

immobilien-
-leasing
kommunal-

www.plach.eu

04/2006

Immobilienleasing - Eine aktuelle Finanzierungsform für Gemeinden?

Diplomarbeit

zur Erlangung des akademischen Grades
Magister für „Bank- und Finanzwirtschaft“ (FH)

Eingereicht von:

Florian PLACH

Personenkennzeichen: 0210050035

im Fachbereich: Firmenkundengeschäft

am Fachhochschul-Studiengang „Bank- und Finanzwirtschaft“

Kennzahl des Fachhochschul-Studiengangs: 0050

Erhalter: Fachhochschule des bfi Wien Ges.m.b.H.

1020 Wien; Wohlmutstraße 22

Begutachter: Mag. Alfred Weigl

Wien, im April 2006

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere:

1. dass ich die Diplomarbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe,
2. dass ich diese Diplomarbeit weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit, gleich welcher Prüfung, vorgelegt habe.

Datum

Florian Plach

Danksagung

... an nachstehende Personen, ohne die diese Arbeit nicht oder nicht so oder nicht so schnell möglich gewesen wäre (in alphabetischer Reihenfolge):

- MAG. MARKUS ECKER (Kundenbetreuer - Abteilung Öffentliche Hand, NÖ Landesbank-Hypothekenbank AG)



- MAG. EWALD FREUND, MSc (Geschäftsführer, Kommunalleasing GmbH; Abteilungsleiter – Immobilienleasing, BAWAG P.S.K. Leasing)



- MAG. PAUL LINTNER (Immoconsult Leasing GmbH)



- JOHANN PLACH (Bürgermeister, Marktgemeinde Gaweinstal; Vater)



MARKTGEMEINDE GAWEINSTAL
2191 GAWEINSTAL Kirchenplatz 3
Bezirk Mistelbach - Niederösterreich
Tel. 02574/2221, Fax DW 18, DVR. 0398136; UID-Nr. ATU 16213602
E-mail: gemeinde@gaweinstal.gv.at



www.gaweinstal.at



www.weinviertel-sued.at

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	1
1.1. Ausgangssituation	1
1.2. Problemstellung und Zielsetzung dieser Arbeit	2
1.3. Abgrenzung und Aufbau der Untersuchung	3
2. GRUNDLAGEN UND BEGRIFFLICHE ABGRENZUNG DES LEASINGS.....	5
2.1. Definition des Leasing-Begriffes und Abgrenzungen.....	5
2.2. Kriterien zur Systematisierung des Leasings	7
2.3. Vertragsformen des Leasings und ihre steuerrechtliche Zuordnung	9
2.4. Sonderfragen des Leasings.....	12
2.4.1. Spezialleasing	12
2.4.2. Leasingfähigkeit von Gütern	13
2.5. Statistik – Leasing in Österreich	14
3. GRUNDLAGEN DES GEWERBLICHEN IMMOBILIENLEASINGS.....	17
3.1. Begriff des Immobilienleasings und Abgrenzungen	17
3.2. Geändertes Finanzierungsverhalten infolge von Basel II.....	18
3.3. Vertragsformen/Modelle beim Immobilienleasing	19
3.4. Verträge im Rahmen des Immobilienleasings	22

3.5. Qualitative Aspekte des Immobilienleasings	27
3.5.1. Risikoaspekte aus der Sicht des Leasingnehmers	27
3.5.2. Flexibilitätsaspekte	29
3.5.3. Aspekte der Rechnungslegung	30
3.5.4. Dienstleistungsaspekte	30
3.6. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen	33
3.6.1. Ertragsteuern	34
3.6.2. Verkehrssteuern	35
3.6.2.1. Umsatzsteuer	36
3.6.2.2. Grunderwerbsteuer	37
3.7. Österreichische Immobilienleasing-Beispiele	38
3.7.1. UNIQA Tower	38
3.7.2. Bildungszentrum Campus Krems	39
3.8. Statistik – Immobilienleasing in Österreich	40
4. IMMOBILIENLEASING IM KOMMUNALEN BEREICH	43
4.1. Ausgangssituation	43
4.2. Grundlagen	44
4.2.1. Grundlagen kommunaler Betätigung	44
4.2.2. Der kommunale Sektor als Investor	47
4.2.3. Public Private Partnership für die kommunale Leistungserstellung	49
4.3. Spezielle Voraussetzungen im kommunalen Bereich	53
4.3.1. Kommunales Rechnungswesen und Gemeindehaushalt	53
4.3.1.1. Das öffentliche Rechnungswesen	53
4.3.1.2. Finanzplanung in Gemeinden	55

4.3.1.3.	Kommunaler Haushalt unter Maastricht-Gesichtspunkten	56
4.3.1.4.	Maastrichtkonforme Finanzierung von kommunalen Investitionsvorhaben.....	58
4.3.2.	Berücksichtigung des Vergaberechts	59
4.3.2.1.	Rechtliche Grundlagen	59
4.3.2.2.	Kommunale Entscheidungen im Lichte des Vergaberechts	61
4.3.2.3.	Bundesvergabegesetz 2006	63
4.4.	Kommunales Immobilienleasing	65
4.4.1.	Allgemeines.....	65
4.4.2.	Sale-and-lease-back im Gemeindebereich.....	67
4.4.3.	Immobilienleasing über eine Objektgesellschaft.....	68
4.4.4.	US-Cross-Border-Leasing.....	69
4.4.5.	Abwicklung eines kommunalen Immobilienleasingvertrages.....	71
4.5.	Vorteile des Immobilienleasings aus der Sicht der Gemeinden... 73	
4.5.1.	Mögliche Kostenersparnisse bei der Finanzierungsalternative Leasing	73
4.5.2.	Neben-/Dienstleistungen von Leasinganbietern.....	75
4.5.3.	Umsatzsteuervorteil	76
4.5.3.1.	Vorteil durch Option auf Normalbesteuerung	76
4.5.3.2.	Zurechnungsgrundsätze nach den Einkommenssteuerrichtlinien	77
4.5.4.	Unterschiede zwischen Finanzierungsbedingungen im öffentlichen und privaten Sektor	80
4.6.	Alternative Finanzierungsformen / Ausgliederungen.....	82
4.6.1.	Public Service – formelle Privatisierung.....	84
4.6.1.1.	Ausgliederung in eine Personengesellschaft.....	84
4.6.1.2.	Ausgliederung in eine Kapitalgesellschaft.....	85

4.6.1.3.	Vergleich Leasing / KEG / GmbH.....	86
4.6.2.	Public Sector Participation – materielle Privatisierung	88
4.6.2.1.	PPP-Organisationsformen	88
4.6.2.2.	Betreibermodell	90
4.6.2.3.	Kooperationsmodell	91
4.6.2.4.	Konzessionsmodell.....	91
4.6.2.5.	Contracting-Modell.....	92
4.6.2.6.	Vergleich der Modelle.....	93
4.7.	Kommunale Immobilienleasing-Beispiele.....	96
4.7.1.	Marktgemeinde Gaweinstal – Zu-/Umbau Hauptschule	96
4.7.2.	Marktgemeinde Gaweinstal – Neubau Volksschule.....	99
4.8.	Statistik – kommunales Immobilienleasing in Österreich	103
5.	ZUSAMMENFASSUNG	106

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Leasing im Grenzbereich Miete, Kauf, Darlehen, Geschäfts- besorgungsvertrag	6
Abb. 2: Leasing Gesamt – Bestand/Neugeschäft (Österreich; in Mio. EUR)	15
Abb. 3: Leasing Gesamt - Marktanteile Top 10 (nach Bestand, in %)	16
Abb. 4: Grundform des Immobilienleasings	23
Abb. 5: UNIQA Tower im 2. Wiener Gemeindebezirk.....	38
Abb. 6: Bildungszentrum Campus Krems	40
Abb. 7: Immobilienleasing - Bestand/Neugeschäft 2001-2005 (Österreich).....	41
Abb. 8: Immobilienleasing - Marktanteile Top 10 - (nach Bestand, in %)	42
Abb. 9: Investitionsstruktur der österreichischen Gemeinden 2004	49
Abb. 10: PPP-/Finanzierungsmodelle in Bezug auf die Risikoverteilung.....	50
Abb. 11: Delegation von öffentlichen Managementaufgaben	51
Abb. 12: Reformkaiser Joseph II. führte 1770 die „Kameralistik“ ein.....	54
Abb. 13: Lebenszyklus am Beispiel Gebäude	89
Abb. 14: Hauptschule Gaweinstal (vor Sanierung bzw. Erweiterung).....	96
Abb. 15: Hauptschule Gaweinstal (nach Sanierung bzw. Erweiterung)	97
Abb. 16: Volksschule Gaweinstal (Neubau)	101
Abb. 17: Immobilienleasing - Objektgruppen (nach Bestand, in Mio. EUR)	103
Abb. 18: Immobilienleasing - Marktanteile nach Objektgruppen (Neugeschäft).....	104
Abb. 19: Immobilienleasing mit der öffentlichen Hand - Marktanteile nach Gesellschaften (Neugeschäft, in %)	105

Abkürzungsverzeichnis

ABGB	Allgemein Bürgerliches Gesetzbuch
Abs.	Absatz
AfA	Abschreibung für Abnutzung
AG	Aktiengesellschaft
Anm.	Anmerkung
Art.	Artikel
BAFI	Bank- und Finanzwirtschaft (Studiengang)
BAO	Bundesabgabenordnung
Basel II	Neue Eigenkapitalvereinbarungen des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht
BB	Berufsbegleitende Form
BBG	Bundesbeschaffungsgesetz
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BP	Basispunkte
BVergG	Bundesvergabegesetz
BWG	Bankwesengesetz
BZ	Bedarfszuweisung
bzw.	beziehungsweise
CBL	Cross-Border-Leasing
d. h.	das heißt
eda.	ebenda
EStR	Einkommensteuerrichtlinien
ESVG	Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung
EU	Europäische Union
EUR	Euro
etc.	et cetera
FGÄ	Finanzierungsgebührenäquivalent
gem.	gemäß

GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GrEStG	Grunderwerbssteuergesetz
idF	in der Fassung
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinn
IFB	Investitionsfreibetrag
i.w.S.	im weiteren Sinn
KEG	Kommanditerwerbsgesellschaft
lit.	Litera (lateinisch für Buchstabe)
o. S.	ohne Seite
o. V.	ohne Verfasser
o. a.	oben angeführt
PPP	Public-Private-Partnership
RZ	Randziffer
S.	Seite
sog.	so genannt
u. a.	und andere
US	United States
UStG	Umsatzsteuergesetz
usw.	und so weiter
v. a.	vor allem
VRV	Voranschlags- und Rechnungsabschlussverordnung
vgl.	vergleiche
Z.	Ziffer
z. B.	zum Beispiel

1. Einleitung

1.1. Ausgangssituation

In den vergangenen Jahren hatten die österreichischen Gemeinden mit schweren Herausforderungen in ihren Haushalten und Budgets zu kämpfen. Obwohl als Folge des neuen Finanzausgleiches 2005 die Überweisungen des Bundes an die Gemeinden um ca. 5% stiegen, wurden diese Mehreinnahmen durch vom Gesetzgeber neu übertragene Aufgaben zur Gänze aufgezehrt. Größte Kostentreiber in diesem Zusammenhang sind die Bereiche Sozialhilfe, Gesundheitswesen, Jugendwohlfahrt und Kinderbetreuung.

