig, jedoch indexiert. Daher sind Mietsteigerungen zu erwarten. Langfristig schafft Miete Abhängigkeiten und bietet in der Regel keine langfristigen Zugriffsrechte auf die Immobilie.

Kaufen

Möchte ein Unternehmen eine Immobilie langfristig nutzen und über die volle Kontrolle verfügen, ist ein Kauf die beste Option. Das ist vor allem bei einer zukunftsorientierten

Standort-Strategie von Vorteil: Eigentum bedeutet zwar zunächst eine hohe Kapitalbindung, trägt aber zur Standort-sicherung bei, sichert den Zugriff und bietet langfristig volle Partizipation an Wertsteigerungen und stillen Reserven. Strategisch wichtige Standorte oder solche mit Wertsteigerungspotenzial sollten daher immer im Zugriff bleiben.

Leasen

Wenn man die Immobilie strategisch betrachtet, sie aber trotzdem nicht auf der Bilanz haben und das Kapital für andere Verwendungszwecke nutzen möchte, ist Leasing gefragt. Der große Vorteil: Der Nutzer muss sich nicht für oder gegen Eigentum bzw. Miete entscheiden. Denn Leasing vereint das Beste aus Eigentum und Miete. Das Unternehmen ist flexibel, hat aber die Möglichkeit der Standort-sicherung, verbunden mit der Partizipation an künftigen stillen Reserven. Da Leasingraten von Anfang an festgelegt sind, bleiben die Aufwände im Idealfall über die gesamte Mietlaufzeit hinweg stabil.



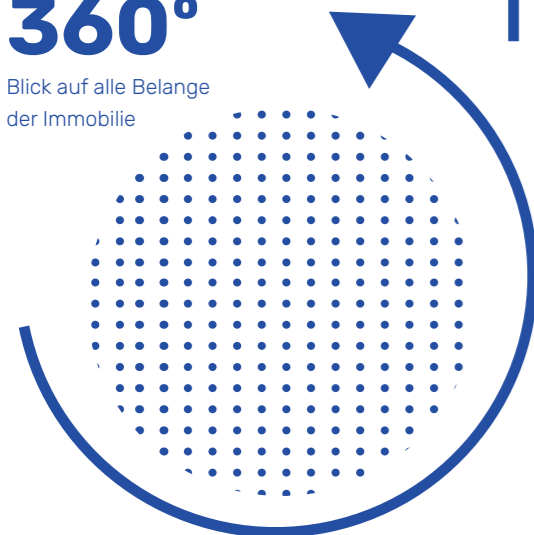
2017 entscheidet sich die ZF-Tochter, TRW Automotive GmbH, am Standort Alfdorf bei Stuttgart einen neuen Produktion- und Lagerstandort für seine Insassenschutzsysteme zu eröffnen. Die Industrieimmobilie wird mittels Leasing finanziert und 2018 fertig gestellt.

Mit Leasing zur individuellen Finanzierungslösung

Vom weißen Blatt Papier zum Maßanzug: So lässt sich der Prozess hin zur individuellen Finanzierungslösung beschreiben. Das Grundgerüst sieht vor, dass die Immobilie vom Leasingunternehmen in einer eigens gegründeten Objektgesellschaft verwaltet wird. Die Objektgesellschaft sichert die Finanzierung, beauftragt Panattoni als führenden Projektentwickler die Immobilie nach Kundenwünschen termingerecht zu errichten und zu übergeben und kauft die Immobilie an. Für das Unternehmen ist nur noch die Leasingrate zu zahlen. Der Unternehmer finanziert demnach nicht selbst, sondern überlässt die Investitionsmaßnahme von A bis Z dem Leasinggeber, der die Logistikimmobilie dem Unternehmer dann langfristig zur Nutzung überlässt. Dieses Angebot ergänzt der Leasinggeber durch viel Know-how und einen 360-Grad-Blick auf alle Belange der Immobilie – neben der Finanzierung auch in puncto Bau und Versicherungsleistungen. So hat der Unternehmer am Ende ein Zugriffsrecht zu einem bei Vertragsabschluss festgelegten Kaufpreis und kann sich gleichzeitig auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

360°

Blick auf alle Belange der Immobilie



Welche Leasing Modelle sind möglich?

