

Appetit auf mehr

Die Aussicht auf eine attraktive Immobilie in Thüringen sorgte dafür, dass sich Schweinle Immobilien erstmals mit Sale and Lease Back (SLB) beschäftigte. Inzwischen schätzt das Unternehmen solche Transaktionen.

Die Produktionsimmobilie, von der Alexander Schweinle 2020 hörte, dass sie zum Verkauf stand, passte perfekt in sein Suchprofil: 22 000 Quadratmeter Grundstücksfläche im Herzen von Thüringen, bebaut mit neuwertigen, flexibel nutzbaren Hallen. Schweinle ist geschäftsführender Gesellschafter eines Familienunternehmens, das sich in zwei Generationen eine besondere Expertise erarbeitet hat. Das Family Office aus Hohenlohe (Baden-Württemberg) verbindet operatives Unternehmertum mit Investments in Gewerbeimmobilien. „Wir erwerben Immobilien und möchten sie entwickeln“, erläutert der Unternehmer.

Die in Thüringen angebotene Immobilie war Eigentum eines produzierenden Unternehmens, das Liquidität benötigte, um Investitionen zu finanzieren. Die Kreditlinien bei Banken waren ausgereizt. „Als wir erfuhren, dass FalkenSteg das Unternehmen berät, nahmen wir Kontakt auf und hörten, dass der Verkäufer eine Sale and Lease Back-Transaktion favorisiert. Diese Option hatten wir zunächst gar nicht im Sinn“, sagt Alexander Schweinle.

„DIE HÜRDEN BEI SOLCHEN TRANSAKTIONEN LIEGEN OFT IN DETAILS. DA IST ES WICHTIG, EINEN FACHKUNDIGEN BERATER AN SEINER SEITE ZU HABEN.“

Alexander Schweinle

Bei näherer Beschäftigung mit dem Projekt erkannte er jedoch bald, welche Vorzüge Sale and Lease Back in diesem Fall bietet: Der Käufer wird Eigentümer einer hochmodernen Immobilie in einer wirtschaftlich aufstrebenden Region und erhält entsprechend der Laufzeit des Vertrages über lange Zeit eine attraktive Miete. Und sollte der Mieter wider Erwarten in Zahlungsnöte geraten, so ließe sich aufgrund der guten Lage und Ausstattung der Immobilie voraussichtlich rasch ein neuer Nutzer finden. „Die Drittverwendbarkeit ist ein wichtiger Punkt bei der Risikobewertung und letztlich der Preisfindung. Denn Flächen, die nach einem Leerstand rasch von anderen genutzt werden können, reduzieren das Risiko eines Zahlungsausfalls“, so Schweinle.

Er signalisierte Interesse an dem Objekt in Thüringen, auch im Wege eines Sale and Lease Back. FalkenSteg stellte in einem ers-



ten Schritt wichtige Informationen zusammen, etwa Grundbuchauszüge, Brandschutzgutachten und Versicherungspolizen. „Auf der Basis eines solch guten Exposés lässt sich stets schnell entscheiden, ob es Sinn macht, überhaupt in die Verhandlungen einzusteigen“, findet Alexander Schweinle. Auch im weiteren Verlauf des Prozesses lernte er die besondere Expertise von FalkenSteg im Umgang mit Immobilien in Sondersituationen kennen.

Die zügige Abwicklung hat bei ihm Lust auf mehr geweckt. Inzwischen hat sein Unternehmen weitere Objekte im Wege einer SLB-Transaktion übernommen. Schweinle ist über-

zeugt, dass sich bald neue Gelegenheiten bieten werden: „Viele Mittelständler stehen mit dem Rücken zur Wand und beschäftigen sich intensiv damit, aus stillen Reserven Liquidität zu generieren.“



Alexander Schweinle
Geschäftsführender Gesellschafter

Früher Spedition, heute Immobilienspezialist

Die Wurzeln von Schweinle Immobilien liegen im Speditionsgeschäft. Mit dem Erwerb und der erfolgreichen Neuausrichtung eines in Schwierigkeiten geratenen Kunststoffunternehmens betrat das Familienunternehmen vor mehr als zwölf Jahren ein neues Terrain. Um den Flächenbedarf ihres Betriebs zu decken, erwarb die Familie Schweinle erste Gewerbeobjekte im Kreis Heilbronn und Hohenlohe. Damit war die Keimzelle zu dem heutigen Betätigungsfeld gelegt. Seit der Veräußerung des Kunststoffunternehmens kauft, baut, saniert, entwickelt und vermietet das Unternehmen Gewerbeimmobilien und Grundstücke. Der besondere Fokus liegt dabei auf der Region Unterfranken sowie Thüringen.



Unser Kontakt:

Janko Pahlitzsch

Director

M: +49 151 67 84 57 57

janko.pahlitzsch@falkensteg.com