Schon in den vergangenen Jahren waren die Kommunen mit durchaus erheblichen Einbußen bei den Einnahmen konfrontiert (z. B. Wegfall der Getränkesteuer). Durch die so entstandenen leeren öffentlichen Kassen einerseits und dem steigenden Investitionsbedarf andererseits, zogen in immer stärkerem Maße innovative Finanzierungsformen, die man bislang nur aus der Privatwirtschaft kennt, ins Land. So wurden beispielsweise verstärkt öffentliche Gebäude (Kindergärten, Schulen, Feuerwehrhäuser etc.) an Investoren verkauft und von diesen zurückgemietet, wobei der Verkaufserlös i.d.R. für die Sanierung oder den Ausbau der Immobilie verwendet wurde.

Neben derartigen „Sale-and-lease-back“-Strukturen steigen auch andere Leasingmodelle und Leasingformen bei den heimischen Bürgermeistern in ihrer Beliebtheit. So wird v. a. auch bei Neubauten bzw. Um- und Ausbauten von Gemeindegebäuden vermehrt auf die Finanzierung mittels Leasing zurückgegriffen, da neben der nutzungsorientierten Finanzierung auch andere Vorteile – wie z. B. steuerliche Vorteile oder Nebenleistungen durch den Leasinggeber – lukriert werden können.

Die tragende Bedeutung der Gemeinden als öffentlicher Investor Nr. 1 ist unbestritten. Um diese Investitionen auch in Zukunft finanzieren zu können, nehmen neben der Leasingfinanzierung auch andere Alternativen zum konventionellen Kommunalkredit in die Gemeindestuben Einzug. Immer mehr wird versucht durch die Einbindung von Privaten z. B. mittels Public-Private-Partnership-Modellen die Projektkosten an privatwirtschaftliches Niveau anzugleichen und sich als Gemeinde auf die Kernkompetenzen zu besinnen.

1.2. Problemstellung und Zielsetzung dieser Arbeit

Aufbauend auf den einführenden Überlegungen werden in dieser Arbeit die Besonderheiten des Immobilienleasings hinsichtlich des Finanzierungsablaufes, rechtlicher Grundlagen sowie der Marktsituation in Österreich beleuchtet. Des Weiteren wird die Forschungsfrage beantwortet, ob Immobilienleasing im Speziellen für Kommunen attraktiv bzw. aufgrund der derzeitig geltenden Rechtslage aktuell ist.

Mittels hermeneutischen Zugangs wird das gewünschte Ziel erreicht bzw. die Forschungsfrage hinreichend beantwortet. Nach der Festlegung auf das zu behandelnde Themengebiet stand die Literaturrecherche im Vordergrund, welche sich aufgrund der Aktualität des Themas problemlos gestaltete. Die vorhandene Literatur kann zum überwiegenden Teil als deskriptiv, praxisorientiert und gewerblich bzw. kommunal orientiert eingeordnet werden.

Ziel dieser Untersuchung ist es - aufbauend auf einen kurzen Überblick über den Leasing-Begriff - dem Leser die Spezifika des Immobilienleasings bzw. schlussendlich die Spezifika und die Vorteilhaftigkeit des Immobilienleasings im kommunalen Bereich für den Leasingnehmer anhand rechtlicher Grundlagen, der Beschreibung der Marktsituation in Österreich bzw. anhand von Beispielen aus der Praxis zu erläutern.

1.3. Abgrenzung und Aufbau der Untersuchung

Im Anschluss an die einführenden und einordnenden Bemerkungen des Kapitels eins stehen im Kapitel zwei die Grundlagen bzw. die Abgrenzung des Leasing-Begriffes im Vordergrund. Dieser Teil beinhaltet einen Grobüberblick über das große Thema der Leasing-Finanzierung und erläutert spezielle – für den weiteren Verlauf dieser Arbeit relevante – Fragen wie z. B. die verschiedenen Leasing-Vertragsformen, die steuerrechtliche Zuordnung oder auch die Leasingfähigkeit von wirtschaftlichen Gütern. Weiters wird auch ein kurzer Blick auf den österreichischen Leasing-Markt geworfen.

Im dritten Kapitel dieser Arbeit erfolgt die Spezialisierung des Leasing-Themas auf das gewerbliche Immobilienleasing. Es wird diese Leasingsparte hinsichtlich der verschiedenen Vertragsformen bzw. Modelle, der unterschiedlichen Verträge sowie der qualitativen Aspekte betreffend Risiko, Flexibilität, Rechnungslegung und Dienstleistung des Immobilienleasings betrachtet. Wiederum wird in diesem Kapitel das Thema nicht en detail analysiert, sondern es erfolgt eine Konzentration auf die im weiteren Verlauf dieser Arbeit relevanten Bereiche. Nach einer kurzen Abhandlung über die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen wird anhand von zwei Beispielen die Aktualität dieser Finanzierungsform illustriert und mit einem kurzen Marktüberblick der dritte Teil dieser Arbeit abgeschlossen.

Das vierte Kapitel – Immobilienleasing im kommunalen Bereich, als Hauptteil dieser Arbeit - führt den Leser mittels weitergehender Spezialisierung (Leasing – Immobilienleasing – kommunales Immobilienleasing) auf die eingangs erwähnte Zielsetzung bzw. die Beantwortung der Forschungsfrage hin. Es erfolgt vorab eine Darstellung der Bedeutung und des Wesens der Gemeinden bzw. der speziellen Voraussetzungen im kommunalen Bereich wie beispielsweise des Gemeindehaushaltes oder der Berücksichtigung des Vergaberechts. Aufbauend auf diesen Grundlagen werden die Besonderheiten des kommunalen Immobilienleasings und deren Vorteile für die öffentliche Hand dargelegt. Der Schwerpunkt der

Betrachtung liegt auch in diesem Kapitel weniger auf den quantitativen sondern vielmehr auf den qualitativen Aspekten dieser Finanzierungsform. Um dieses Thema nicht isoliert zu betrachten, werden in der Folge auch alternative Finanzierungsformen bzw. die Möglichkeit von Ausgliederungen analysiert und mit der Finanzierungsform Leasing verglichen. Den Abschluss dieses Kapitels bildet nach der Darstellung von zwei aktuellen kommunalen Immobilienleasing-Beispielen die Betrachtung des Leasingmarktes hinsichtlich des Leasings von Gebäuden der öffentlichen Hand.

Abschließend werden die wichtigsten Aussagen zusammengefasst und das Conclusio des Verfassers mit einem Ausblick dargelegt.

Da zu der Thematik der Gegenüberstellung von Kredit- und Leasingfinanzierung bereits eine Reihe von Publikationen existiert, bildet diese keinen zentralen Bestandteil dieser Arbeit und findet lediglich im Kalkulationsvergleich der kommunalen Immobilienleasing-Beispiele in Kapitel vier ihre Anwendung.

2. Grundlagen und begriffliche Abgrenzung des Leasings

In diesem Kapitel wird die allgemeine und begriffliche Grundlage des Leasings kurz skizziert. Dabei erfolgt im Wesentlichen eine Beschränkung auf die im weiteren Verlauf relevanten Aspekte.

2.1. Definition des Leasing-Begriffes und Abgrenzungen

Als „[...] Rechtsgeschäft eigener Art über die entgeltliche Nutzungsüberlassung von Wirtschaftsgütern, wobei deren Auswahl und Spezifikation in der Regel durch den Nutzer erfolgt“¹ wird Leasing vom Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften definiert. Das Investitionsrisiko und die Sach- bzw. Preisgefahr überträgt der zivilrechtliche Eigentümer (Leasinggeber) auf den Nutzer des Leasingobjektes (Leasingnehmer). Das räumt dem Leasingnehmer eine eigentümerähnliche Stellung ein und stellt deshalb den wesentlichen Unterschied zum Bestands- bzw. Mietvertrag dar.²

Die Rechtsnatur des Leasings bewegt sich in einem Grenzbereich zwischen Miete, Kauf, Darlehen und Geschäftsbesorgungsvertrag (siehe Abbildung 1). Es muss jeweils im Einzelfall geprüft werden, unter welchem Vertragstyp ein Rechtsgeschäft einzuordnen ist; der Umstand alleine, dass Leasing nicht ausdrücklich terminiert wurde, bietet in der Regel keine Gewissheit, dass rechtliche Regelungen nicht doch anwendbar sein könnten.³

¹ Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2003), S. 12

² vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 17; vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2003), S. 12; vgl. Bender (2001), S. 24f

³ vgl. Hinrichs (2004) S. 59; vgl. Schwifcz (2003) S. 8



Abb. 1: Leasing im Grenzbereich Miete, Kauf, Darlehen, Geschäftsbesorgungsvertrag

Quelle: HINRICHS (2004), S. 60

Die Abgrenzung vom Kauf erfolgt v. a. dadurch, dass der Eigentumserwerb nicht sofort erfolgt, aber durch ein etwaiges Ausnützen von Kaufoptionsrechten später der Eigentumserwerb erfolgen kann. Von der Miete differenziert sich ein Leasinggeschäft dadurch, dass wesentliche Vermieterpflichten – z. B. die Instandhaltung eines Gebäudes – der Leasingnehmer vertraglich zu erfüllen hat. Weiters besitzt der Leasinggeber – im Gegensatz zum Vermieter - einen Anspruch auf Amortisation seiner ihm aus dem Leasingvertrag entstandenen Kosten. Die Determination vom Darlehensvertrag erfolgt wiederum dadurch, dass der Leasingvertrag vom Wesen her in der Gebrauchsüberlassung und nicht – wie das Darlehen – in der Finanzierungsfunktion seine Begründung findet.⁴