Innerhalb des Immobilienleasings sind verschiedene Modelle möglich.



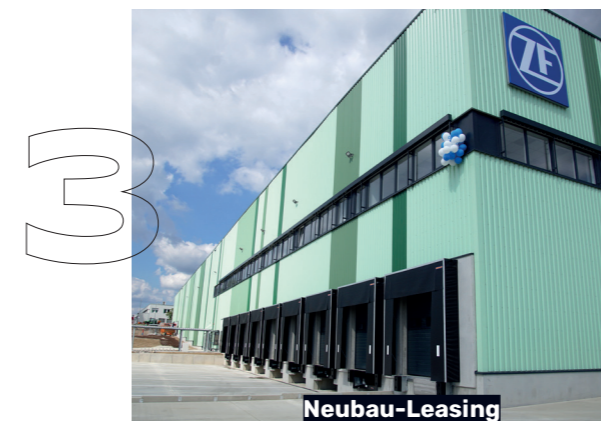
Sale and Lease-Back

Der Kunde verkauft die eigene Immobilie an den Leasinggeber. Dies an einem Beispiel erklärt: Womöglich hat der Kunde sie vor einiger Zeit für 30 Mio. Euro erworben; mittlerweile ist sie aufgrund von Marktentwicklungen aber beispielsweise 40 Mio. Euro wert. Es kommt durch den Verkauf zur Hebung stiller Reserven in Höhe von 10 Mio. Euro. Das optimiert die Bilanz, schafft Eigenkapital und sorgt für neue, langfristige Liquidität. Die verkaufte Immobilie wird schließlich zu überschaubaren, fest kalkulierten Raten zurück geleast. Zum Ende der Laufzeit wiederum hat der Unternehmer Zugriff auf die Immobilie inklusive der bis dahin erneut entstandenen stillen Reserven.



Buy and lease

Buy and lease nutzt im Prinzip das gleiche Konstrukt wie Sale and Lease-Back. Der Unterschied: Der Kunde plant hier die Immobilie zu kaufen oder langfristig zu nutzen und hat sie nicht im zu bilanzierenden Bestand. In diesem Fall erwirbt eine Leasingobjektgesellschaft die Immobilie im Interesse des Kunden. Auch für das Ende des Leasingzeitraums bestehen üblicherweise Regelungen. Ist beispielsweise zunächst ein Leasing über 15 oder 20 Jahre vereinbart, kann der Kunde nach Ablauf dieser Zeit entscheiden, ob er die Immobilie noch benötigt. Auch hier besteht, wie beim Sale and Lease-Back, ein definiertes Ankaufsrecht: Der Preis ist dann üblicherweise der Restwert und nicht der aktuelle Marktwert. Das verleiht dem Kunden die maximale Planungssicherheit und bietet Potenziale hinsichtlich weiterer Investitionen in die Wachstumsstrategie.



Neubau-Leasing

Der Kunde möchte in ein neues Logistikobjekt investieren, das er langfristig nutzt ohne selbst Geld in die Hand zu nehmen. Der Leasinggeber beauftragt und finanziert den Bau der Logistikimmobilie nach den Wünschen des Kunden. Hier profitiert der Kunde nicht nur von einer passgenauen Logistiklösung, sondern auch von gesparten Investitionskapazitäten, Standortsicherung, Generierung zukünftiger stiller Reserven und einer optimierten Bilanz.



Eine Besonderheit ist, dass sich das Unternehmen neben der sehr eigentumsnahen Nutzung bei Leasing auch wie ein Eigentümer zu Instandhaltung und Instandsetzung verpflichtet. Dafür bezahlt es keine Risikoprämie an den Vermieter. Die Wertsteigerungschancen liegen über das vereinbarte Ankaufsrecht typischerweise beim Unternehmen.

Grundsätzlich schafft die Entscheidung für Leasing Vorteile im Vergleich zu einer klassischen Finanzierung, nämlich „das Beste aus Eigentum und Miete“. Da es sich um geliehenes Eigentum handelt, verfügt der Nutzer langfristig über Sparpotential, Inflationsschutz und stille Reserven. Durch die Anmietung entsteht keine Kapitalbindung und es besteht eine hohe Flexibilität am Laufzeitende durch die Möglichkeit des Ankaufs.

