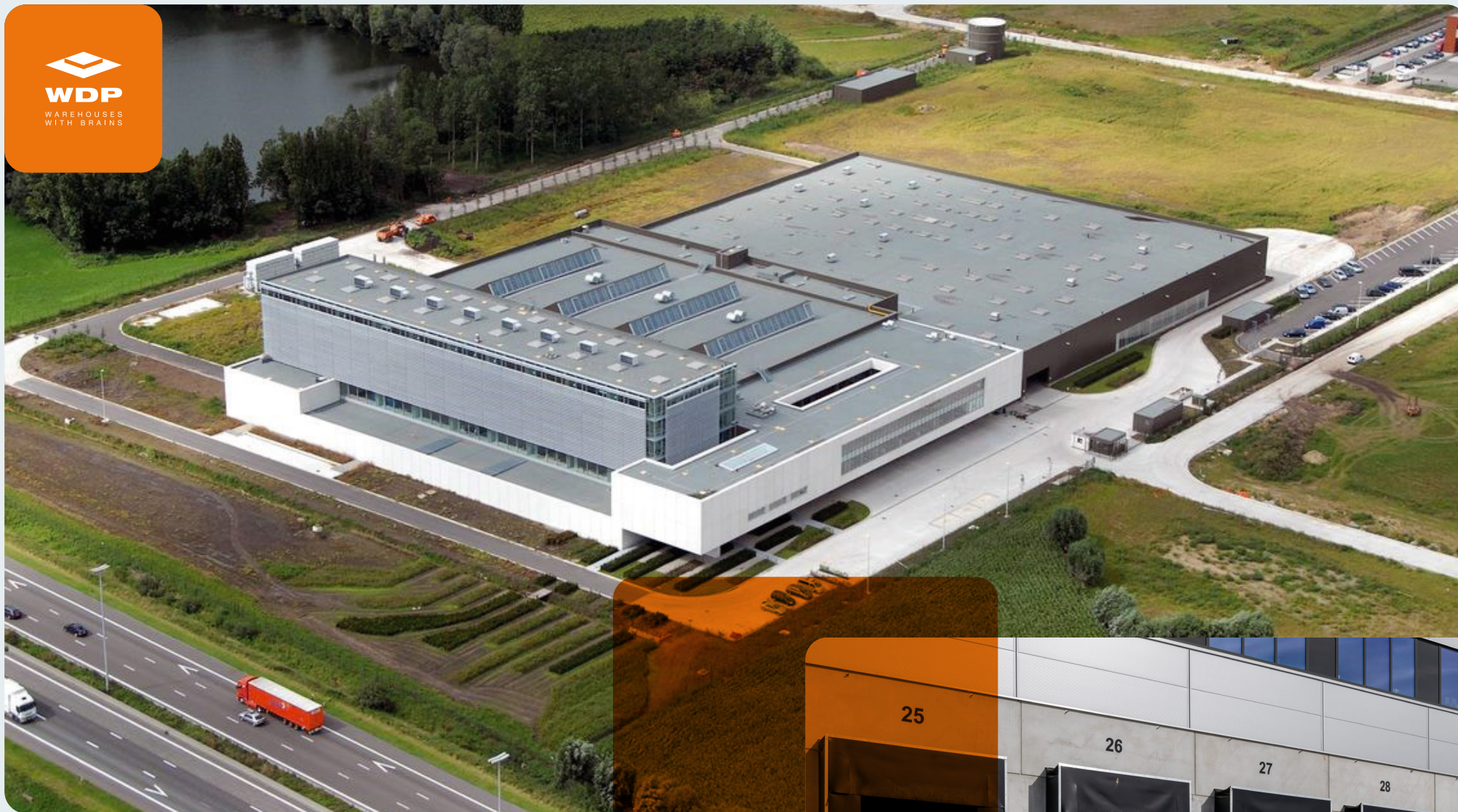




E-BOOK

SALE & LEASE BACK



00

Inhalt

01

Einleitung

02

Was ist Sale & Lease Back?

Allgemeine Definition von Sale & Lease Back sowie Sale & Lease Back in der Immobilienwirtschaft

03

**Infografik:
Wie funktioniert
Sale & Lease Back?**

04

**Wann Sie sich für ein
Sale & Lease Back-
Modell entscheiden
sollten**



05

Auf welche Faktoren kommt es bei einer Sale & Lease Back-Transaktion an?