⁴ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 21f; vgl. Hinrichs (2004) S. 59

Eine Ähnlichkeit mit der Natur des Geschäftsbesorgungsvertrages kann insofern gesehen werden, dass das Leasingobjekt i.d.R. vom Leasingnehmer bestimmt, auf seine Bedürfnisse konfiguriert und schließlich auch genutzt wird, sowie der Erwerb des geleasten Wirtschaftsgutes durch den Leasinggeber im Auftrag des Leasingnehmers erfolgt. Bei komplexen Leasinggütern – z. B. Immobilien, Flugzeuge etc. – werden oft im Rahmen des Leasingvertrages weitere Dienstleistungen vereinbart, zu denen sich der Leasinggeber verpflichtet.⁵

2.2. Kriterien zur Systematisierung des Leasings

Neben einer Vielzahl von Möglichkeiten kann eine Systematisierung von Leasing nach der Art des Leasingobjektes erfolgen. Hierbei wird vor allem zwischen Mobilien- und Immobilienleasing unterschieden. Beim Mobilienleasing werden dem Leasingnehmer bewegliche Investitions- und Konsumgüter gegen Nutzungsentgelt zur Verfügung gestellt. Neben Baumaschinen, Bürogeräten sowie auch EDV-Anlagen und dergleichen nimmt jedoch das Kfz-Leasing als Untergruppe der mobilen Leasinggüter den größten Teil dieser Sparte ein.⁶

Unter Immobilienleasing wird hingegen das Verleasen von unbeweglichen Wirtschaftsgütern, wie z.B. Gebäude, Grundstücke etc. verstanden.⁷ Die genaue Abgrenzung zum Mobilienleasing wird aufgrund der detaillierten Beschäftigung mit dem Thema in Kapitel 3.1. ausführlicher erörtert.

Eine weitere Einteilung von Leasing kann aufgrund der Zuordnung des wirtschaftlichen Investitionsrisikos erfolgen. Wird ein Wirtschaftsgut dem Leasingnehmer auf unbestimmte Zeit zur Verfügung gestellt, jedoch ein kündbarer

⁵ vgl. Hinrichs (2004) S. 59; vgl. Spittler (2002), S. 83

⁶ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 31f; vgl. Beglarian (2002), S. 11; vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 12f

⁷ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 33; Lintner (2003), S. 4; vgl. Beglarian (2002), S. 11; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 104

Leasingvertrag abgeschlossen und eine Rückgabe des Leasingobjektes beabsichtigt, so spricht man von Operating- bzw. Investitionsleasing. Diese Form des Leasings ähnelt am ehesten - in Hinblick auf die vertragliche Ausgestaltung - dem Bestand- bzw. Mietvertrag gem. §§ 1090 ff ABGB und stellt die reine Gebrauchsüberlassung in den Vordergrund.⁸

Soll Leasing jedoch eine Form der Finanzierung darstellen und als Alternative zum Einsatz von Eigen- oder Darlehensmitteln dienen, handelt es sich um Finanzierungsleasing. Der Leasingvertrag wird über eine feste Grundmietzeit abgeschlossen, die in der Regel eine kürzere Laufzeit – meist etwa 90 Prozent - als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer aufweist. Durch den Übertrag der Risiken, Rechte sowie Pflichten an dem Wirtschaftsgut – z.B. Gefahr des zufälligen Untergangs, Ertragsrechte etc. - auf den Leasingnehmer erscheint diese Leasingform similär dem zivilrechtlichen Kauf. Das Finanzierungsrisiko trägt jedoch immer der Leasinggeber.⁹ Besonders beim Immobilienleasing soll nicht nur die Nutzungsfunktion, sondern auch die Funktion der Anschaffungsfinanzierung des Leasings im Vordergrund stehen.¹⁰ Aus diesem Grund ist Gegenstand der Erörterungen dieser Arbeit dieses Finanzierungsleasing.

Leasingverträge können weiters nach dem Kriterium der Amortisation während der Vertragslaufzeit unterschieden werden. Während beim Vollamortisationsleasing (Full-Pay-Out-Leasing) die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten sowie die Finanzierungskosten des Leasinggebers beinahe zur Gänze während der vereinbarten, unkündbaren Grundmietzeit abgedeckt werden, wird beim Teilamortisationsleasing (Non-Full-Pay-Out-Leasing) nur ein vereinbarter Teil o. a. Kosten rückgeführt. Der verbleibende Restwert wird vom Leasingnehmer nach Ende der Grundmietzeit bezahlt.¹¹

⁸ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 30f; vgl. Lintner (2003), S. 5; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 103

⁹ Lintner (2003), S. 6; vgl. Beglarian (2002), S. 13; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 103 - 106

¹⁰ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 29f; vgl. Vaaßen (1999), S. 9f

¹¹ vgl. Quantschnigg u. a. (2003), S. 23; vgl. Beglarian (2002), S. 13

Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit ist nach dem Leasingnehmer. Vom Privatleasing, bei dem der Leasingnehmer eine Privatperson ist und das Leasingobjekt privat nutzt, ist das gewerbliche Leasing zu unterscheiden, bei dem ein Unternehmer (natürliche oder juristische Person) das Leasingobjekt für unternehmerische Zwecke nutzt.¹² Wenn Städte und Gemeinden, die ca. zwei Drittel aller staatlichen Investitionen tätigen, von der Finanzierung mittels Leasing Gebrauch machen, so spricht man von Kommunalleasing.¹³ Hierzu gibt es in den Bundesländern unterschiedliche aufsichtsbehördliche Bestimmungen, die regeln, dass bestimmte Leasingverträge – wie z. B. Immobilienleasingverträge – zur Genehmigung der Rechtsaufsichtsbehörde vorzulegen sind. Besonders auf dem Wege des Immobilienleasings mit Full-Service lassen sich für Kommunen erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen realisieren.¹⁴

2.3. Vertragsformen des Leasings und ihre steuerrechtliche Zuordnung

Gem. den EstR 2000 hat derjenige Leasing-Vertragspartner das Leasinggut zu aktivieren, der gem. § 21 Abs. 1 BAO das wirtschaftliche Risiko trägt. Daher kommt bei Leasing der Feststellung des wirtschaftlichen Eigentums eine besondere Bedeutung zu. Grundsätzlich wird demjenigen das Leasingobjekt wirtschaftlich zugerechnet, dem eigentümergehnliche Rechte bzw. Pflichten – vor allem Ertragsrechte bzw. Risiken – zufallen. Wenn in diesem Zusammenhang die vertraglichen Merkmale des Bestandsvertrages (Mietvertrag) überwiegen, so wird folglich eine Zuordnung zum Leasinggeber, bei Überwiegen der Merkmale des Kaufvertrages jedoch eine Zuordnung zum Leasingnehmer vorgenommen.¹⁵

¹² vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 45; vgl. Lintner (2003), S. 4

¹³ vgl. hierzu Kapitel 4. Immobilienleasing im kommunalen Bereich

¹⁴ vgl. Städtler (2003), S. 11

¹⁵ vgl. Doralt (2005), Rz 135f; vgl. Beglarian (2002), S. 15; vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 16f

Es darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, dass Leasingobjekte analog den zivilrechtlichen Bestimmungen dem Leasinggeber zuzurechnen sind und nur unter bestimmten, nachfolgend angeführten Bedingungen dem Leasingnehmer als wirtschaftlicher Eigentümer zugeordnet werden.¹⁶

Bei Vollamortisationsleasingverträgen erfolgt die Zurechnung zum Leasingnehmer wenn

- die Grundmietzeit und betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer annähernd übereinstimmen (zumindest 90%),
- die Grundmietzeit weniger als 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt,
- die Grundmietzeit zwischen 40% und 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt und dem Leasingnehmer nach Ablauf der Grundmietzeit ein Optionsrecht eingeräumt wurde, das Leasinggut gegen Leistung eines wirtschaftlich nicht ausschlaggebenden Betrages (kleiner dem halben Restbuchwert) zu erwerben bzw. den Leasingvertrag zu verlängern,¹⁷
- Spezialleasing vorliegt.¹⁸

Beim Teilamortisationsleasing wird das Leasinggut dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn

- die Grundmietzeit und betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer annähernd übereinstimmen (zumindest 90%),
- dem Leasingnehmer eine eigentümerähnliche wirtschaftliche Position eingeräumt wird – d.h. Übernahme von sämtlichen Chancen und Risiken aus dem Leasingvertrag inklusive positives sowie negatives Wertänderungsrisiko bei Veräußerung,

¹⁶ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 214

¹⁷ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 218-223; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 24f; vgl. Beglarian (2002), S. 16f; vgl. Doralt (2005), Rz 137

¹⁸ vgl. hierzu Kapitel 2.4.1. Spezialleasing

- der Leasingnehmer eine Kaufverpflichtung bzw. der Leasinggeber eine Verkaufsverpflichtung zum Restwert hat.¹⁹

Sowohl bei Voll- als auch bei Teilamortisationsleasingverträgen kann der Leasingnehmer durch Zuzahlungen in Form von Mietvorauszahlungen (sog. Vorleistungen) bzw. in Form von Depot-(Kautions-)Zahlungen die Gesamtfinanzierungskosten reduzieren. Unter einer Mietvorauszahlung wird ein vom Leasingnehmer zu bezahlender Einmalbetrag verstanden – i.d.R. durch Barerlag bzw. Einbringung des Erlöses aus dem Verkauf eines Altgerätes oder eines Altwagens -, der üblicherweise bei Leasingvertragsbeginn fällig ist und mit den Leasingraten verrechnet wird.²⁰

Eine Kautions- bzw. Depotzahlung fällt in der Regel mit der ersten Leasingrate an und ist ein Einmalbetrag, der zur Besicherung sämtlicher Verpflichtungen dient, die der Leasingnehmer im Leasingvertrag übernommen hat, wie z. B. Instandhaltung und Wartung des Leasingobjektes.²¹ Im Gegensatz zur Mietvorauszahlung, die zu Leasingvertragsbeginn bezahlt wird, kann es bei der Kautions- bzw. Depotzahlung zu einer sofortigen Bezahlung zu Leasingvertragsbeginn (Einmalkaution), zu einer Aufteilung der Kautionszahlung auf die Leasingvertragslaufzeit (laufende Kautionen) bzw. zu einer Mischung der beiden Varianten kommen. Am Ende der Vertragslaufzeit gibt es grundsätzlich folgende Möglichkeiten für die Behandlung von Kautions- bzw. Depotzahlungen:

1. Möglichkeit: Die Kaution wird in voller Höhe (je nach Vereinbarung mit oder ohne Zinsen) an den Leasingnehmer zurückgezahlt.
2. Möglichkeit: Die Kaution wird zu einem Teil vom Leasinggeber einbehalten, da der Leasingnehmer seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß

¹⁹ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 223-226; vgl. Beglarian (2002), S. 17; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 31f

²⁰ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 38f; vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 89f

²¹ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 40f; vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 90

oder nicht vollständig nachgekommen ist. Dies kann beispielsweise bei nicht vertragswidriger Instandhaltung des Leasingobjektes oder bei nicht ordnungsgemäßer Rückstellung des Leasingobjektes der Fall sein.

