

Immobilien als strategisches Finanzierungsinstrument

Sale-and-Lease-Back (SLB)

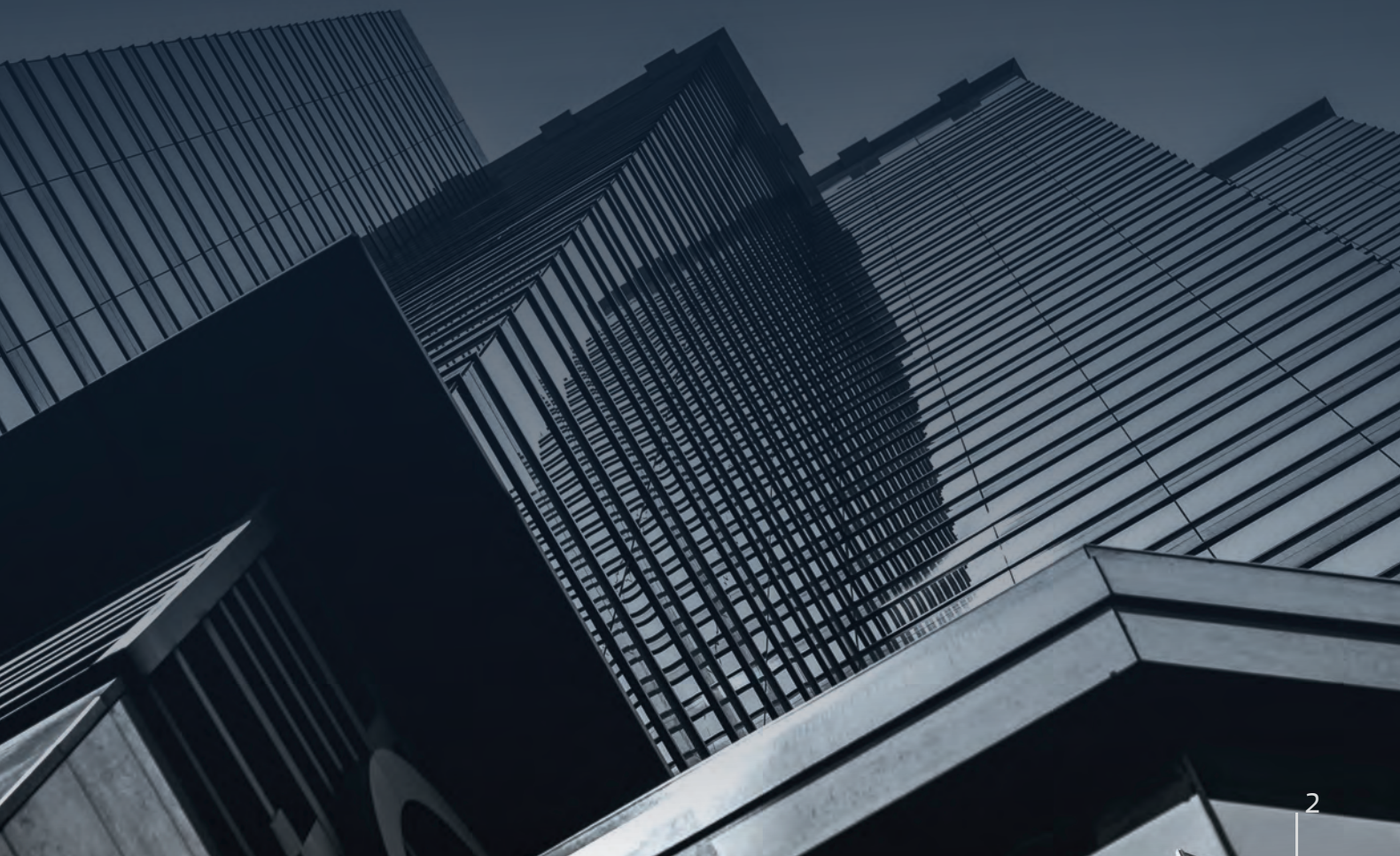
**Die Kombination aus präziser Bewertung
und Debt Advisory macht den Unterschied**



Executive Summary

Stille Reserven in strategisches Kapital transformieren

Viele Unternehmen führen betriebsnotwendige Immobilien in ihrer Bilanz zu historischen Anschaffungskosten fort, während der Marktwert (Fair Value) signifikant höher liegt. Ein Sale-and-Lease-Back macht diese stillen Reserven nutzbar. Der Erfolg der Transaktion steht und fällt jedoch mit der bewertungstechnischen Herleitung der Mietkonditionen, da diese den Multiplikator für den Verkaufserlös bestimmen.