07

Argumente für das Sale & Lease Back-Modell von WDP

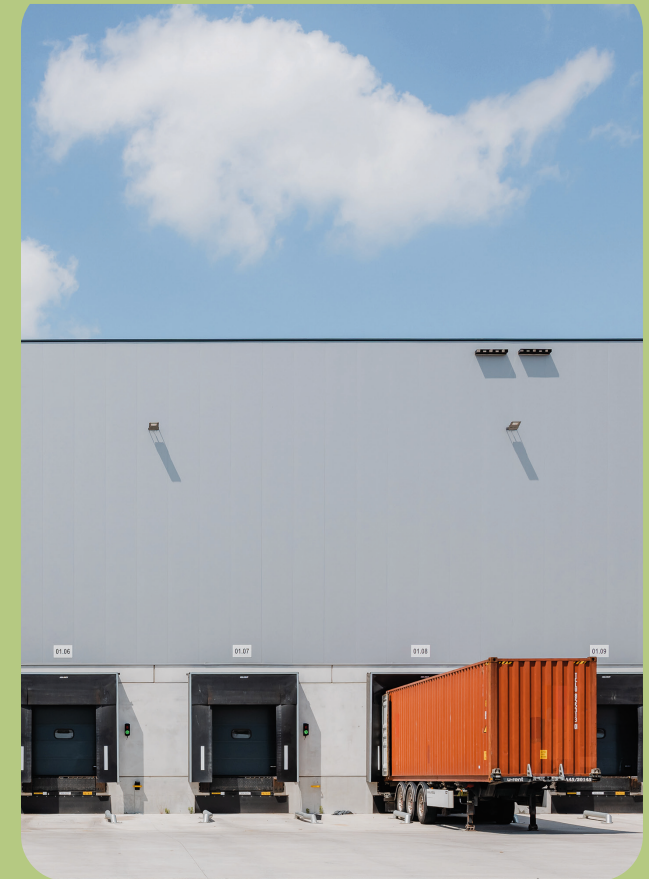
06

Vorteile von Sale & Lease Back

- a. Finanzielle Vorteile
- b. Die Kontrolle behalten
- c. Verbesserte Bilanzstruktur
- d. Liquidität und Bonität
- e. Besteuerung
- f. Cashflow
- g. Wachsen und sich auf das Kerngeschäft konzentrieren
- h. Einfacher und schneller Prozess
- i. Diskretion und unveränderter Standort

08

Fazit



01

Einleitung

Kapital für Ihr Unternehmen zu beschaffen kann schwierig sein. Der traditionelle Weg, eine Bankenfinanzierung zu beantragen, ist alles andere als ein einfacher Prozess. Er erfordert viel Zeit und Aufwand, ohne am Ende des Prozesses die Garantie besteht, dass Ihr Antrag genehmigt wird. Insbesondere in einem volatilen Marktumfeld ist eine Bankenfinanzierung manchmal nur schwer zu erhalten. Deshalb suchen Unternehmer oftmals nach neuen Möglichkeiten, die finanzielle Stabilität ihres Unternehmens zu sichern. Der Verkauf von Immobilien kann eine attraktive Alternative sein.

Eine Finanzierungstechnik, die in den letzten Jahren an Popularität gewonnen hat, ist das Sale & Lease Back-Modell von Immobilien. Sale & Lease Back kann einen wichtigen Beitrag zu Ihrem Geschäftsbetrieb leisten. Indem Sie Ihre Immobilie an einen professionellen Immobilieninvestor verkaufen und sie unmittelbar danach von diesem zurückmieten, können Sie (als Mieter) Ihre Immobilie weiterhin nutzen, das freiwerdende Kapital aber zur Stärkung Ihrer betrieblichen Aktivitäten und möglicherweise sogar für Ihr strategisches Wachstum einsetzen.



Was ist Sale & Lease Back?

Theoretisch kann man zwischen Sale & Lease Back und Sale-and-Rent-Back anhand der Kaufoption am Ende des Vertrags unterscheiden. In der Praxis werden jedoch beide Begriffe verwendet, um dasselbe zu beschreiben. In diesem E-Book verwenden wir den Begriff Sale & Lease Back, da dieser in der Immobilienwirtschaft international für Sale-Rent-Transaktionen verwendet wird.