3. Möglichkeit: Die Kautions wird im Falle des Ankaufes des Leasinggutes durch den Leasingnehmer als Teilzahlung auf den Kaufpreis des Leasingobjektes angerechnet. Der Kaufpreis setzt sich aus dem kalkulatorischen Restwert zuzüglich Umsatzsteuer zusammen.²²

2.4. Sonderfragen des Leasings

2.4.1. Spezialleasing

Spezialleasing liegt gem. EStR 2000 dann vor, wenn das Leasinggut speziell auf die individuellen Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten ist und nur durch diesen nach Ablauf der Vertragsdauer wirtschaftlich sinnvoll weitergenutzt werden kann.²³ Dies liegt vor allem auch dann vor, wenn – zusätzlich zum speziell auf den Leasingnehmer abgestimmten Leasinggut –

- weder ein nationaler noch ein internationaler Markt für derartige Leasinggüter vorhanden ist,
- Hindernisse – sowohl faktischer als auch technischer Natur – vorliegen, die eine Verwertung durch andere Leasingnehmer unmöglich machen,
- rechtliche Hindernisse vorliegen, die einer Verwertung anderen Leasingnehmern entgegenstehen oder
- die Verwertungskosten bei anderen Leasingnehmern so hoch wären, dass für den Leasinggeber ein Verlust aus der gesamten Verwertung des Leasinggutes entsteht.²⁴

²² vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 41f; vgl. Cazier (2002), S. 25

²³ vgl. Doralt (2005), Rz 137f

²⁴ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 222; vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 40

Die Problematik des Spezialleasings bei Leasinggütern des öffentlichen Bereiches wird im Verlaufe dieser Arbeit noch erörtert (z.B. Leasing von Schulgebäuden, Spitälern, etc.). Liegt in einem konkreten Fall Spezialleasing vor, so ist das Leasingobjekt direkt dem Leasingnehmer zuzurechnen.²⁵

2.4.2. Leasingfähigkeit von Gütern

Voraussetzung für die Gebrauchsüberlassung eines Wirtschaftsgutes an einen Vertragspartner ist, dass die Nutzung für diesen über eine bestimmte Zeit einen Wert darstellt. Leasing stellt nur dann eine sinnvolle Alternative dar, wenn der Nachfrager das Wirtschaftsgut nicht über die gesamte Lebensdauer desselben nutzen möchte. Andernfalls wäre der Kauf die einzig sinnvolle Investitionsentscheidung.²⁶

Für die Leasinggesellschaft ist aufgrund o. a. Nutzungsüberlassung auf Zeit von großer Bedeutung, dass das Leasingobjekt nach Ablauf der Nutzungsdauer durch den ersten Leasingnehmer auch eine Verwendungsmöglichkeit für andere Nachfrager darstellt. Daher zeichnet sich die Leasingfähigkeit von Gütern durch folgende Eigenschaften aus:

- *Rechtsbelastbarkeit:* Das Leasingobjekt muss mit Rechten – insbesondere Eigentums- und Sicherungsrechten – belastet werden können. Bei selbstständig nutzbaren Wirtschaftsgütern ist dies grundsätzlich möglich. Der Leasingfähigkeit steht bei manchen Gütern jedoch das Erlöschen des Eigentums – wie z. B. beim Aufgang als Bestandteil einer anderen Sache – entgegen (Eigentumsbeständigkeit).
- *Drittverwendungsfähigkeit:* Die Beschaffenheit des Objektes muss eine Nutzung durch andere Personen als den ursprünglichen Leasingnehmer sowie eine wirtschaftliche Anschlussnutzung möglich machen.

²⁵ vgl. Nidetzky u. a. (1989), S. 41f

²⁶ vgl. Feinen (2002), S. 15f; vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 36; vgl. Bender (2001), S. 69f

- *Fungibilität*: Es muss für den Mietgegenstand einen Markt geben, der je nach Art des Objektes eng oder weit sein und sehr schwankende Preisverhältnisse auslösen kann.
- *Wertkonstanz*: Aufgrund der Langfristigkeit der Verträge sowie aus der Notwendigkeit der Risikobegrenzung ist es besonders wichtig auf eine möglichst lang anhaltende Wertkonstanz des Objektes zu achten.²⁷

Basierend auf der Voraussetzung der Drittverwendbarkeit für die Leasingfähigkeit eines Objektes sieht FEINEN für „[...] das für eine fiskalische Betrachtung definierte Spezialleasing in der Praxis keine Relevanz“.²⁸

2.5. Statistik – Leasing in Österreich

Das Leasingvolumen in Österreich konnte zum Stichtag 31.12.2005 einen Bestand in Höhe von ca. EUR 21,4 Mrd. verzeichnen, was einer Steigerung zum Vergleichszeitpunkt des Vorjahres von ca. 10,9% entspricht. Alle 3 Leasingparten - Immobilien, Mobilien und Kfz – zeichneten sich durch eine positive Entwicklung aus: Während die Sparte Immobilien um 8% wuchs, expandierten die Sparten Mobilien (+14,2%) und Kfz (+13,7%) sogar 2-stellig (siehe Abbildung 2).²⁹

Das Neugeschäft-Volumen steigerte sich im Jahr 2005 im Vergleich zum Jahr 2004 um EUR 538 Mio. auf ca. EUR 6.747 Mio., was ein Neugeschäft-Wachstum von ca. 8,7% bedeutet. Besonders die Sektoren Kfz (+16,4%) und Immobilien (+16,1%) trugen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. Einzig und allein das Mobilienleasing-Segment (-9,1%) konnte keine Steigerung beim Neugeschäft verbuchen.³⁰

²⁷ vgl. Hinrichs (2004) S. 59; vgl. Feinen (2002), S. 15f; vgl. Spittler (2002), S. 28

²⁸ Feinen (2002), S. 15

²⁹ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 3

³⁰ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 3

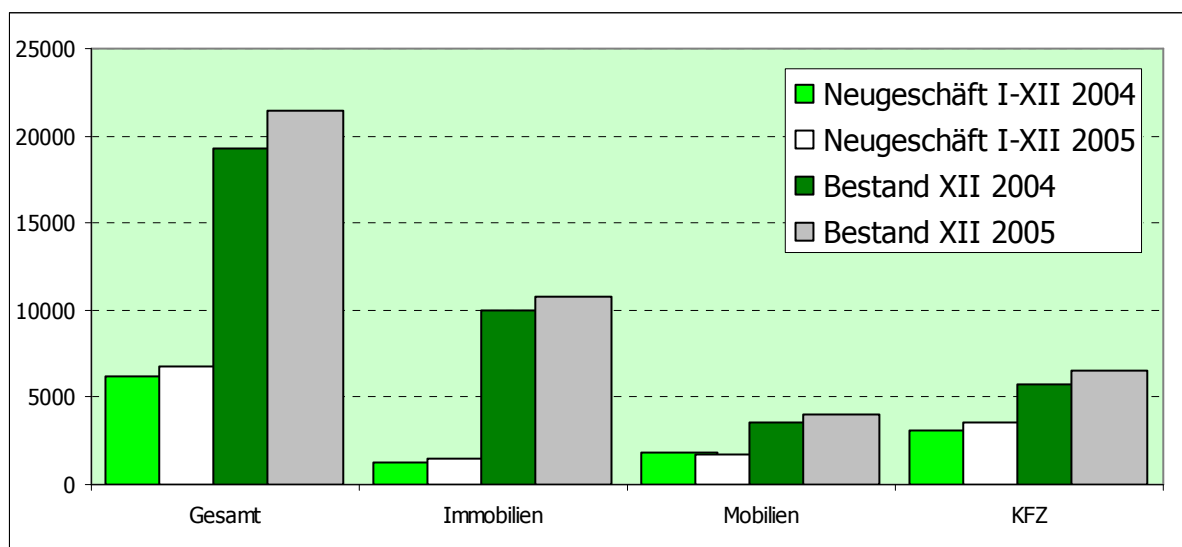


Abb. 2: Leasing Gesamt – Bestand/Neugeschäft³¹ (Österreich; in Mio. EUR)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006), S. 4-6

Der Leasing-Gesamtmarkt in Österreich ist dominiert von drei großen Leasinggesellschaften – BA/CA-Leasing (18,4%), Immorent (16,4%) und Raiffeisen-Leasing (14,5%) – welche sich zum 31.12.2005 beinahe 50% des Marktes teilten (siehe Abbildung 3). Diese drei Gesellschaften beherrschen (auch in der o. a. Reihenfolge) sowohl das Marktsegment Immobilien- als auch das Marktsegment Mobilienleasing. Den Bereich Kfz-Leasing hingegen, in dem generell ein wesentlich stärkerer Wettbewerbsdruck herrscht (und folglich eine geringere Marktkonzentration vorherrscht), beherrschen die beiden spezialisierten Unternehmen Porsche Bank (16,9%) und EBV-Leasing (9,9%).³²

³¹ Bestand: Barwert vor Abzug von Depots/Kautionen; Neugeschäft: Anschaffungswert

³² vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 3

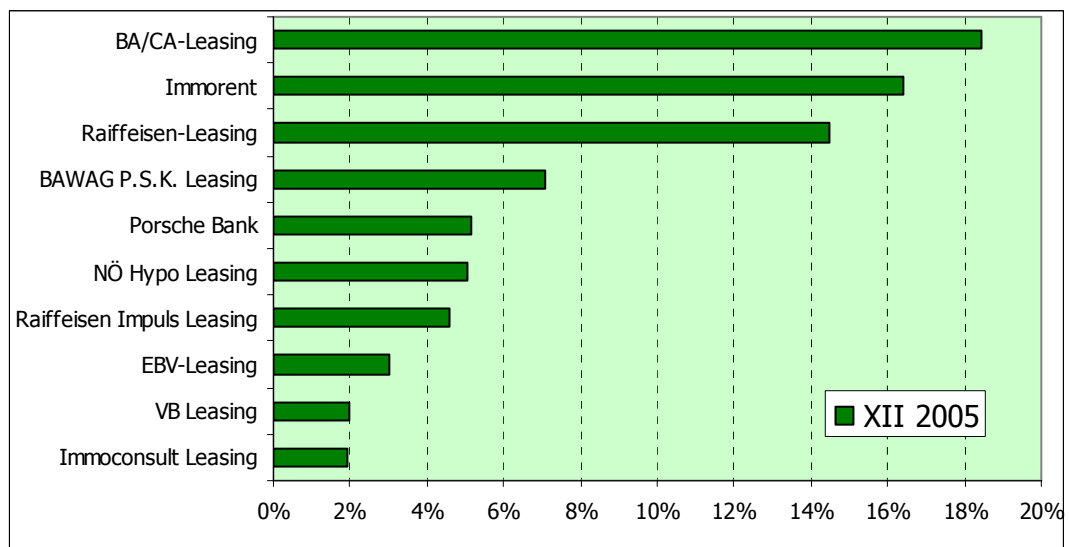


Abb. 3: Leasing Gesamt - Marktanteile Top 10 (nach Bestand³³, in %)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006), S. 4

³³ Barwert vor Abzug von Depots/Kautionen

3. Grundlagen des gewerblichen Immobilienleasings

Aufbauend auf die vorangegangene Definition des Leasing-Begriffes wird nun in diesem Kapitel auf die Spezifika des Immobilienleasings Augenmerk gelegt. Es beschränken sich die Ausführungen wiederum auf die für den weiteren Verlauf relevanten Inhalte.

3.1. Begriff des Immobilienleasings und Abgrenzungen

Der Begriff des Immobilienleasings steht allgemein für die langfristige Nutzungsüberlassung – i.d.R. zwischen 10 und 25 Jahren - von unbeweglichen Wirtschaftsgütern gegen Entgeltzahlung. Es handelt sich dabei im Regelfall um Finanzierungsleasing³⁴, da diese Nutzungsüberlassung meist mit einer Option auf den Kauf der Immobilie durch den Leasingnehmer verbunden ist. Der Leasinggeber (Leasinggesellschaft) kauft bzw. errichtet nach den Bedürfnissen und Vorstellungen des Leasingnehmers eine Immobilie und stellt ihm diese zur Nutzung bereit.³⁵

Als Immobilien werden grundsätzlich unbewegliche Sachen bezeichnet. Grundstücke, Gebäude sowie Betriebsanlagen, welche an einen festen Standort gebunden sind, fallen unter den Begriff der Immobilie i.w.S. Beim Immobilienleasing i.e.S. werden jedoch nur Gebäude unter diesem Terminus subsumiert.³⁶ Im Steuerrecht wird wiederum eine Abgrenzung gemäß den allgemeinen Grundsätzen des Bewertungsrechts durchgeführt. Dabei gehört gem. § 51 Abs. 1 Bewertungsgesetz zum Grundvermögen „der Grund und Boden einschließlich der Bestandteile

³⁴ vgl. hierzu Kapitel 2.2.

³⁵ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 349; vgl. Vaaßen (1999), S. 9

³⁶ vgl. Roland (2003), S. 40

(insbesondere Gebäude) und des Zubehörs³⁷. Nicht einzubeziehen sind weiters Maschinen und Betriebsanlagen, auch wenn diese wesentliche Bestandteile sind.³⁸

3.2. Geändertes Finanzierungsverhalten infolge von Basel II

Aufgrund der Richtlinien des „Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht“, die der Harmonisierung der Grundlagen für die Bankenaufsicht sowie einer Definition international geltender Eigenkapitalvorschriften für Banken dienen, reformiert Basel II die bestehenden Regelungen des Kreditgeschäfts. Es soll zu einer risikoadäquateren Bepreisung des Kreditausfallsrisikos, u. a. durch Koppelung an die Eigenkapitalausstattung des Kreditnehmers, kommen.³⁹ Infolge dessen wird es zu einer Verknappung des Kreditangebotes kommen und die Zinsen werden steigen.

Basel II bringt auch eine stärkere Berücksichtigung von bankmäßigen Sicherheiten mit sich. Im Gegensatz zur direkt finanzierenden Bank, welcher beim herkömmlichen Kredit i.d.R. die Rolle des Pfandgläubigers zukommt, ist die Leasinggesellschaft rechtmäßiger Eigentümer der finanzierten Güter und hat folglich eine bessere Sicherheit. Dadurch werden Leasinggesellschaften zukünftig unter Umständen zu günstigeren Konditionen als Banken finanzieren können.⁴⁰

Einen weiteren Vorteil bietet Leasing für Unternehmen in diesem Zusammenhang mit dem Rating: Durch die nicht stattfindende Bilanzverlängerung – wie bei der Kreditfinanzierung – bleiben i.d.R. die Bilanzkennzahlen unverändert. Weiters wird durch eine geringere Bindung von Kapital beim Leasing den Unternehmen ein größerer Spielraum in der Unternehmensentwicklung eingeräumt.⁴¹

³⁷ Doralt (2004b), S. 411

³⁸ vgl. Doralt (2004b), S. 411; vgl. Bender (2001), S. 24f

³⁹ vgl. Feinen (2002), S. 77

⁴⁰ vgl. Feinen (2004b), S. 321

⁴¹ vgl. Atzmüller u. a. (2004), S. 166

Als Folge von Basel II wächst die Attraktivität von alternativen Finanzierungsformen für Unternehmen, da für aktuelle Unternehmensbewertungen größtenteils nur mehr der Ertragswert herangezogen wird. Immobilienvermögen bzw. mögliche stille Reserven spielen als Substanzwert folglich eine untergeordnete Rolle und können mittels „Sale-and-lease-back“-Konstruktionen ausgegliedert werden.⁴² (Sale-and-lease-back: siehe Kapitel 3.3.)

3.3. Vertragsformen/Modelle beim Immobilienleasing

Um den unterschiedlichen Anforderungen und Bedürfnissen der Unternehmen in Zusammenhang mit Immobilienprojekten gerecht zu werden, wurden zahlreiche Modelle und Vertragsformen im Immobilienleasing geschaffen. Zu den gebräuchlichsten Modellen zählen v. a. Neubau-Leasing-, Buy-and-lease- sowie Sale-and-lease-back-Modelle.⁴³

Beim Neubau-Leasing entscheidet sich ein Unternehmer/Investor für die Errichtung eines auf seine speziellen Bedürfnisse konfigurierten Objektes. Die Herstellung desselben kann durch den Leasingnehmer selbst, durch einen Generalübernehmer oder durch Baumanagementgesellschaften des Leasinggebers zu einem Festpreis erfolgen. Nach Fertigstellung überlässt der Leasinggeber das Leasingobjekt dem Leasingnehmer gegen ein Entgelt zur Nutzung für einen festgelegten Zeitraum. Ob nun eine Kaufoption zum Ende der Laufzeit des Leasingvertrages, eine Verwertung durch den Leasinggeber oder eine etwaige Mietverlängerung vereinbart werden soll, ist Gegenstand der Vertragsgestaltung.⁴⁴

Im Gegensatz zum Buy-and-lease-Modell, bei dem der Leasinggeber anstelle des Leasingnehmers eine Immobilie käuflich von einem Dritten erwirbt, kauft der

⁴² vgl. Grübler (2005a), S. B11

⁴³ vgl. Hansen (2004), S. B9

⁴⁴ vgl. Frommelt u. a. (2004), S. 18

Leasinggeber bei Sale-and-lease-back das Objekt direkt vom Leasingnehmer und vermietet ihm dieses anschließend zurück.⁴⁵ Durch ein Ankaufsrecht, das die Erwerbsmöglichkeit des Objektes am Ende der Mietzeit garantiert, sichert sich der Leasingnehmer das Recht zukünftig wieder Eigentum zu erwerben. Dafür wird vorab ein Kaufpreis festgelegt, der i.d.R. den nicht getilgten Restwert der Immobilie abdeckt.⁴⁶

Durch den Verkauf der Liegenschaft an die Leasinggesellschaft ergeben sich – abhängig von der Höhe der auf dem Objekt lastenden Verbindlichkeiten – ein entsprechender Liquiditätszufluss sowie eine Bilanzverkürzung. Die aus dem Leasingvertrag resultierenden Zahlungen werden als Verpflichtungen ausgewiesen und die Eigenkapitalquote hierdurch nachhaltig verbessert.⁴⁷

Viele Unternehmen nutzen Sale-and-lease-back-Modelle auch um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und das durch den Verkauf frei werdende Kapital in Kerngeschäftsfelder investieren zu können. Durch innovative Mietvertragsgestaltung – z.B. vorzeitige Rückgabe von geleasteten Flächen ohne zusätzliche Kosten oder die Anschlussvermietung zu fest definierten Mietkonditionen - kann außerdem sowohl für das Unternehmen als auch für Leasinggesellschaften eine Optimierung des Vertragsverhältnisses sichergestellt werden.⁴⁸

Innerhalb dieser beschriebenen Immobilienleasing-Modelle haben sich grundsätzlich folgende Leasingvertragsformen durchgesetzt:⁴⁹

- Vollamortisationsvertrag (nicht praxisrelevant)
- Teilamortisationsvertrag
 - mit Andienungsrecht des Leasinggebers

⁴⁵ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 43; vgl. Frommelt u. a. (2004), S. 18

⁴⁶ vgl. Grübler (2005a), S. B11; vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 74ff

⁴⁷ vgl. Grübler (2003), S. 688; vgl. Bender (2001), S. 90

⁴⁸ vgl. Wieandt u. a. (2005), S. 444f

⁴⁹ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 349; vgl. Lintner (2003), S. 6f

- mit Mehrerlösbeteiligung des Leasingnehmers
- mit Kündigungsrecht durch den Leasingnehmer

Wie der Name schon sagt, müssten beim Vollamortisationsvertrag die Investitionskosten des Leasinggebers inkl. Zins-, Risiko-, Verwaltungskosten sowie der Gewinnaufschlag durch die Leasingraten zur Gänze amortisiert werden.⁵⁰ Da aus steuerlichen Gründen keine Vollamortisation erfolgen darf, um somit die gewünschte steuerliche Zurechnung zum Leasinggeber nicht zu gefährden, ist diese Vertragsform in der Praxis kaum anzutreffen.⁵¹