Deep Dive

Immobilienbewertung als Herzstück des SLB

In einem SLB-Szenario ist die Bewertung komplexer als bei einem Standardverkauf. Unsere Expertise setzt genau hier an:

- **Mietwertgutachten (Market Rent Analysis)**
Eine zu niedrig angesetzte Miete verschenkt Kapital, eine zu hohe Miete gefährdet die operative Marge (EBITDA) und senkt die Bonität des Mieters. Wir ermitteln die "Sustain-able Rent", die für den Investor attraktiv und für Ihr Unternehmen langfristig tragbar ist.
- **Strukturierung des Exit Yields:**
Der Käufer (Investor) berechnet seinen Kaufpreis basierend auf einem Cap-Rate-Modell. Durch unsere fundierte Analyse der **Drittverwendungsfähigkeit** und der **Restnutzungsdauer** reduzieren wir die Risikoprämien des Investors. Das Ergebnis: Ein höherer Verkaufserlös bei gleichbleibender Mietbelastung.
- **Technisches Asset-Audit (Capex-Modellierung)**
Wir bewerten den Instandhaltungssatz und die ESG-Konformität. Indem wir zukünftige Investitionsbedarfe präzise quantifizieren, schaffen wir Preistransparenz und verhindern "Last-Minute"-Abschläge in der Due Diligence oder geben im Falle von Triple-Net-Verträgen Planungssicherheit für den Verkäufer.

- **Laufzeit-Optimierung**
Wir simulieren, wie sich eine Verlängerung der Mietlaufzeit von 10 auf 15 oder 20 Jahre auf den Immobilienwert auswirkt – und stellen dies den Kosten der langfristigen Bindung gegenüber.
- **Mieterbonität**
Neben den klassischen immobilien-spezifischen Parametern (Lage, Markt, Objekt) spielt insbesondere bei SLB-Transaktionen eine fundierte Einschätzung der Mieterbonität eine immer stärkere Rolle. Investoren suchen im Rahmen ihrer Risikoanalyse nach belastbaren Daten zur Beurteilung der wirtschaftlichen Situation des Mieters, die über frei zugängliche Quellen hinausgehen. Zusammen mit Ihnen stellen wir die erforderlichen Informationen zusammen und unterstützen hiermit maßgeblich den Investitionsentscheidungsprozess.

Debt Advisory

Erfolgreiche Umsetzung der Transaktion

Die Immobilienbewertung liefert die Datenbasis, auf der das **Debt Advisory** die neue Finanzarchitektur aufbaut und in Ihre Anforderung einbettet:

- **Corporate-Rating-Simulation**

Über unseren Zugang zu einem BaFin-lizenzierten Rating-Tool können wir die Auswirkungen des Sale-and-Lease-Back auf die Bonität des Unternehmens simulieren und die Transaktion gewinnbringend strukturieren.

- **Debt Compliance**

Ein SLB erfolgt häufig im Kontext bestehender Finanzierungsverträge. Wir analysieren bestehende Finanzierungsverträge und strukturieren die Kommunikation so, dass geplante SLB-Erlöse dem geplanten Zweck dienen können. Über eine Modellierung der Auswirkungen der SLB-Transaktion wird sichergestellt, dass vereinbarte Finanzkennzahlen inklusive Headroom planerisch eingehalten werden oder anzupassen sind.

- **Netzwerk**

Abhängig von Beschaffenheit, Größe, Standort und Volumen identifizieren wir geeignete Finanzierungspartner aus unserem Netzwerk. Mit gut aufbereiteten Unterlagen und einer nachvollziehbaren Debt Story wird die geplante Transaktion adressatengerecht platziert.

- **Transaktionsmanagement**

Auf Basis unserer umfangreichen Erfahrung können wir vorausschauend handeln, die Bedingungen für Sie optimieren und die Transaktion zum Erfolg bringen. Wir koordinieren alle notwendigen Parteien und begleiten Sie bis zur Auszahlung der Transaktion.

Strategische Bausteine für Ihr Unternehmen

- **Objektivität & Marktakzeptanz**

Wir liefern Ihnen Bewertungen, die bei institutionellen Investoren und Banken höchste Akzeptanz genießen. Zusammen mit gut vorbereiteten Unterlagen der Marktansprache beschleunigt das den Transaktionsprozess erheblich.

