

Immobilienleasing unter Berücksichtigung von Sale and lease back-Transaktionen

Urs Bürgi

Rechtsanwalt + Inhaber
Zürch. Notar-, Grundbuch- und
Konkursverwalter-Patent
Partner
Bürgi Nägeli Rechtsanwälte
Tel. +41 (0)44 / 268 40 00
Fax +41 (0)44 / 268 40 05
ubuegi@bnlawyers.ch
www.bnlawyers.ch



Urs Bürgi

Einleitung

Das Leasing ist gesetzlich nicht geregelt. Wie das Leasing von Fahrzeugen, Maschinen und Anlagen kann das Immobilienleasing Unternehmungen Vorteile bieten. Im Verhältnis zum Mobilarleasing weist das Immobilienleasing aber eine höhere strategische, rechtliche und fiskalische Komplexität auf.

Definition

Auch das Immobilienleasing basiert immer auf demselben Grundschemata: Der Leasinggeber erwirbt nach den Wünschen des künftigen Leasingnehmers von einem Dritten oder bei Sale and lease back von ihm selbst ein Grundstück, überbaut dieses nach dessen Bedürfnissen und stellt es ihm langfristig gegen Entgelt zur Verfügung. Selbstverständlich können auch Bestandesobjekte, instandsetzungsbedürftig oder nicht, zum

Immobilienleasing-Gegenstand gemacht werden.

Beim Erwerb des Leasingobjekts von einem Dritten (indirektes Leasing) liegt – analog des Mobilarleasings – ein Dreiparteienverhältnis und bei Sale and lease back, zu deutsch «Rückmietverkauf» (direktes Leasing), ein Zweiparteienverhältnis vor.

Leasingobjekte

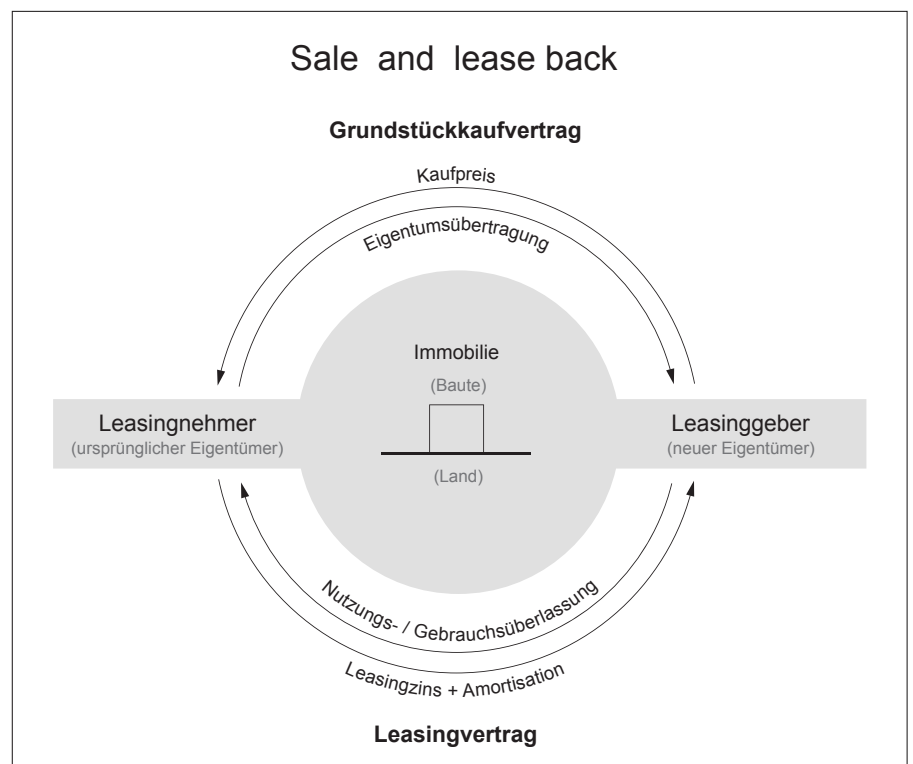
Immobilienleasing wird in der Schweiz beinahe ausschliesslich für gewerbliche oder industrielle Nutzung bzw. nicht für Wohnnutzung angeboten. Die Investitionsvolumina haben meistens über CHF 5 Mio. zu betragen.

Rechtsnatur

Der Immobilienleasing-Vertrag gilt mangels gesetzlicher Regelung als sog. Innominatkontrakt, ein Gebrauchsüberlassungsvertrag sui generis mit Elementen aus Kauf, Miete, Auftrag und Darlehen.

Ziele / Vorteile und Nachteile

Leasinganbieter propagieren als **Vorteile** die Liquiditätsschonende Vollfinanzierung, die Optimierung der Eigenkapitalrendite (ROE) und die Kalkulierbarkeit sowie die Wahlmöglichkeit bei Leasingende (Rückgabe, Kauf oder Anschlussleasing). Immobilienleasing ist für all jene gedacht, die (bedürfnisgerecht) nutzen statt kaufen wollen. Leasingnehmer



Schema «Sale and lease back»

haben beim Sale and lease back auf die **Mittelverwendung** zu achten (Erweiterung Kerngeschäft für höhere Umsätze bzw. Nettoerträge), um die Leasingzinsen und Amortisationen refinanzieren zu können, da die Leasingkosten im Verhältnis zur klassischen Fremdfinanzierung mit Eigenmitteleinsatz meistens höher sind. **Nachteile** des Immobilienleasings gegenüber der Eigentumsvariante stellen die im Verhältnis zur klassischen Fremdfinanzierung meist höheren Leasingkosten dar; oft entstehen sie auch im fiskalischen Bereich, vor allem im Falle des Leasingobjekt-Erwerbs am Leasingende (zB möglicherweise doppelte Abgaben und Steuern).