Im Gegensatz dazu wird beim Teilamortisationsvertrag – oder auch Restwertleasing – während der Grundmietzeit nur ein Teil der Herstellungs-/Anschaffungskosten sowie des Gewinnzuschlages für die Leasinggesellschaft getilgt. Der (Leasing-)Restwert am Laufzeitende sollte dem Restbuchwert bzw. dem Marktwert entsprechen. Durch das Bestreben des Leasinggebers, sich das daraus resultierende Restwertrisiko abzusichern, wurden verschiedene Formen des Teilamortisationsvertrages geschaffen.⁵²

Sollte es zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer am Laufzeitende zu keinem Übereinkommen bezüglich einer Vertragsprolongation kommen und der Restbuchwert höher als der Verwertungserlös sein, so kann mittels Andienungsrecht des Leasinggebers diesem die Möglichkeit eingeräumt werden, den Leasingnehmer zu verpflichten, die Immobilien zum – vorher festgesetzten – Restwert zu kaufen.⁵³ Beim Teilamortisationsvertrag mit Mehrerlösbeteiligung des Leasingnehmers wird hingegen von Beginn an die Verwertung des Leasingobjektes vereinbart und der über den noch nicht amortisierten Restwert übersteigenden Verkaufserlös zwischen den Vertragsparteien aufgeteilt. Ein etwaiger Differenzbetrag – aufgrund einer

⁵⁰ vgl. Vaaßen (1999), S. 27; vgl. Lintner (2003), S. 6f

⁵¹ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 349

⁵² vgl. Lintner (2003), S. 6; vgl. Kroll (2002), S. 58ff; vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 39

⁵³ vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 191

Verwertung unter dem Restwert – wird i.d.R. vom Leasingnehmer zu begleichen sein.⁵⁴

Eine weitere Möglichkeit zur Vertragsgestaltung beim Restwertleasing bietet das Einräumen eines Kündigungsrechts für den Leasingnehmer. Dieser auf unbestimmte Zeit abgeschlossene Leasingvertrag ist besonders für Leasinggüter sinnvoll, die einer schnellen technischen Entwicklung unterliegen. Der Leasingnehmer hat bei Kündigung eine Abschlusszahlung zu leisten, die von der bereits verstrichenen Vertragsdauer abhängig ist. Der Leasinggeber kann nach erfolgter Kündigung das Objekt weiterverleasen, wobei eine Anrechnung des Restwertes bis zur Gänze auf die Abschlusszahlung erfolgen kann. Ihm steht auch die Möglichkeit zur Verwertung des Leasinggutes zu, wobei er wiederum dem Leasingnehmer auf die abschließende Zahlung einen Teil des erzielten Verkaufserlöses gutschreiben kann.⁵⁵

3.4. Verträge im Rahmen des Immobilienleasings

Jedem Immobilienprojekt, das mittels Leasing finanziert werden soll, liegt eine Reihe von Verträgen zugrunde, da die Leasinggesellschaft i.d.R. eine Reihe von Funktionen übernimmt, die über die Finanzierungsfunktion hinausgeht. Die Anzahl an verschiedenen Verträgen variiert nach der Anzahl der Vertragspartner, es kann aber von einer Grundform an Vertragsbeziehungen ausgegangen werden (siehe Abbildung 4)⁵⁶. Die einzelnen Vertragstypen werden im Folgenden näher erläutert, wobei auf die Gründung einer Objektgesellschaft nicht detailliert eingegangen und die Identität der Immobilienleasing- mit der Objektgesellschaft unterstellt wird.

⁵⁴ vgl. Lintner (2003), S. 6

⁵⁵ vgl. Lintner (2003), S. 6f

⁵⁶ vgl. Vaaßen (1999), S. 53; vgl. Roland (2003), S. 75

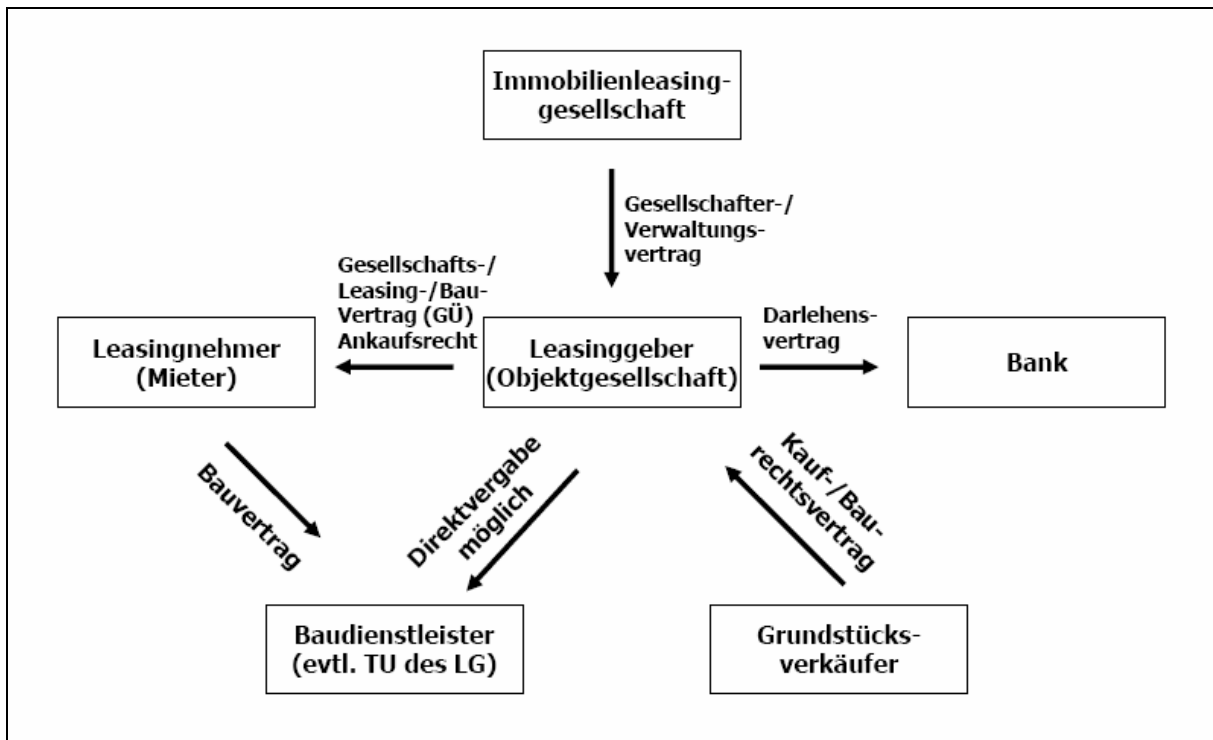


Abb. 4: Grundform des Immobilienleasings

Quelle: VAAßEN (1999), S. 54

Durch den Grundstückskaufvertrag wird der Leasinggeber rechtlicher Eigentümer des Grund und Bodens und kann sich somit das wirtschaftliche Eigentum sichern, welches dieser für die steuerliche Anerkennung benötigt.⁵⁷ Das wirtschaftliche Eigentum erwirbt dieser jedoch auch mittels Einräumung eines Baurechts, das dem Leasinggeber einräumt, „[...] auf oder unter der Bodenoberfläche ein Bauwerk zu haben [...]“⁵⁸.

Die Wahl zwischen Grundkauf bzw. Baurechtseinräumung wird einerseits davon abhängen, ob sich die zu bebauende Liegenschaft im Eigentum des Leasingnehmers oder eines etwaigen unbeteiligten Dritten befindet, und andererseits Liquiditätsaspekte für den Nachfrager entscheidend sein werden. Durch den

⁵⁷ vgl. Vaaßen (1999), S. 58

⁵⁸ Doralt (2002), S. 410; vgl. zum Thema „Baurecht“ auch: Bammer (2005), S. 354-356

Verkaufserlös des Grundstückes kann dieser einen Liquiditätszufluss generieren, der jedoch zu einer Erhöhung der Gesamtinvestitionskosten und folglich auch der Leasingraten führt. Bezüglich der bei sowohl Kauf als auch Baurechtseinräumung anfallenden Grunderwerbsteuer kann es bei der Vereinbarung eines Baurechts dann zu Vorteilen kommen, wenn der Leasingnehmer das Baurecht zu einem minimalen Baurechtszins der Leasinggesellschaft überlässt. Gem. §§ 4 f GrEStG ist in diesem Fall die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbssteuer nicht der Wert des Baurechts oder der Einheitswert des Grundstückes sondern der – minimale – Baurechtszins. Ausschlaggebend für diese Entscheidungen sind neben den Überlegungen hinsichtlich Liquiditätsauswirkungen für den Leasingnehmer auch steuerliche Zuordnungskriterien.⁵⁹

Sofern das zu leasende Gebäude erst errichtet werden muss, übt der Leasinggeber als wirtschaftlicher Eigentümer die Funktion des Bauherrn aus. Die Übertragung der Planung bzw. der Errichtung des Gebäudes gegen Entgelt auf einen Dritten erfolgt durch den Bauvertrag. Hierbei kann der Vertragspartner entweder der Leasingnehmer selbst, ein zum Leasinggeber gehörendes Baumanagementunternehmen oder ein externer Bauunternehmer sein. Die Bauerstellung kann je nach Einbeziehung des Leasingnehmers ausgestaltet sein:⁶⁰

- *Leasingnehmer als Generalübernehmer:* Mittels Generalübernahmevertrag übernimmt der Leasingnehmer vom Leasinggeber – als Bauherr – wesentliche Bauherrenrisiken wie z. B. Kosten- und Qualitätsrisiken. Die wesentliche Aufgabe des Generalübernehmers besteht darin, die Immobilien schlüsselfertig zu errichten.
- *Leasingnehmer als Geschäftsbesorger:* Mittels Geschäftsbesorgungsvertrag kann sich der Leasingnehmer wiederum verpflichten in eigenem Namen die Bauerstellung zu übernehmen, jedoch in Stellvertretung des Bauherrn (und somit auf dessen Rechnung!). Diese Vorgangsweise setzt selbstverständlich

⁵⁹ vgl. Doralt (2004b), S. 522; vgl. Vaaßen (1999), S. 58f

⁶⁰ vgl. Vaaßen (1999), S. 61

ein gewisses Geschäfts- bzw. Vertrauensverhältnis zwischen den Parteien voraus.