Leasing – das Beste aus Eigentum und Miete

Fotos: Panattoni

Durch Leasing finanzielle Vorteile generieren



Unabhängig von dem gewählten Modell, ist für HGB-bilanzierende Unternehmen ein „Off-Balance Leasing“ möglich. „Off-Balance“ bedeutet die Finanzierung außerhalb der eigenen Bücher. Das kann von Vorteil sein, wenn Sprunginvestitionen und organisches oder anorganisches Wachstum die Bilanzen belasten. Kennzahlen wie Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad können unter Druck geraten und der Handlungsspielraum wird eingeschränkt.

Off-Balance-Leasing schafft eine Alternative: Eine Objektgesellschaft kauft die Immobilie und ist zuständig für die Refinanzierung. Diese erscheint weder im HGB-Einzel- noch im Konzernabschluss. Die Leasingobjektgesellschaft fungiert als Leasinggeber, also als wirtschaftlicher und zivilrechtlicher Eigentümer der Immobilie. Sie aktiviert die Immobilie und ist Darlehensnehmer. Somit belastet die Finanzierung der Immobilie nicht den Unternehmer bzw. Leasingnehmer.

Wenn Unternehmen als reiner Leasingnehmer auftreten, taucht die Immobilie ausschließlich in deren Gewinn-Verlustrechnung (GuV) auf. Nur die Leasingraten sind GuV-wirksam. Die Bilanzkennzahlen werden besser und die Verschuldungsquote wird dadurch geringer. Das führt zu einem besseren Rating bei Banken, und einer günstigeren Refinanzierung. Die Unternehmen können andere Darlehen aufnehmen, um eine Investitionsstrategie zu verfolgen. Dabei haben sie weiterhin alle Zugriffsrechte und Partizipationsmöglichkeiten an Wertsteigerungen.

bedeutet die Finanzierung außerhalb der eigenen Bücher und schafft eine Alternative

Unterscheidung zwischen HGB und IFRS

Bei der Bilanzierung gibt es eine grundlegende Unterscheidung: Jedes deutsche Unternehmen bilanziert nach dem Handelsgesetzbuch (HGB); Kapitalmarkt-orientierte Konzerne und größere, international agierende Unternehmen bilanzieren regelmäßig zusätzlich nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Der Leasinggeber be-

rücksichtigt mit seiner Expertise die konkreten Anforderungen der Unternehmen sowie die Unterscheidung der Bilanzierungsrichtlinien und deren praktische Auslegung.

Mit der Einführung der Richtlinie IFRS 16 sind seit 2019 für Unternehmen, die nach internationalem Rechnungslegungsstandard bilanzieren, eine Reihe an neuen Anforderungen entstanden. Es sind demnach beinahe sämtliche Nutzungsüberlassungen, also zum Beispiel Mietverträge und auch Leasingverträge zu bilanzieren. Eine „reine“ Off-Balance“-Lösung ist für Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren also kaum mehr möglich, anders als bei HGB-bilanzierenden Unternehmen. Von Off-Balance-Lösungen profitieren also vor allem deutsche Mittelständler, die wirtschaftliche und Bilanzvorteile nutzen können. Um das Potenzial von Off-Balance-Leasing voll auszuschöpfen, ist das Know-how in der Strukturierung durch den Leasinggeber entscheidend. Auch in der IFRS-Welt lassen sich Bilanzansätze durch intelligente Leasingstrukturen durchaus optimieren. Wichtig ist in allen Fällen die enge Abstimmung der Steuerexperten und des Wirtschaftsprüfers mit den Leasing-Experten.



Worauf müssen Unternehmen beim Leasing achten?

Potenzielle Leasingnehmer sollten im ersten Schritt überlegen, welches Ziel sie mit der Immobilie konkret erreichen möchten. Denn Leasing ist keine klassische Immobilienfinanzierung, sondern eine Art „Hybridfinanzierung“, bei der neben der Immobilienbewertung vor allem auch die Bonität des Unternehmens im Fokus steht. Eine Leasinginvestition wird typischerweise zu 100 Prozent fremdfinanziert. Die Bank trägt durchaus Investitionsrisiken, wohingegen die Chance auf stille Reserven dem Unternehmen zusteht. Wichtig ist daher bei der Zusammenarbeit, dass das Öffnen der Bücher und die Vorlage der Bonitätsunterlagen deutlich weitgehendender als bei Abschluss eines Mietvertrags ausfällt.