Leasingphasen

Das Leasinggeschäft wird in der Praxis nach seinem gegenständlichen und zeitlichen Ablauf strukturiert: 1) **Erwerbsphase**: Kauf des Leasingobjekts von einem Dritten oder vom Leasingnehmer, 2) **Bauphase**: Realisation des Bauvorhabens (Neubau, Ersatzneubau oder Umbau eines Bestandesobjekts etc.), 3) **Nutzungsphase**: Ueberlassung des Leasingobjekts zur vertragsgemässen Nutzung bzw. zum vorausgesetzten Gebrauch durch den Leasingnehmer und 4) **Veräusserungsphase**: Rückgabe des Leasingobjekts durch Leasingnehmer und Verwertung an einen Dritten, Kauf durch den Leasingnehmer (aus Kaufverpflichtung, aus Ausübung eines Kaufs- bzw. Rückkaufsrechts usw.) oder ggf. Anschlussleasing.

Leasingkosten und Amortisation

Die **Leasingkosten** setzen sich zusammen aus den **Leasingzinsen** (eine Art Kombination von Kapitalzins und Mietzins), **Gebühren** und **Grundsteuern** (Notariats- und Grundbuch-Gebühren sowie – sofern im Standortkanton vorgesehen – Handänderungssteuern,

Liegenschaftsteuern) und aus den **Betriebskosten** (Unterhaltskosten, Instandhaltungskosten, Instandsetzungskosten, Versicherungsprämien etc.).

Leasingvertrag

Beim Immobilienleasing bestehen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Die meisten Leasinganbieter verfügen über Standardverträge, die zumindest teilweise verhandelbar sind. Nicht der Leasingvertrag als solcher, sondern nur die Immobilienerwerbsgeschäfte (Grundstückkauf durch Leasinggeber, Kaufs- oder Rückkaufsrecht zugunsten des Leasingnehmers etc.) bedürfen zu ihrer Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung.

Weiterführende Informationen
www.real-estate-leasing.ch/leasingvertrag-vertragsinhalt

Steuern

Aufgrund des föderalistischen schweizerischen Steuersystems ist für die steuerliche Beurteilung auf den Lageort der Immobilie abzustellen; es bestehen grosse kantonale Unterschiede, auch wenn für die Leasinggeschäfte mit gewerblichen oder industriellen Liegenschaften ein Kreisschreiben der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) erlassen wurde. Rechte und Pflichten (Kaufrecht oder Kaufverpflichtung des Leasingnehmers oder Verkaufsoption des Leasinggebers) sowie vereinbarte Werte für einen Immobilienerwerb des Leasingnehmers bei Beendigungszeitpunkte des Leasings können die Beurteilung zusätzlich erschweren. Bewertungs-, Abschreibungs- und Veranlagungsfragen bei der Ertrags- und Grundstückgewinnbesteuerung, aber auch bei den Handänderungssteuern in Kantonen, die diese Abgabe noch kennen, können zu einer ungewissen oder unvorteilhaften Behandlung führen. Die betreffenden

Steuerfragen sind daher mit den zuständigen Steuerbehörden bis ins Detail sorgfältig abzuklären und abzusprechen. Die Summe aller Steuern und Abgaben, die letztlich vom Leasingnehmer zu tragen sind, können das Immobilienleasing zu einer im Verhältnis zu den traditionellen Refinanzierungsmöglichkeiten teuren Transaktion machen.

Fazit

Im Rahmen der Eignerstrategie hat sich ein potentieller Leasingnehmer mit den strategischen, rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und finanziellen Folgen des Immobilienleasings auseinanderzusetzen. Vorweg gilt es zu prüfen, wie beim Sale and lease back die freigesetzten Mittel eingesetzt werden können, ob das Verständnis für ein Eigentumsdenken oder ein Nutzungsdenken vorhanden ist und, ob die Vorteile einer Wertsteigerung zugunsten der Investitionsrisiko-Uebertragung auf den Leasinggeber aufgegeben werden sollen. Für den Immobilienleasing-Entscheid ist ein Kostenvergleich mit der Eigentumsvariante unter klassischer Fremdfinanzierung oder auch mit der vom Immobilienleasing nutzungsmässig wenig entfernten Miete mit kürzerer Bindungsdauer unabdingbar. Eine gewisse Abhängigkeit vom Leasinggeber und dessen Branchen- und Marktverhältnissen ist nicht zu leugnen, zumal ein Immobilienleasing-Vertrag gegenüber der Eigentumsvariante «krisenanfälliger» ist. In steuerlicher Hinsicht ist vorweg zu prüfen, ob eine Immobilienleasing-Transaktion wirtschaftlich sinnvoll ist und durch verlässliche Auskunft (Steuerruling) abzuklären, mit welchen Steuerfolgen jeder Art die Parteien zu rechnen haben. Diese Aufzählung der Entscheidungsfaktoren ist nicht abschliessend, aber Beweis dafür, dass sich ein potentieller Leasingnehmer vor einem Entscheid intensiv mit dem Leasing-Thema, den Faktoren und den Werten auseinandersetzen sollte.

Das «JAHRBUCH» der Handelskammer Deutschland–Schweiz erscheint im Mai:

Das bewährte Vademecum zu den Wirtschaftsbeziehungen Deutschland–Schweiz.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit einer prominenten Werbeanzeige.

Inserateschluss:
28. Februar 2014

Hegetschweiler AG · Media-Verwaltung · CH-8605 Gutenswil · Tel. 0041 (0)44 945 51 52 · media@hegetschweiler.eu · www.hegetschweiler.eu