- *Leasinggeber als Generalübernehmer:* I.d.R. verfügen große Leasinggesellschaften über Tochterunternehmen, die auf das Baumanagement spezialisiert sind und das entsprechende Know-how bzw. die Kapazitäten verfügen, um die technische und wirtschaftliche Bauabwicklung zu gewährleisten. Diese vergeben die Bauaufträge sowohl im Namen als auch auf Rechnung des Leasinggebers. Als Generalübernehmer verpflichtet sich dieser somit dem Leasingnehmer gegenüber die Einhaltung der vertraglichen Regelungen sowie meist auch zur Übernahme von Fertigstellungs- und Festpreisgarantien.
- *Einschaltung eines Baubetreibers:* Durch die Beauftragung eines externen Baubetreibers, der in fremden Namen und für fremde Rechnung handelt, durch den Leasinggeber als auch durch den Leasingnehmer werden die Bauherrenaufgaben – jedoch ohne Bauherrenrisiken – auf einen Dritten übertragen. Dies soll die Wirtschaftlichkeit des Projektes in Bezug auf Termin- bzw. Qualitätskontrollen sicherstellen.⁶¹

Im Mittelpunkt der vielen Einzelverträge steht selbstverständlich der Leasingvertrag. Es darf jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, dass all die beschriebenen Einzelverträge aufeinander aufbauen bzw. aufeinander verweisen, ihre Gültigkeit größtenteils vom Bestehen anderer Verträge abhängen und somit als Einheit zu betrachten sind.

Es bilden i.d.R. standardisierte Vertragsformulierungen die Basis des Leasingvertrages, wobei diese durch spezielle Sondervereinbarungen ergänzt werden. Der Leasingvertrag als solches enthält ein Verzeichnis der Rechte und Pflichten der Vertragspartner wie z. B. das Recht auf Gebrauchsüberlassung und die Zahlungspflicht des Leasingnehmers.⁶² „Neben der Festschreibung der unkündbaren

⁶¹ vgl. Vaaßen (1999), S. 61-63

⁶² vgl. Vaaßen (1999), S. 64

Grundmietzeit sind im Rahmen eines Leasingvertrages folgende Sachverhalte zu regeln:

- Zahlungen des Leasingnehmers
- Ausgestaltung der Gesamtinvestitionskosten (Berechnungsgrundlage für Leasingraten)
- Mietanpassungen (etwa bei Zinskonversionen)
- Instandhaltung und Instandsetzung
- Regelung der Gefahrtragung
- Gewährleistungen
- Versicherungen sowie
- Vorzeitige (außerordentliche) Kündigung und Schadenersatz.⁶³

Üblicherweise ist der Leasingnehmer daran interessiert nach Ablauf des Leasingvertrages den Zugriff auf die Immobilie sicherzustellen. Dazu wird i.d.R. ein Ankaufrechtsvertrag geschlossen, der eine schriftliche Vereinbarung einer Kaufoption darstellt. Dieser separate Vertrag kann entweder als aufschiebend bedingter Kaufvertrag, der im Zeitablauf und nach Abgabe einer schriftlichen Willenserklärung durch den Leasingnehmer erfolgt oder als Vorvertrag, der eine Verpflichtung zum Kaufvertragsabschluss nach Ablauf der Mietzeit bedingt, abgeschlossen werden. So kann sich der Leasingnehmer das Recht auf Eigentumsübertragung sichern, um die Wertsteigerungschance der Immobilie für sich zu nutzen.⁶⁴

Wurde für ein Immobilienleasingprojekt eine eigene Objektgesellschaft gegründet, so sind abschließend die Verträge hinsichtlich der Refinanzierung (Finanzierungsverträge) des Leasinggebers – in Form der Objektgesellschaft - von besonderer Bedeutung. Die Objektgesellschaft tritt hierbei als z. B. bei Aufnahme eines Bankdarlehens als Darlehensnehmerin auf. Aufgrund des

⁶³ Vaaßen (1999), S. 64

⁶⁴ vgl. Vaaßen (1999), S. 68-71; vgl. Ergenzinger (1996), S. 163

Finanzierungsvolumens wird jede Leasingimmobilie für sich betrachtet. Neben dem Bankdarlehen existiert eine Vielzahl von Refinanzierungsmöglichkeiten wie z. B. mittels Forfaitierung oder über einen Leasingfonds.⁶⁵

3.5. Qualitative Aspekte des Immobilienleasings

Die Wahl der Finanzierungsform – z. B. Kreditfinanzierung versus Leasing - hängt nicht nur allein von quantitativen Größen ab, sondern ist auch aus dem Blickwinkel der qualitativen Eigenschaften zu bewerten. Beim Immobilienleasing sollten besonders Risiko-, Flexibilitäts-, Rechnungslegungs- und Dienstleistungsaspekte gegen die Entscheidung für einen kreditfinanzierten Eigenbau abgewogen werden. In den folgenden Ausführungen wird auf diese Aspekte im Speziellen eingegangen.⁶⁶

3.5.1. Risikoaspekte aus der Sicht des Leasingnehmers

Eine genaue Einschätzung der mit Kauf bzw. Leasing verbundenen Risiken ist für die Wahl der Beschaffungsform äußerst wichtig und kann durch die Unterscheidung von investitionswirtschaftlichen Risiken (Eigentümer-, Fehlinvestitions- und Verwertungsrisiko) sowie finanzwirtschaftlichen Risiken (Zinsänderungs- und Tilgungsrisiko) erfolgen.⁶⁷

Unter Eigentümerrisiko werden vor allem die Gefahren des zufälligen Unterganges subsumiert. Je nach Vertragsgestaltung kann bei der Leasingvariante der Leasingnehmer oder Leasinggeber dieses Risiko tragen. Im Falle der Risikoübernahme durch den Leasinggeber wird dieser diese – zumeist über Mietnebenkosten – auf den Leasinggeber abwälzen und stellt somit in diesem Punkt keinen Vorteil für das Leasing gegenüber dem Kredit dar.⁶⁸

⁶⁵ vgl. Vaaßen (1999), S. 71f; vgl. Ergenzinger (1996), S. 166-168

⁶⁶ vgl. Vaaßen (1999), S. 198

⁶⁷ vgl. Vaaßen (1999), S. 198f

⁶⁸ vgl. Vaaßen (1999), S. 199f

Das Risiko der Fehlinvestition wird schlagend, wenn sich die im Investitionsobjekt gebundenen Mittel bei einer alternativen Anlage höher verzinst hätten. Ein Nährboden für Fehlinvestitionen kann v. a. beim Investor liegen – z. B. Überschätzung des Flächenbedarfs des Immobilienprojektes – oder aber auch durch externe Ursachen bedingt sein – z. B. geänderte Sicherheitsvorschriften. Derartige Fehleinschätzungen sind sowohl bei einer Finanzierung mittels Kredit als auch über Leasing möglich. Eine Minimierung dieses Risikos wird maßgeblich von der Verwendungsmöglichkeit der Liegenschaft durch einen Dritten abhängig sein.⁶⁹

Ein weiteres Risiko beim Immobilienleasing stellt das Verwertungsrisiko dar. Das stellt die Gefahr dar, dass die Immobilie nach Ablauf der Nutzungsdauer nicht oder zumindest nicht entsprechend den Erwartungen realisiert werden kann. Dies hängt v. a. von der oben erwähnten Drittverwendungsmöglichkeit aber auch von der Situation des Immobilienmarktes ab. Abhängig von der Vertragsausgestaltung wird geregelt, wer das Verwertungsrisiko bzw. die Verwertungschance trägt. Wurde z. B. bei Vertragsabschluss dem Leasingnehmer eine Kaufoption eingeräumt, so wird dieser diese i.d.R. nur dann ausüben, wenn der Marktpreis zumindest dem Optionspreis entspricht; in diesem Fall trägt das Verwertungsrisiko der Leasinggeber, die Chance erhält jedoch der Leasingnehmer.⁷⁰

Wenn sich dem Leasingvertrag zugrunde liegende Zinssätze verändern – z. B. durch Veränderungen am Kapitalmarkt – so spricht man vom Zinsänderungsrisiko. Abhängig von der jeweiligen Refinanzierung der Leasinggesellschaft am Kapitalmarkt können Zinsfestschreibungen über bestimmte Zeiträume festgesetzt werden. I.d.R. wird dieses Risiko durch die Vereinbarung von entsprechenden Mietanpassungsklauseln in den Leasingverträgen auf den Leasingnehmer übertragen.⁷¹ Das Tilgungsrisiko kann bei Teilamortisationsverträgen schlagend werden, wenn sich eine Differenz aus den Gesamtinvestitionskosten des

⁶⁹ vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 136; vgl. Vaaßen (1999), S. 201-203

⁷⁰ vgl. Vaaßen (1999), S. 203-205

⁷¹ vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 148f

Immobilienprojektes und dem kalkulierten Restwert ergibt. Ist der kalkulierte Restwert nämlich am Ende der Grundmietzeit höher als der realisierte Verkaufserlös, wird der Leasingnehmer zur Zahlung des Fehlbetrages angehalten.⁷²

Eine Ausschaltung aller o. a. Risiken ist praktisch nicht möglich und so wird der Leasingnehmer danach trachten, diese so weit wie möglich zu minimieren. Hierfür ist es von Bedeutung, die eingegangenen Risiken mit unternehmerischer Flexibilität zu kompensieren.⁷³

3.5.2. Flexibilitätaspekte

Unter den Aspekten der Flexibilität werden im Kontext des Immobilienleasings die vertraglichen Anpassungsmöglichkeiten verstanden, die den Vertragsparteien während bzw. am Ende der Laufzeit zur Verfügung stehen. Diese Handlungsweisen bzw. Entscheidungen können in die investitionswirtschaftliche Flexibilität und die finanzwirtschaftliche Flexibilität unterschieden werden. Zu den investitionswirtschaftlichen Flexibilitätaspekten zählt neben der Reversibilität – d. h. das Rückgängigmachen der Investitionsentscheidung durch vorzeitige Vertragsauflösung und Veräußerung der Immobilie – auch die einsatzmäßige Flexibilität. Diese beinhaltet z. B. Anpassungsmaßnahmen durch Um- bzw. Zubauten oder zwischenzeitliche Weitervermietung.⁷⁴

Auf der anderen Seite können dem Leasingnehmer Handlungsfreiheiten durch zeitliche bzw. quantitative Flexibilität eingeräumt werden. Bei der zeitlichen Anpassungschance wird dem Leasinggeber die Beeinflussung von Zahlungsterminen bzw. –höhen ermöglicht, um auf zeitliche Zahlungsschwierigkeiten bzw. Liquiditätsüberschüsse reagieren zu können. Die quantitative Flexibilität betrifft z. B.