Allgemeine Definition von Sale & Lease Back

Sale & Lease Back ist eine der ältesten Formen des Leasings, bei der die Immobilie an die Regulated Real Estate Company (RREC) verkauft wird. Letztere wiederum vermietet die Immobilie sofort an den Verkäufer zurück, mit oder ohne Kaufoption am Ende des Vertrags. Sale & Lease Back kann für alle beweglichen und unbeweglichen Vermögenswerte eines Unternehmens genutzt werden. Mit anderen Worten: Ein Unternehmen verkauft einen Teil der in seinem Besitz befindlichen Investitionsgüter an die RREC. Die verkauften Güter werden sofort an den Verkäufer zurückgeleast.

Sale & Lease Back in der Immobilienwirtschaft

Bei einem Sale & Lease Back-Geschäft können Sie als Verkäufer Ihre Immobilie weiterhin nutzen, verfügen aber auch über zusätzliches Kapital, um einen eventuellen Investitionsbedarf zu decken. Bei einem Standard-Sale & Lease Back-Geschäft wird traditionell ein langfristiger Mietvertrag abgeschlossen, in der Regel mit der Option auf Verlängerung.

Entscheidend für eine solche Transaktion ist eine korrekte Bewertung der Immobilie. Für eine solche Bewertung wird in der Regel ein unabhängiger Gutachter herangezogen. Er oder sie wird nicht nur die Lage und den aktuellen Zustand (Alter, Notwendigkeit größerer Reparaturen etc.) Ihrer Immobilie berücksichtigen, sondern auch die Bedingungen des noch abzuschließenden Mietvertrags. Darüber hinaus werden auch die Dauer des Mietvertrags und die Jahresmiete in Betracht gezogen.

03

Wie funktioniert Sale & Lease Back?



04

Wann Sie sich für ein Sale & Lease Back-Modell entscheiden sollten

Sale & Lease Back ist nicht an eine bestimmte Art von Unternehmen oder Branche gebunden, sondern bietet viele verschiedene Möglichkeiten.

Was sind die wichtigsten Argumente, die für ein Sale & Lease Back-Modell sprechen?





Mehr Kapital für das Tagesgeschäft und für strategisches Wachstum

Sollten Sie sich für die Veräußerung Ihrer Immobilie entscheiden, müssen Sie sich nur noch auf das Tagesgeschäft konzentrieren. Das freiwerdende Kapital verschafft Ihnen zudem die nötigen Mittel, um Ihr Unternehmen weiter zu optimieren und Expansionspläne zu verwirklichen. Davon dürften der Betrieb und die Produktion Ihres Unternehmens profitieren.



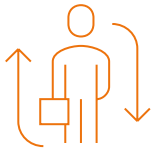
Risiken rund um Ihre Immobilie reduzieren

Da Sie nicht länger Eigentümer, sondern Mieter der Immobilie sind, verlieren die spezifischen Risiken wie Beschädigung durch Naturgewalten oder gar Untergang der Immobilie, Veränderung der gesetzlichen Vorgaben eines Immobilieneigentümers, für Sie ihre Gültigkeit.



Zusätzliche Liquidität und Stärkung der Bilanzposition

Mithilfe von Sale & Lease Back generieren Sie auf natürliche Weise Liquidität für Ihr Unternehmen. Da die Immobilie nicht mehr in Ihrer Bilanz erscheint, erhöht sich Ihre Zahlungsfähigkeit. Die freiwerdenden Mittel können dann zur Schuldentilgung, zur Stärkung des Betriebskapitals und/oder für neue Investitionen verwendet werden.



Finanzierung diversifizieren

Durch das Sale & Lease Back-Modell erlangen Sie eine stärkere und unabhängigere Position gegenüber Ihren Kreditgebern, womit Sie eine Diversifizierung Ihrer Finanzierung sicherstellen.



Wir bieten Ihnen Immobilienexpertise

Mit der Entscheidung für einen Immobilienprofi wie WDP verfügen Sie über jahrelange Erfahrung auf dem Gebiet der Logistikimmobilien. Dank unseres tiefen Know-hows liegen Ihre Immobilien in der Obhut unseres Inhouse-Teams bestehend aus erfahrenen Property Managern, die gerne auch als Ansprechpartner für Sie und Ihre Mitarbeiter am Standort erster Ansprechpartner sind, wenn es um Fragen rund um das Gebäude geht.