Fotos: iStock

Für welchen Partner sollten sich Unternehmen entscheiden?

Bei der Entscheidung für Leasing ist ein seriöser Leasingpartner von essenzieller Bedeutung. Denn Leasing ist eine erlaubnispflichtige Finanzdienstleistung. Da der Leasinggeber unter Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht, ist eine hohe Zuverlässigkeit und Qualität in der Immobilienleasingbranche sichergestellt.

Bei der Suche nach dem richtigen Partner kann eine klare Empfehlung der Hausbanken hilfreich sein. Ein weiterer Indikator ist eine vollständige Transparenz bis hin zur direkten Einbindung bei der Entwicklung von Leasingstrukturen. Die Kosten des Leasinggebers über den gesamten Zyklus bzw. über die Leasinggestaltung sollten ohne Kleingedrucktes ausgewiesen sein. Der Leasinggeber sollte die Mitsprache und Offenlegung der Finanzierungsdokumentation bzw. aller Verträge anbieten, die er im Interesse des Unternehmens unterzeichnet.

Auch die Beratungskompetenz von professionellen Projektentwicklern wie Panattoni ist immens wichtig: Dazu gehört zum einen ein fester Ansprechpartner während des gesamten Prozesses. Zum anderen sollten die Kosten erst zu tragen sein, wenn der Rahmen sauber abgesteckt ist und der Kunde weiß, was er vom

Leasinggeber erwarten kann. Dazu gehören Beratungsgespräche und Gestaltungsideen. Zum Beispiel sollte ein Off-Balance-Leasing nicht nur auf die Einzelbilanz, sondern im Idealfall auch auf die Konzernbilanz ausgerichtet sein. Im Mittelpunkt der Beratung sollte stets die Zielvorgabe des Unternehmens stehen.

Empfehlung 1:

Der Leasinggeber sollte über viel Erfahrung am Markt verfügen. Fragen, die sich Unternehmen stellen sollten, lauten: Wie hoch ist das Volumen der verwalteten Assets? Wie lang ist das Unternehmen bereits im Markt tätig? Mit einem Leasinggeber geht ein Unternehmen eine Verbindung über Jahrzehnte ein. Seriosität und Zuverlässigkeit haben hier oberste Priorität.

Empfehlung 2:

Wichtig ist ein Partner, der unabhängig von Banken bzw. Refinanzierungspartnern ist, um neutral das beste Angebot auswählen zu können. Abhängigkeiten vom Finanzier führen zu Einschränkungen und im schlimmsten Fall zu mangelnder Wettbewerbsfähigkeit.

Empfehlung 3:

Das Leasinghonorar ist nicht entscheidend in der Gesamtkalkulation, sondern die Qualität des Leasingpartners. Wer kein Standardprodukt haben möchte, sondern eine maßgenaue Struktur zulässt und mitgestaltet, der kann heute recht sicher sein, dass er auch in 15 oder 20 Jahren die richtige Entscheidung getroffen hat.



Die LHI Leasing GmbH ist ein Finanzdienstleistungsinstitut und wird nach den Regelungen des Kreditwesengesetzes beaufsichtigt.



Das Beste aus zwei Welten. Durch absolute Transparenz entsteht eine echte Partnerschaft.

Fest steht: Leasing vereint das Beste aus zwei Welten. Wie beim Immobilienkauf können sich Unternehmen strategisch wichtige Standorte langfristig sichern und aktiv mitgestalten. Ähnlich zur Miete fällt die Investitionssumme gegenüber dem Eigentum bedeutend geringer aus; gleichzeitig sind Leasingraten nicht indexiert und bieten eine stabile Kalkulationsbasis über Jahrzehnte. Insbesondere mittelständische Unternehmen generieren durch ein Off-

Balance-Leasing weitere wirtschaftliche und monetäre Vorteile. Denn die Finanzierung der Immobilie belastet bilanziell in erster Linie den Leasinggeber. Welches Modell zu den individuellen Zielen und Bedürfnissen des Unternehmens passt, wissen seriöse und erfahrene Leasingpartner. Durch eine absolute Transparenz entsteht eine echte und langfristige Partnerschaft – ohne Abhängigkeit von den Interessen Dritter.

