



Foto: Dreamstime

► Lohnt sich für ihn ein Sale-and-lease-back, um nötige Investitionen zu tätigen?

Sale-and-lease-back von Immobilien und Investitionsgüterleasing

Vermögenswerte «flüssig» machen

Immobilien binden einen Teil des Kapitals. Was bringt dem Hausarzt deren Verkauf und ihre anschließende Rückmiete (Sale-and-lease-back)?

Befinden sich Hausarztpraxen in eigenem Besitz, kann ein grosser Teil des Kapitals gebunden sein – für Investitionen, etwa in neue medizinische Technologien, fehlen eventuell die Mittel. Werden selbstgenutzte Arztpraxen sowie strategisch nicht relevante Vermögenswerte verkauft, und wird das dabei freigewordene Kapital in das Kerngeschäft des Arztes investiert, kann dies letztlich zu einer Wertsteigerung der Praxis führen.

Alternativer Kapitaleinsatz

Durch das Sale-and-lease-back können auch nach dem Verkauf der Praxis an



Foto: zfg

Sibylle Huwiler, M.A. HSG, war bei verschiedenen renommierten Beratungsunternehmen im Bereich Immobilien & Accounting tätig. Sie arbeitet seit 2011 bei Huwiler und Partner, Cham ZG, wo sie den Treuhandbereich sowie den Bereich Projektentwicklungen Immobilien leitet.

demselben Ort die medizinischen Dienstleistungen unverändert erbracht werden. Beim Sale-and-lease-back wird die Praxis verkauft und im Anschluss zu-

rückgeleast. Dies ermöglicht dem Hausarzt, das freigewordene Kapital in andere Bereiche zu investieren, ohne dass er auf die Nutzung der Praxis verzichten muss. Ein Leasingverhältnis ist eine Vereinbarung, bei welcher der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen eine Zahlung für einen vereinbarten Zeitraum das Recht auf die Nutzung eines Vermögenswertes überträgt.

Es wird dabei zwischen zwei Formen, dem Finanzierungsleasing und dem Operating-Leasing unterschieden. Von einem Finanzierungsleasing spricht man, wenn im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, auf den Leasingnehmer übertragen werden. Beim Operating-Leasing ist der Leasingnehmer weder wirtschaftlicher noch rechtlicher Eigentümer, diese Form ist zum Beispiel beim Leasing von Fahrzeugen weit verbreitet. Bei einer Sale-and-lease-back-Transaktion handelt es sich um eine Kombination mehrerer Rechtsgeschäfte. Durch den Verkauf der Praxis wird das rechtliche Eigentum an den Käufer übertragen. Der Käufer gilt dabei als Leasinggeber. Das Land verbleibt in den meisten Fällen im Besitz des Verkäufers (Leasingnehmer), was etwa mittels Baurechtsvertrag geregelt werden kann. In einem

zweiten Schritt wird der ursprüngliche Eigentümer durch den Leasingvertrag zum Leasingnehmer und behält das Nutzungsrecht. Das rechtliche Eigentum der Praxis dient dem Leasinggeber dabei als Sicherheit. Beim Sale-and-lease-back handelt es sich in der Regel um langfristige Rechtsgeschäfte, weshalb sie in den meisten Fällen der Kategorie Finanzierungsleasing zugeordnet werden.

Wann lohnt sich das Sale-and-lease-back?

Unter der Annahme, dass das durch den Verkauf der Praxis freigewordene Kapital in neue Technologien investiert wird, sodass die ärztlichen Dienstleistungen erweitert und so neue Patienten akquiriert werden können, was schliesslich eine Ertragsteigerung zur Folge hat, kann sich mittel- bis langfristig ein Sale-and-lease-back für den Arzt lohnen. Als kurzfristige Transaktion jedoch ist ein Sale-and-lease-back wenig geeignet. Dies aufgrund der Tatsache, dass die Zins- und Amortisationskosten für das Leasing jährlich abnehmen und somit in den ersten Jahren am höchsten sind. Kurzfristig (bis zum Jahr 5) ist somit der Return on Investment (ROI) bei Eigenbesitz der Praxis höher. Mittelfristig (5 bis 10 Jahre) hat das Sale-and-lease-back einen positiven Einfluss auf den Return on Investment, da ab diesem Zeitpunkt die aufgrund der Devestition höheren Erträge im Verhältnis überproportional zunehmen – mehr als die Kosten für die Amortisation des Leasings.

Erst längerfristig (ab Jahr 11) hat das Sale-and-lease-back zusätzlich Einfluss auf die Kapitalstruktur. Durch die Reinvestition des freigewordenen Kapitals in neue Technologien können zusätzliche Erträge erwirtschaftet werden, und aufgrund der jährlichen Amortisation der Leasingkosten können die Kapitalkosten reduziert werden. Daher sind diese ab dem Jahr 11 tiefer, als dies beim Eigenbesitz der Praxis der Fall wäre.

Wann ist das Sale-and-lease-back nicht empfehlenswert?