05

Auf welche Faktoren kommt es bei einer Sale & Lease Back-Transaktion an?





Lage und Zustand

Sowohl die Lage als auch der Zustand der Immobilie spielen eine entscheidende Rolle bei der Bestimmung ihres Werts.



Leistungsvermögen des Verkäufers und damit auch des künftigen Mieters

Je besser das Leistungsvermögen des Mieters, desto höher ist die Einkommensgarantie für den Investor. Dies macht die Sale & Lease Back-Transaktion attraktiver für den Investor.



Miete

Der Verkaufspreis der Immobilie hängt eng mit der Jahresmiete zusammen. Wenn der Verkäufer/ Mieter eine höhere Miete anbietet, wird der Investor geneigt sein, einen höheren Kaufpreis zu bieten.



Dauer des Mietvertrags

Eine längere Laufzeit des Mietvertrags sichert dem Investor einen längeren Zeitraum mit stabilem Cashflow, was in der Regel zu einer höheren Bewertung der Immobilie führt.

Vorteile von Sale & Lease Back

Jedes Unternehmen ist anders. Daher ist auch der Nutzen von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich.

Hier listen wir die wichtigsten Vorteile eines Sale & Lease Back-Modells auf.



a. Finanzielle Vorteile

Kapital freisetzen

Der Verkäufer erhält (wieder) Zugang zu Kapital, das durch den Besitz von Logistik-/Gewerbeimmobilien gebunden war. Der Betrag wird freigesetzt, aber die Immobilie, in der das Unternehmen tätig ist, geht nicht verloren.

Als Verkäufer Ihrer Immobilie sind Sie weiterhin in ihrem Besitz und haben die tatsächliche Kontrolle über die Immobilie, ohne finanzielle Mittel zu binden. Sie sind nach Abschluss der Vereinbarung nicht der eigentliche Eigentümer der Immobilie, haben jedoch das Recht, die Dauer des Mietvertrags, die Zahlungsbedingungen und andere Vertragsbedingungen zu definieren, die für die künftige Nutzung der Immobilie wesentlich sind.



Vorteile gegenüber anderen Formen der Finanzierung

Die Rendite eines Bank- oder Hypothekendarlehens ist für gewöhnlich niedriger als bei einer Sale & Lease Back-Vereinbarung. Der Betrag, der beim Verkauf Ihrer Immobilie an eine RREC frei wird, fällt in der Regel höher aus als der Betrag, der durch ein Finanzdarlehen erzielt werden kann. So bekommt der Verkäufer/Mieter bei einem Sale & Lease Back-Modell den vollen Marktwert der Immobilie, abzüglich der Kapitalertragssteuer. Bei einer herkömmlichen Hypothekenfinanzierung erhalten Sie normalerweise nicht mehr als 70 bis 80 Prozent des Immobilienwerts.

Bei Sale & Lease Back-Modellen kann die Höhe der monatlichen Miete in Absprache mit der Vertragspartei vereinbart werden. Außerdem kann der Verkäufer die anfängliche Mietdauer in der Regel so gestalten, dass sie seinen Bedürfnissen entspricht, und hat die Möglichkeit, sie zu verlängern. Bei einer konventionellen Hypothekenfinanzierung hingegen ist eine Refinanzierung nicht garantiert. Bei Sale & Lease Back wird auch die Rückzahlungsfähigkeit des Unternehmens nicht beeinträchtigt. Die Mieten können mit den künftigen Cashflows aus dem Leasingobjekt bezahlt werden.

b. Die Kontrolle behalten

Sie verkaufen zwar Ihre Immobilie, können diese aber weiterhin vollumfänglich nutzen und behalten damit die volle Kontrolle über sie. Damit können Sie Ihre operative Logistik am existierenden Standort weiterführen, gleichzeitig gibt Ihnen das freigesetzte Kapital Möglichkeiten für Wachstum.