Fotos: iStock

Wodurch zeichnet sich das Leasing bei Panattoni aus?



Als Full-Service-Entwickler für Logistik- und Industrieimmobilien betrachtet Panattoni für den Kunden diverse Standortentscheidungen, die bautechnische Umsetzung und die Finanzierbarkeit der neuen Unternehmensimmobilie. Seit 2015 entwickeln wir für namhafte Unternehmen im Bereich Built-to-suit (BTS) maßgeschneiderte Lösungen für Industrie- und Logistikzentren. Der Unternehmer erhält bei Panattoni eine Bau- und Finanzierungslösung aus einer Hand. Er muss sich nicht entscheiden, ob er ins Eigentum geht oder ob er mietet. Zusammen mit seinem Leasingpartner LHI setzt Panattoni für das Unternehmen eine eigene Finanzierungs- und Leasinglösung um.

Leasing als Finanzierungsmodell erweitert die Alternativen des Unternehmens um einen wertvollen Baustein. Zusammen mit der LHI findet Panattoni die beste Lösung aus der Miet- und Eigentumsoption.

KONZERN

Über Panattoni

Panattoni ist ein Full-Service-Entwickler von Industrie- und Logistikimmobilien und ein Tochterunternehmen der Panattoni Development Company, Newport Beach, USA, eines inhabergeführten und weltweit führenden Entwicklers von Industrie- und Logistikflächen mit Niederlassungen in Nordamerika und Europa. Panattoni bietet seinen Kunden individuell auf deren Bedarf zugeschnittene Facility-Lösungen. Das Portfolio umfasst sowohl Built-to-suit- als auch Built-to-own-Lösungen, Panattoni Parks und Property Management. Ergänzt wird das Portfolio durch die Realisierung von modular aufgebauten Business Parks in den Ballungszentren, in denen eine Vielzahl von verschiedenen Nutzern attraktive kleinteiligere Gewerbeflächen finden können.

Seit seinem europäischen Markteintritt 2005 hat Panattoni mehr als 12,5 Mio. m² neuer Flächen erschlossen und ist damit einer der größten Entwickler Europas auf diesem Gebiet. In Deutschland, einem der Fokus-Märkte des Unternehmens, entwickelte Panattoni in den letzten sechs Jahren über 95 neue Projekte, davon 80 Prozent Brownfield-Revitalisierungen. Die deutsche Unternehmenszentrale von Panattoni ist in Hamburg, Niederlassungen gibt es in Düsseldorf, Mannheim, München und Berlin. Insgesamt betreibt Panattoni 36 Niederlassungen in Nordamerika und Europa.

Panattoni
Am Sandtorkai 54
20457 Hamburg
www.panattonieurope.com/de

LHI Group

Die LHI Gruppe besteht aus der LHI Holding GmbH und der LHI Leasing GmbH, die bereits 1973 gegründet wurde, sowie deren Tochtergesellschaften. Das Produktportfolio erstreckt sich von der Gestaltung strukturierter Finanzierungen für Unternehmen, Real Estate Management- und Objektverwaltungsdienstleistungen bis zur Konzeption von Investmentprodukten in den Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation. Zielgruppe für das Investmentangebot sind vor allem semi-/professionelle Anleger.

Die internationale Rating Agentur Scope bescheinigt der LHI Gruppe mit dem Ratingergebnis AA AMR eine sehr hohe Asset Management Qualität. Insgesamt verwaltet die LHI Gruppe einen Bestand von über 15 Mrd. Euro. Die Unternehmenszentrale liegt in Pullach bei München. International ist die LHI Gruppe in Polen und in Luxemburg vertreten. Die Unternehmensgruppe beschäftigt mehr als 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

LHI Group
Emil-Riedl-Weg 6
82049 Pullach im Isartal
www.lhi.de

