



LIMA INVEST IMMOBILIEN

Sale-and-Lease-Back

Sale-and-lease-back (dt. „Verkauf und Rückanmietung“) beschreibt das Verfahren, bei dem der Eigentümer eine bislang selbst genutzte und im eigenen Bestand geführte Immobilie an eine Leasinggesellschaft (Leasinggeber) verkauft und anschließend im Rahmen eines langfristigen Leasing-Vertrages zu einem festgelegten monatlichen Zinssatz rückanmietet. Kurz: Eine unkomplizierte Form der Unternehmensfinanzierung.

Was genau ist Leasing?

Leasing beschreibt die gewerbsmäßige Vermietung von beweglichen oder unbeweglichen Anlagegegenständen durch den Leasinggeber (Hersteller, Leasinggesellschaft, Finanzierungsinstitut etc.) an den Leasingnehmer gegen Zahlung gleichbleibender periodischer Leasingraten. Das Leasing stellt somit eine vollständige Fremdfinanzierung dar. Anders jedoch als beim Bankkredit müssen bei dieser Finanzierungsform in der Regel keine weiteren Sicherheiten bestellt werden. Das macht das Sale-and-Lease-Back Modell zur schnellen Liquiditätsgenerierung für Unternehmen mit eigener Immobilie interessant.

Vor- und Nachteile des Leasings

- + Liquidität (die Generierung zusätzlicher kurz- bis mittelfristiger Liquidität durch Freisetzung des im Unternehmen gebundenen Eigenkapitals)
- + Flexibilität (die unternehmensseitige Erhöhung der Flexibilität nach Ende der Vertragslaufzeit (z.B. Umzug in eine

modernere Immobilie, Ankaufsrecht), sowie kein Umzug des Mieters)
+ Instandhaltung (um die Instandhaltungskosten und den entsprechenden Aufwand kümmert sich wie in jedem üblichen Mietverhältnis der Eigentümer der Immobilie

- Sicherheitsrahmen (nachteilig zu betrachten ist der geminderte Sicherheitsrahmen für Bankkredite als Resultat der Liquidation der Immobilie aus dem Anlagevermögen)
- Vermarktungsrisiko (im Falle des Vertragsauslaufes ohne Rückkauf bzw. Vertragsverlängerung seitens des Leasingnehmers)
- Keine Wertsteigerung (der Verkäufer kann von zukünftigen möglichen Wertsteigerungen, die er ggf. vornimmt, nicht mehr profitieren)