Darüber hinaus wird im Mietvertrag immer festgelegt, wer für die Instandhaltung der Immobilie verantwortlich ist und wer die Betriebskosten trägt. Diese Verpflichtungen hängen von der Art des Gebäudes, den Wünschen des Kunden und den Gepflogenheiten der lokalen Märkte ab.

c. Verbesserte Bilanzstruktur

Der Verkäufer/Mieter kann das Anlagevermögen durch das Umlaufvermögen, d. h. den Bar-Erlös aus dem Verkauf, ersetzen. Die Bilanz wird mit dem zusätzlichen Eigenkapital konsolidiert, das durch die Realisierung des Veräußerungsgewinns bei der Veräußerung an die RREC entsteht. Die Finanzstruktur wird im Hinblick auf die Solvenz und die unmittelbare Liquidität verbessert. Die IFRS (International Financial Reporting Standards) sehen seit einigen Jahren vor, dass Sale & Lease Back sowohl für den Mieter als auch für den Vermieter bilanziell abgewickelt wird.

d. Liquidität und Bonität

Eine Sale & Lease Back-Vereinbarung erhöht das Verhältnis zwischen Anlage- und Umlaufvermögen, sodass es für ein Unternehmen vorteilhaft ist, kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditgebern zu erfüllen. Die Umwandlung von Eigenkapital in Bargeld verschafft Ihnen Spielraum für die Tilgung Ihrer akuten Schulden und optimiert Ihre Kapitalstruktur.

Unternehmen, die aufgrund laufender Kredite oder eines Anleihevertrags bei der Aufnahme zusätzlicher Schulden eingeschränkt sind, können diese Beschränkungen möglicherweise durch das Sale & Lease Back-Prinzip aufheben. Dies gewährleistet eine Diversifizierung der Finanzierungsformen, die dem Verkäufer mehr finanziellen Spielraum verschafft.

Ein Sale & Lease Back schafft zunächst Liquidität, die es Ihnen ermöglicht:

- Kreditlinien bei der Bank zu sichern und mehr Kapital zu erhalten als bei traditionellen Finanzierungsformen;
- Betriebskapital freizusetzen, das dem Tagesgeschäft zugutekommt;

- die freigesetzte Liquidität zur Finanzierung rentabler Projekte zu nutzen; über eine Kapitalspritze zur Stärkung des operativen Geschäfts zu verfügen;
- in Zukunft besser und effizienter zu budgetieren, da Sie genau wissen, wieviel Miete Sie jeden Monat zahlen.

e. Besteuerung

Ein Sale & Lease Back ist darüber hinaus aufgrund der **steuerlichen Absetzbarkeit von Leasingzahlungen** attraktiv. Denn diese sind in der Regel als voll abzugsfähige Betriebsausgaben zu betrachten (mit Ausnahme einer Hinzurechnung für gewerbliche Zwecke) und können somit das zu versteuernde Einkommen verringern.

f. Cashflow

Das Sale & Lease Back-Modell verbessert den Cashflow. Wenn Ihre Kunden ihre Rechnungen nicht pünktlich bezahlen, kann der Verkauf dazu führen, dass Sie mit Ihren eigenen Rechnungen im Rückstand sind. Das zusätzlich freigesetzte Kapital sorgt dafür, dass Sie mehr Spielraum haben, um diesen Zeitraum zu überbrücken.

g. Wachsen und sich auf das Kerngeschäft konzentrieren

Ein Mangel an Kapital behindert Effizienz, Fortschritt und Wachstum. Finanzmittel werden benötigt, um Lagerbestände aufzubauen, Rechnungen zu bezahlen und Marketingaktivitäten zu finanzieren. Eine verspätete Zahlung

der bisherigen Verpflichtungen führt zu einer Verringerung der Produktivität, was auch den Gewinn Ihres Unternehmens schnell schrumpfen lassen kann. Darüber hinaus bietet zusätzliches Kapital auch mehr Freiheit, um z. B. Ihre Funktionen, Produkte oder Dienstleistungen zu erweitern und mehr Werbung dafür zu machen.

Diese Freiheit gibt Ihrem Unternehmen die Chance, echte Fortschritte zu machen und sich weiterzuentwickeln. Es bietet Ihnen die Konzentration auf Ihr Kerngeschäft, die Sie brauchen, um Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben.

h. Einfacher und schneller Prozess

Sie müssen den Verkauf Ihrer Immobilie nicht ankündigen und können so Unsicherheiten bei Ihren Kunden vermeiden. Ein weiterer Vorteil: Ihre Tätigkeit lässt sich im selben Gebäude sowie am selben Ort fortsetzen, sodass bei Ihren bestehenden Kunden keine Fragen oder Irritationen durch eine Adressänderung aufkommen.

i. Diskretion und unveränderter Standort

Ein Sale & Lease Back-Vertrag ist diskret. Sie müssen den Verkauf Ihrer Immobilie nicht ankündigen und können so Unsicherheiten bei Ihren Kunden vermeiden. Ein weiterer Vorteil: Ihre Tätigkeit lässt sich im selben Gebäude sowie am selben Ort fortsetzen, sodass bei Ihren bestehenden Kunden keine Fragen oder Irritationen durch eine Adressänderung aufkommen.

