

Oft ist Eigentum zu teuer

Erfolgreiche Unternehmen wachsen mit der Zeit aus den bestehenden Infrastrukturen heraus. Bei der Erschliessung neuer Liegenschaften ist die optimale Finanzierung wichtig - zum Beispiel durch Immobilienleasing.

Der firmeneigene Neubau, ganz auf die spezifischen Bedürfnisse ausgerichtet; eine Immobilie, die eine nachhaltige Entwicklung der Unternehmung garantieren kann. Und eine Finanzierung, die dem Kerngeschäft so wenig Mittel wie möglich entzieht: Dies ist das Ziel eines jeden Unternehmens. Die meisten Kauf- und Neubaufinanzierungen in der Schweiz werden mit einem Hypothekarkredit verwirklicht. Durch die Besicherung mittels Grundpfand wird relativ günstiges Fremdkapital gewährt. Ein erheblicher Nachteil für Unternehmen ist jedoch, dass ein Grossteil des benötigten Gesamtkapitals aus den Eigenmitteln beigesteuert werden muss.

Neubau in Pratteln deckt Raumbedarf

Diese Problematik war Marco Brandenberger bewusst, als er 2006 mit den anderen Geschäftsleitungsmitgliedern der Stella Brandenberger Transporte AG über einen möglichen Neubau diskutierte. Das prosperierende, im Transport und Warenumschatz von Überseegütern tätige Familienunternehmen hatte sich schrittweise in Gebäude an verschiedenen Standorten im Raum Basel eingemietet. Als einige dieser Lokalitäten einem Neubauprojekt weichen mussten, sah die Geschäftsleitung einen guten Zeitpunkt gekommen, um das gesamte Standortkonzept zu überdenken.

Immobilienleasing bietet auch für Projekte von internationalen tätigen Schweizer Grossunternehmen eine sinnvolle Finanzierung. So realisiert das Pharma- und Biotechnologieunternehmen Solvias im Raum Basel einen Neubau mit einem Investitionsvolumen von 70 Millionen Franken. Bis Ende 2010 entstehen Büro- und Laborräumlichkeiten mit einer Nutzfläche von 16'500 Quadratmetern. Obwohl es sich hier um ein Gebäude mit einer eher spezifischen Nutzungsausrichtung handelt, konnte die Finanzierung übernommen werden; denn die Liegenschaft befindet sich in an einer Top-Lage in einem Pharma- und Chemiecluster und zeichnet sich durch eine sehr flexible und nachhaltige Grundstruktur aus.

Auf dem Gelände der Schweizerischen Rheinsalinen im Basler Vorort Pratteln standen zu diesem Zeitpunkt gerade 11 000 m² Bauland zum Verkauf ausgeschrieben. Das Gelände entspricht mit seiner zentralen Lage, der guten Autobahnbindung und der Nähe zu Bahn und Rheinhafen den Ansprüchen des Logistikbetriebes in idealer Weise. Mit ihrem Neubauprojekt wandte sich Stella Brandenberger Transporte an ihre langjährige Hausbank. Die Geschäftsleitung wusste, dass die Kosten für das Grundstück und den geplanten Neubau mit gegen 16 Millionen Schweizer Franken für eine Hypothekendarfinanzierung deutlich zu hoch waren. «Die Hälfte der Kosten durch Eigenkapital abzudecken, wäre für eine Unternehmung unserer Grösse nicht realistisch gewesen», zeigt sich Marco Brandenberger überzeugt. Im Gespräch suchte man denn auch nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt, so war auch Mezzanine Finance ein Thema. «Da erwähnte der Kundenberater der Credit Suisse das Immobilienleasing.»

Ähnlich wie bei anderen Leasingarten stellt der Leasinggeber auch beim Immobilienleasing das gesamte benötigte Kapital zur Verfügung. Er bleibt juristischer Eigentümer am finanzierten Objekt, während der Leasingnehmer als Nutzer über die gesamte Vertragsdauer für den Unterhalt und die Instand-

haltung des Objekts verantwortlich ist. Die einhundertprozentige Fremdfinanzierung führt jedoch beim Leasinggeber zu einem erhöhten Risiko. «Immobilienleasing kommt nur für mittlere und grosse Unternehmen mit einer sehr soliden finanziellen Struktur in Betracht», erläutert Stefan Ehweiner, Leiter Immobilienleasing für die Region Deutschschweiz bei der Credit Suisse.

Beliebte Neubaufinanzierung

Für eine Leasingfinanzierung eignen sich Büroobjekte, Gewerbe- und Logistikobjekte wie Lagerhäuser oder Produktionsgebäude mit einem Investitionsvolumen von mindestens fünf Millionen Franken. Entscheidend sei, so Ehweiner, dass sich die finanzierten Objekte an wirtschaftlich sehr interessanten Standorten befänden. «Was wir grundsätzlich nicht finanzieren, sind Wohnobjekte», ergänzt Serge Bornick, der seit 2005 das Immobilienleasing für die Credit Suisse schweizweit leitet. Die häufigste Variante im Immobilienleasing stellt das «build-and-lease» dar, die Finanzierung eines Neubaus. Der Leasinggeber erwirbt ein Grundstück, erstellt das Bauwerk nach den Bedürfnissen seines Kunden und verleast ihm die Liegenschaft anschliessend. Der Leasingnehmer ist «delegierter Bauherr» und entscheidet letztlich, wie sein Gebäude auszusehen hat.

Eine andere Möglichkeit bietet das «sale-and-lease-back». Dabei verkauft der Leasingnehmer ein Objekt aus seinem Eigentum und least es anschliessend zurück. «Dies erlaubt es dem Unternehmen, die in der Immobilie gebundene eigene Liquidität freizusetzen und einer höheren Rentabilität zuzuführen», so Bornick.

Stabile langfristige Finanzierung

Das Immobilienleasing ist mit Laufzeiten von 15 bis 20 Jahren eine langfristige Finanzierung. «Aber es ist auch, und das wird sehr geschätzt, eine stabile und sehr gut planbare Finanzierung, die sich an der betrieblichen Nutzungsdauer der finanzierten Objekte orientiert», weiss Stefan Ehweiner. Dank der zu erwartenden Werthaltigkeit der Objekte wäre ein späterer Kauf meist relativ problemlos durch eine Hypothek finanzierbar.

In Pratteln sind die Arbeiten am Neubau fast abgeschlossen. Marco Brandenberger ist begeistert: «Früher befanden sich unsere Verwaltungsräumlichkeiten in einem Keller, jetzt haben wir eine Panoramaaussicht auf den Rhein.» **Teva Streich**