Können aufgrund der Nachfrage, Regulierungen des Gesundheitsmarktes oder weiterer Punkte keine grösseren Akquisitionen umgesetzt werden oder hat der Hausarzt zum Ziel, die Immobilien als

Leasing von Investitionsgütern: Vor- und Nachteile

Beim Leasing von Investitionsgütern überlässt ein Investor (oft eine Bank, ein bank- oder herstellernahes Finanzinstitut) als Leasinggeber dem Leasingnehmer (z. B. dem Hausarzt) die Nutzung von Mobilien (z. B. Medizinalgeräte, Praxiseinrichtung, Auto) und ermöglicht dem leasingnehmenden Hausarzt eine vollständige Fremdfinanzierung von Investitionen. Im Gegenzug entrichtet der Leasingnehmer für den Gebrauch des Objekts Leasingraten. Diese enthalten neben einer Zins- und Verwaltungskostenkomponente auch einen Kapitaltilgungsanteil (Amortisation).

Ein wesentliches Merkmal von Leasing ist die Trennung von rechtlichem Eigentum und wirtschaftlichem Besitz – und damit die Frage der Bilanzierung. Aus Schweizer Sicht besteht gemäss OR keine Bilanzierungspflicht für Leasingnehmer. Die Leasingverbindlichkeiten sind gemäss OR Art. 663 lediglich im Anhang der Jahresrechnung aufzuführen. Die Leasingzahlungen werden als Aufwand in der Erfolgsrechnung verbucht und können damit vollumfänglich steuerlich abgesetzt werden. Damit liegt der entscheidende Vorteil von Leasing im Vergleich zu traditionellen Formen der Innen- und Ausserfinanzierung in der Liquiditätsschonenden und Liquiditätssichernden Wirkung.

Wann kommt das Investitionsgüterleasing für den Hausarzt in Frage und welche Vor- und Nachteile hat es?

- ▶ Leasinglösungen für Ärzte dauern in der Regel zwischen 24 und 60 Monate und bedingen eine Mindestinvestitionssumme von 50 000 Franken.
- ▶ Ein Leasingobjekt kann grundsätzlich ohne Eigenmittel oder zusätzliches Fremdkapital angeschafft werden. Die Leasinggesellschaft übernimmt die vollständige Finanzierung.
- ▶ In seiner Wirkung aber ist Leasing mit einer ausschliesslichen Fremdfinanzierung vergleichbar. Dadurch werden Eigenmittel und Kreditlimiten nicht im betrieblichen Prozess gebunden und stehen für andere Vorhaben zur Verfügung.
- ▶ Die Leasingzahlungen können während der gesamten Vertragszeit aus den laufenden Investitionserträgen geleistet werden («Pay-as-you-earn-Effekt»). Damit können Wirtschaftsgüter sofort genutzt werden, ohne dass man bereits zu Beginn über das Kapital verfügen muss.
- ▶ Die Kreditlinien des Schuldners werden geschont, da Sicherheiten bzw. Belehnungsgrenzen nicht in Anspruch genommen werden müssen. Das schafft Spielraum für weitere Finanzierungsvorhaben mittels Krediten.
- ▶ Ein weiterer Vorteil von Leasing besteht in der klaren Kalkulationsgrundlage für die gesamte Vertragsdauer, da die Belastung von Anfang an klar ist. Und schlussendlich ermöglicht Leasing auch zeit- und nutzungsadäquat zu investieren und damit das Risiko der Überalterung des Objekts zu verringern.
- ▶ Nachteil des Leasings: Das Risiko des Leasinggebers schlägt sich in den (hohen) Leasingraten nieder. Es lohnt sich, im Beratungsgespräch mit dem Treuhänder und der Bank alle Vor- und Nachteile für ein Leasing genau abzuklären.

Jörg Weber

langfristige Wertanlage zu halten, ist ein Sale-and-lease-back nicht empfehlenswert. Zu erwähnen ist, dass durch Sale-and-lease-back die Kapitalkosten nicht unmittelbar nach der Transaktion reduziert werden können. Werden die Mittel reinvestiert, bleibt der entsprechende Betrag auf der Finanzierungsseite stehen. Erst mit zunehmender Amortisation nehmen die Kapitalkosten ab und sinken ab etwa Jahr 10 unterhalb die Kapitalkosten der Situation «Halten der Praxis in eigenem Besitz». Können aufgrund der Reinvestition des Kapitals keine zusätzlichen Erträge generiert werden, fehlen die flüssigen Mittel, um die

Leasingraten, welche sich aus den Zins- und Amortisationskosten ergeben, zu bezahlen.

Fazit: Langfristig gesehen kann ein Sale-and-lease-back der eigenen Praxis lohnenswert sein, sofern durch die Reinvestition der frei gewordenen Mittel höhere Erträge erwirtschaftet werden. Typischerweise ist dies der Fall, wenn durch die Investition in das Spezialgebiet des Arztes, also sein Kerngeschäft, neue Marktanteile gewonnen werden können.

Sibylle Huwiler
www.huwilerundpartner.ch