Argumente für das Sale & Lease Back-Modell von WDP

Die Stärke von WDP ist zweifellos die Flexibilität gegenüber unseren Kunden, in Kombination mit unserem Know-how und unserer Professionalität im Management und in der Partnerschaft.

Suchen Sie einen Partner, der Sie bei der Erweiterung oder Sanierung Ihrer Anlagen unterstützt? Dann sind Sie bei uns an der richtigen Adresse. WDP ist ein langfristiger Investor mit Know-how in der Verwaltung und bei der Entwicklung von Logistikimmobilien.

Die meisten Sale & Lease Back-Verträge haben eine Laufzeit von 10 bis 20 Jahren, denn wir streben eine

langfristige Beziehung zu unseren Kunden an. In unserer Kooperation möchten wir uns nicht nur auf die Rolle des Investors konzentrieren, sondern als Partner agieren, der zum Erfolg und zum Wachstum Ihres Unternehmens beiträgt - ein Partner, auf den Sie sich verlassen können. Darüber hinaus können wir auch eine beratende Rolle übernehmen, die auf unserer Erfahrung und unserer langfristigen Vision beruht.

Für uns ist es wichtig, dass Sie sich auch nach der Übergabe in Ihrem Gebäude wohlfühlen und Ihr Geschäft optimal weiterführen können. Als langfristiger Immobilieninvestor übernehmen wir das Risiko für den Restwert des Gebäudes, was bedeutet, dass wir unsere Aufgabe als Verwalter sehr ernst nehmen. Bei einem Standardmietvertrag sind wir für die Struktur, das Dach und die Fassade

des Gebäudes einschließlich der Kosten für die bauliche Erneuerung verantwortlich. Dies hängt jedoch von der Art des Gebäudes, den Gepflogenheiten des lokalen Marktes und den Wünschen des Kunden ab. Wir bieten unseren Kunden deshalb Flexibilität bei den Verhandlungen und Vereinbarungen, sodass der Vertrag immer eine Win-Win-Situation darstellt.

Fazit



Eine Sale & Lease Back-Finanzierung ist bei Weitem die attraktivste Form des Leasings. Sie bietet Ihnen die Möglichkeit, Finanzierungsformen zu diversifizieren und damit die Kreditlinien Ihrer Bank zu entlasten. Sie sorgt dafür, dass Sie sich wieder auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können, und gibt Ihnen den finanziellen Spielraum, um in die operativen Aufgaben Ihres Unternehmens zu investieren.

Das Sale & Lease Back-Prinzip ist ideal für Unternehmen, die über einen guten Kundenstamm verfügen, aber eine Kapitalspritze für weiteres Wachstum benötigen. Wenn Ihr Unternehmen bereits über eine stabile Leistung verfügt und Sie Wachstumspotenzial sehen, empfehlen wir Ihnen das Sale & Lease Back-Prinzip, da Entwicklung und Wachstum mehr Produktion und mehr Gewinn bedeuten können.

Für viele Unternehmen im Handel, in der Logistik oder in der Industrie ist es eine geeignete Lösung, um einen Kredit zu erhalten. Das freiwerdende Kapital kann für strategische Expansionen oder zukunftsorientierte Investitionen eingesetzt werden.

Sale & Lease Back ist oft eine bessere Option als der kurzfristige Verkauf Ihrer Immobilie und der

Umzug in ein kleineres Gebäude. Das Prinzip basiert auf einer langfristigen Vision und wird am besten mit einem strategisch ausgewählten Partner eingegangen, einer RREC. Denn diese verfügt über das notwendige Know-how und die Professionalität, um Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben.

Benötigen Sie weitere Informationen?

Kontaktieren Sie unsere Experten für eine konkrete Beratung zum Sale & Lease Back-Modell. Gemeinsam prüfen wir, ob diese Form der Finanzierung zu Ihren strategischen Plänen passt.

