

## Betriebsimmobilie: flexibles statt privates Asset

**Author :** Weinelt

*Viele Unternehmer halten Betriebsimmobilien im Privatvermögen und vermieten sie an die eigene Firma. Allerdings birgt diese Konstellation Risiken, etwa beim Unternehmensverkauf. Es empfiehlt, sich zu prüfen, wann ein Verkauf der Immobilien infrage kommt.*

Eine neue Lagerhalle, ein modernes Produktionszentrum oder ein repräsentatives Verwaltungsgebäude: Die Geschäfte im Mittelstand laufen gut, weshalb viele Unternehmen expandieren oder ihre bestehenden Betriebsimmobilien modernisieren und erweitern. Meistens kauft oder errichtet dabei das Unternehmen die neue Betriebsimmobilie. Laut einer Studie über Corporate Real Estate in Deutschland liegt die durchschnittliche Eigentumsquote im deutschen Mittelstand bei drei Vierteln der insgesamt genutzten Immobilien. Dafür gibt es Gründe: Die neue Betriebsimmobilie oder das -grundstück gehen unmittelbar in das Betriebsvermögen ein und steigern somit den Unternehmenswert.

Allerdings kann sich diese Form des Immobilienerwerbs als nachteilig erweisen. Denn einerseits erhöht sich die Bilanzsumme, wodurch die Eigenkapitalquote und die Gesamtkapitalrentabilität spürbar sinken. Das kann wiederum das Rating bei den finanzierenden Kreditinstituten verschlechtern. Andererseits haftet der Betrieb in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die Betriebsimmobilie kommt im Insolvenzfall mit unter den Hammer.

Der bevorzugte Umgang mit diesem Risiko besteht häufig darin, das operative Unternehmen vom Grund- und Immobilienbesitz zu trennen. Dann werden die Betriebsimmobilien direkt vom Unternehmer oder über eine zwischengeschaltete Gesellschaft gehalten und an das Unternehmen vermietet. Die regelmäßigen Einkünfte aus der Vermietung mehren die privaten Vermögenswerte des Unternehmers. Die Betriebsimmobilien und -grundstücke können etwa zur Alterssicherung behalten werden. Bei einer Unternehmensübergabe erleichtert eine Trennung des Betriebsvermögens den Käufern die Finanzierung der Übernahme. Zusätzlich unterliegt ein möglicher Veräußerungsgewinn nach zehn Jahren Haltedauer im Privatvermögen nicht mehr der Einkommensteuer.

### Betriebsimmobilien als Risiko für Gesamtvermögen

Doch Vorsicht: Auch diese Konstellation birgt Risiken – etwa bei einem Verkauf des Unternehmens. Ein gutes Beispiel aus der Praxis ist der Fall einer Unternehmerfamilie aus Nordrhein-Westfalen: Da es innerhalb der Familie keinen Nachfolger für das Unternehmen gab, wurde das operative Geschäft im Rahmen eines Management Buy-outs erfolgreich veräußert. Die Betriebsimmobilien verblieben jedoch im Privatvermögen des Unternehmensgründers. Sie machten einen erheblichen Teil seines gesamten privaten Immobilienvermögens aus und stellten damit ein nicht unerhebliches Risiko im Gesamtvermögen dar. Denn sollte das Unternehmen – als Alleinmieter – seine Produktion eines Tages an einen anderen Standort verlagern, könnten die Immobilien sehr schwer anderweitig genutzt werden und somit deutlich an Wert verlieren.

*Viele Unternehmer halten Betriebsimmobilien im Privatvermögen und vermieten sie an die eigene Firma. Allerdings birgt diese Konstellation Risiken, etwa beim Unternehmensverkauf. Es empfiehlt, sich zu prüfen, wann ein Verkauf der Immobilien infrage kommt.*

Daher galt es, das Immobilienvermögen der Familie neu zu ordnen. Hierfür wurde das gesamte Immobilienportfolio hinsichtlich der Rentabilität sowie der Risiken analysiert. Gemeinsam mit dem Kunden wurde eine nachhaltige Investitionsstrategie erarbeitet. Bei den Betriebsimmobilien wurde dem Unternehmer aufgrund des hohen Klumpenrisikos und der möglichen Ausfallwahrscheinlichkeit des Mieters zum Verkauf geraten. Die Erlöse wurden dann in weitere neue Immobilien investiert, wodurch die laufenden Erträge sogar erhöht, das Risiko diversifiziert und der Wert des Gesamtportfolios gesichert werden konnten.

### Unternehmensimmobilien als neue Assetklasse

Dabei profitieren Unternehmer von einer aktuellen Entwicklung: Deutsche Unternehmensimmobilien etablieren sich

---

als *Light Industrial* immer stärker als neue Assetklasse. Laut einer aktuellen Marktstudie wurde im Jahr 2018 mit einem Transaktionsvolumen von 8,7 Mrd. Euro auf dem deutschen Logistik- und Industrieimmobilienmarkt ein neuer Rekord erreicht. Zudem verzeichnete keine andere Assetklasse ein größeres Wachstum gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere Unternehmensimmobilien in Ballungsräumen oder mit guter Anbindung an den Straßen- oder Güterverkehr werden – etwa als Teil eines Portfolios – für Investoren immer interessanter.

## Verkauf als lukrativste Lösung

Nicht nur mit Blick auf Unternehmensnachfolgen und -übergaben erwies es sich in den vergangenen Jahren als probates Mittel, das operative Geschäft zu veräußern und die betrieblichen Immobilien im Privatvermögen zu belassen. Doch aus Sicht des Unternehmers ist dies in vielen Fällen nicht die attraktivste Lösung. In jedem Fall empfiehlt es sich, das Immobilienportfolio regelmäßig gemeinsam mit erfahrenen Spezialisten strategisch zu analysieren, um mit der Immobilie als Sachwertanlage auch im aktuellen Marktumfeld eine attraktive Rendite zu erzielen.

---



### ZUR PERSON

**Thorsten Weinelt** leitet das Wealth Management der HypoVereinsbank und berät hauptverantwortlich vermögende Privatpersonen mit unternehmerischem Hintergrund, Single- und Multi-Family Offices sowie Versorgungswerke, Stiftungen, Pensionskassen und kirchliche Einrichtungen.

[www.hvb.de](http://www.hvb.de)