- **Flexibilität durch Klauseln**

Wir integrieren bewertungsrelevante Aspekte wie Rückkaufoptionen oder Erweiterungsrechte direkt in das SLB-Konstrukt und identifizieren Anpassungen bestehender Finanzierungsverträge, um den langfristigen Nutzwert der Immobilie und Ihren Betrieb zu sichern.

- **360°-Know-how**

Die Verknüpfung von tiefem Immobilien- und Finanzierungs-Know-how ist die Basis für eine erfolgreiche Transaktion.

Fazit

Bewertungskompetenz schafft Transaktionssicherheit

Ein Sale-and-Lease-Back ist weit mehr als eine Bilanzverkürzung. Es ist eine hochkomplexe Transaktion, deren Erfolg auf der Dualität von Immobilienexpertise und Finanzierungskompetenz beruht. Während unsere Spezialisten aus dem Bereich Real Estate Valuation die Immobilie über präzise Miet- und Yield-Analysen investorenfähig machen, bettet das Debt Advisory dieses Asset strategisch in die Kapitalstruktur ein. Erst diese interdisziplinäre Validierungsleistung wandelt ‚tote Steine‘ in nachhaltiges Kapital um und sichert Ihrem Unternehmen die notwendige Liquidität bei maximaler operativer Flexibilität.

Ein Sale-and-Lease-Back ist dabei nicht nur ein Instrument zur kurzfristigen Liquiditätsgenerierung, sondern ermöglicht durch präzise Vorbereitung und gezielte Einbettung in bestehende Finanzierungen eine nachhaltige Optimierung der Kapitalstruktur.

Autoren



Jan-Philipp Bülow ist Director bei Baker Tilly am Standort Hamburg und berät seit vielen Jahren nationale und internationale mittelständische Unternehmensgruppen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Wirtschaftsprüfung sowie in finanzierungs- und transaktionsnahen Fragestellungen, insbesondere im Umfeld von Debt Advisory. Durch seine langjährige Erfahrung ist er mit den Herausforderungen mittelständischer Unternehmensstrukturen bestens vertraut und verfügt über ein tiefes Verständnis für deren wirtschaftliche und regulatorische Rahmenbedingungen. Zudem bringt er seine Expertise fortlaufend in bereichsübergreifende Initiativen und interne Plattformen rund um Finanzierungsmarkt-Entwicklungen ein.

jan-philipp.buelow@bakertilly.de



Marijo Sarac ist Director im Bereich Real Estate bei Baker Tilly in Hamburg und berät Unternehmen, Investoren, Finanzierer und Projektentwickler bei der Bewertung und Analyse gewerblicher Immobilien sowie komplexer Portfolios. Vor seinem Wechsel zu Baker Tilly war der diplomierte Betriebswirt mehrere Jahre bei Jones Lang LaSalle (JLL) tätig, wo er internationale Bewertungs- und Transaktionsprojekte verantwortete. Heute setzt er dieses Know-how und sein breites Netzwerk ein, um Mandanten entlang des gesamten Lebenszyklus ihrer Immobilien zu beraten und sie sicher durch komplexe Bewertungs- und Entscheidungsprozesse zu führen. Zudem lehrt Marijo Sarac parallel seit über 15 Jahren als Dozent an verschiedenen Hochschulen.

marijo.sarac@bakertilly.de



Ansprechpartner Debt Advisory



Markus Paffenholz

Partner, Head of Debt Advisory

📍 Valentinskamp 88, 20355 Hamburg

☎ +49 172 9534740

✉ markus.paffenholz@bakertilly.de



Jan-Philipp Bülow

Director

📍 Valentinskamp 88, 20355 Hamburg

☎ +49 160 90519965

✉ jan-philipp.buelow@bakertilly.de

Ansprechpartner Real Estate Valuation



Andreas Röhr

Partner

📍 Cecilienallee 6-7, 40474 Düsseldorf

☎ +49 170 2476890

✉ andreas.roehr@bakertilly.de



Marijo Sarac

Director

📍 Valentinskamp 88, 20355 Hamburg

☎ +49 160 5207681

✉ marijo.sarac@bakertilly.de

Vier Perspektiven. Eine Lösung.

Follow us:



AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet Ihnen ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit und in Deutschland entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf die spezifischen Anforderungen unserer Mandanten ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.680 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten unabhängigen, partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.



Baker Tilly
T: +49 800 8481111
kontakt@bakertilly.de

bakertilly.de

© Baker Tilly | 2026