⁷² vgl. Vaaßen (1999), S. 205-207; vgl. Ergenzinger (1996), S. 303f

⁷³ vgl. Vaaßen (1999), S. 210

⁷⁴ vgl. Vaaßen (1999), S. 210-214

die Möglichkeit zur Angleichung des den Leasingraten zugrunde liegenden Zinssatzes an das Kapitalmarktniveau – interessant bei sinkendem Zinsniveau.⁷⁵

3.5.3. Aspekte der Rechnungslegung

Für viele Investoren stellt die unterschiedliche Bilanzierung von Immobilienleasing bzw. von kreditfinanzierten Objekten ein wichtiges Entscheidungskriterium dar. Während die Aufnahme eines Darlehens zum Kauf eines Objektes die Bilanz des Projektanten verlängert und somit auch die Bonität belastet, bleibt die Leasingalternative bilanzneutral und wertvolle Kreditlinien unberührt. Zur genauen Beurteilung der Rechnungslegungsaspekte ist im Einzelfall die Vorteilhaftigkeit der jeweiligen Alternative zu prüfen und muss auf die Präferenzen bzw. das Umfeld des Investors abgestimmt werden.⁷⁶

3.5.4. Dienstleistungsaspekte

Besonders im Immobilienbereich hat der Wandel der Leasinggesellschaften vom reinen Finanz- zum technischen Dienstleister die Attraktivität des Leasings erheblich vergrößert. Ein wichtiges Entscheidungskriterium für viele Investoren zugunsten der Leasingfinanzierung ist das umfangreiche Dienstleistungsangebot, das von der Auswahl des richtigen Standortes über die immobilienbezogene Beratung bis hin zum Facility-Management nach Fertigstellung reicht.⁷⁷ Diese Dienstleistungen, die über den üblichen Vertragsumfang hinausgehen, werden meist gesondert über die Mietnebenkosten abgerechnet. Für die meisten Investoren sind dieses Know-how im Immobilienbereich sowie das oftmals angebotene Full-Service-Paket von entscheidender Bedeutung.⁷⁸ Die Wertschöpfungskette des Immobilienmanagements

⁷⁵ vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 146f; vgl. Vaaßen (1999), S. 214-217

⁷⁶ vgl. Vaaßen (1999), S. 217f

⁷⁷ vgl. Grübler (2002), S. 698f; vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 128f; vgl. Bender (2001), S. 51f

⁷⁸ vgl. Kroll (2002), S. 76ff; vgl. Feinen (2002b), S. 646ff; vgl. Gabele, Kroll (2001), S. 68-71; vgl. Vaaßen (1999), S. 237

besteht grundsätzlich aus fünf Teilen, wovon die Punkte 2) bis 5) Gegenstand der Dienstleistungsaspekte sind⁷⁹:

- 1) Nutzerfindung (wurde mit dem Leasingnehmer bereits gefunden)
- 2) Objektbeschaffung
- 3) Planung und Projektvorbereitung (Objekterstellung 1)
- 4) Bauausführung und –betreuung (Objekterstellung 2)
- 5) Objektverwaltung

Bereits die Auswahl eines Standortes (Objektbeschaffung) setzt eine fundierte Kenntnis des lokalen Marktes sowie entsprechendes Know-how im Bereich des Immobilienmanagements voraus. Leasinggesellschaften können Investoren oftmals auch über eigene Grundstücksentwicklungsgesellschaften ihre Kenntnisse anbieten. Die Dienstleistungen rund um die Objektbeschaffung können z. B. umfassen:⁸⁰

- Unterstützung bei der Grundstücksakquisition
- Verhandlung mit Liegenschaftseigentümern, Behörden etc.
- Vorbereitung, Abschluss von Kauf-/Baurechtsverträgen
- Monitoring von Notariats- und Gerichtsakten
- Beschaffung der erforderlichen Genehmigungen
- Vorzeitige Beendigung hinderlicher Pacht-/Mietverhältnisse

Ebenso können durch die Serviceleistungen einer Leasinggesellschaft bei der Objekterstellung eine Vielzahl von Problemen zumindest teilweise vermieden werden. Gerade in der Planungs- bzw. Projektvorbereitungsphase kann es durch mangelhafte bzw. unausgereifte Planung zu hohen Folgekosten bzw. Qualitätseinbußen kommen. Im Rahmen des angebotenen Baumanagements durch die Leasinggesellschaft ist die Planung i.d.R. Bestandteil des umfassenden Gesamtangebotes. Zu diesem Angebot zählen auch die Planungsvorbereitungen wie z. B. technische Vor- bzw.

⁷⁹ vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 128f; vgl. Vaaßen (1999), S. 238

⁸⁰ vgl. Kratzer, Kreuzmair (2002), S. 129f; vgl. Vaaßen (1999), S. 239f

Detailarbeiten (Vermessungen, Bodenuntersuchungen, Kosten-Nutzen-Analysen etc.). So können die angebotenen Dienstleistungen während der Planungsphase beinhalten:⁸¹

- Schaffung der baurechtlichen Voraussetzungen
- Erschließungsplanung
- Gesamte Bauplanung inklusive Fachingenieursleistungen
- Kostenermittlung
- Terminplanung
- Ausschreibung der Bauleistungen
- Abschluss der Bauverträge, Festlegung sämtlicher Vertragsbedingungen
- Genaue Kalkulationsschemata und Kostenzusicherungen gegenüber dem Leasingnehmer

Einen wesentlichen Vorteil des Leasings gegenüber der Eigenerstellung durch Unternehmen besteht durch die Interessenidentität von Baumanagementverantwortlichen (Leasinggesellschaft) und Investor (Leasingnehmer), da beide an einer qualitativ hochwertigen Dienstleistungserstellung größtmögliches Interesse haben. Dadurch werden i.d.R. sowohl Planungs- als auch Kontrollkosten für wegfallende Kontrollmechanismen reduziert.⁸²

Für die bautechnischen Dienstleistungen haben viele Immobilienleasinggesellschaften eigene Baubetreuungsgesellschaften, die i.d.R. für diese Aufgaben als Generalübernehmer verantwortlich sind. Die Leasinggesellschaft bleibt weiterhin Bauherr und Auftraggeber. Die Baubetreuungsgesellschaft bietet im Rahmen der Bauausführung und -betreuung beispielhaft folgende Serviceleistungen an⁸³:

- Vergabe der Bauaufträge

⁸¹ vgl. Vaaßen (1999), S. 241-244

⁸² vgl. Vaaßen (1999), S. 246

⁸³ vgl. Vaaßen (1999), S. 247-251

- Koordination der Bauleistungen
- Laufende Kontrolle von Termin- und Zahlungsplänen
- Laufende Kontrolle der Bauleiter betreffend Qualität und Kosten
- Übernahme von Qualitäts-, Kosten- und Terminrisiken
- Abnahme und Abrechnung der fertig gestellten Bauleistungen
- Übergabe des schlüsselfertigen Objektes

Nicht nur während der „Entstehung“ des Leasingobjektes sondern auch während der oft Jahrzehnte dauernden Nutzungsphase bieten Leasinggesellschaften oftmals ein umfassendes Gebäudemanagement an. Für den Leasingnehmer ergeben sich durch dieses Zusammenfallen von Vermieter- und Verwaltungsfunktion bedeutende Zeit- und v. a. Kostenvorteile. Diese Vorteile können einerseits in der Spezialisierung der Leasinggesellschaft (bzw. deren Töchterunternehmen) als auch andererseits in deren Marktstellung bzw. –macht begründet sein. Folgende Gebäudemanagementdienstleistungen in Bezug auf die Objektverwaltung sind vorstellbar⁸⁴:

- Laufende Überprüfung auf Objektschäden (Begehungen)
- Gewährleistungsverfolgung
- Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen
- Immobilienbezogene Buchhaltung
- Auswahl, Prüfung und Abschluss von Versicherungen
- Wertgutachtenprüfung und –erstellung
- Abwicklung von Schadensfällen

3.6. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen

Sowohl für die in dieser Arbeit betrachteten Ertrag- als auch Verkehrssteuern ist die Frage der steuerlichen Zuordnung eines Leasingobjektes von Bedeutung. Die Zuordnung erfolgt für alle Steuerarten einheitlich und i.d.R. dem zivilrechtlichen

⁸⁴ vgl. Vaaßen (1999), S. 251-253

Eigentümer als demjenigen, der die formelle Gewalt über das Wirtschaftsgut ausübt.⁸⁵

3.6.1. Ertragsteuern

Zu den Ertragsteuern zählen v. a. die Einkommensteuer (Steuersubjekte sind natürliche Personen) und die Körperschaftsteuer (Steuersubjekte sind juristische Personen). Um steuerliche Vorteile tatsächlich zu realisieren, ist es von entscheidender Bedeutung, ob das Leasingobjekt dem Leasinggeber oder dem Leasingnehmer zugerechnet werden soll.⁸⁶

Wie bereits erwähnt erfolgt grundsätzlich beim Leasing die Zuordnung des Leasingobjektes zum Leasinggeber als zivilrechtlicher Eigentümer. Das hat zur Folge:⁸⁷

- Aktivierung des Leasinggutes beim Leasinggeber
- Steuerrechtliche Abschreibung sowie Absetzbarkeit etwaiger Kreditzinsen beim Leasinggeber
- Leasingraten sind
 - als Betriebseinnahmen beim Leasinggeber zu behandeln
 - als Betriebsausgaben bzw. Werbungskosten beim Leasingnehmer zu behandeln
- Vorauszahlungen sind als Nutzungsrecht beim Leasingnehmer zu aktivieren und über die Vertragsdauer abzuschreiben
- Kautionszahlungen sind
 - als Forderung beim Leasingnehmer zu aktivieren
 - als Verbindlichkeit beim Leasinggeber zu passivieren

⁸⁵ vgl. Hinrichs (2004) S. 58

⁸⁶ vgl. hierzu Kapitel 2.3.

⁸⁷ vgl. Lintner (2003), S. 12f

Im Gegensatz dazu sind die ertragsteuerlichen Auswirkungen bei einer Zurechnung zum Leasingnehmer folgende:⁸⁸

- Aktivierung der Anschaffungs-/Herstellungskosten beim Leasingnehmer
- Passivierung in gleicher Höhe einer Verbindlichkeit (an den Leasinggeber) beim Leasingnehmer
- Aktivierung einer Kaufpreisforderung in gleicher Höhe wie die Anschaffungs-/Herstellungskosten beim Leasinggeber
- Aufspaltung der Leasingraten sowohl bei Leasinggeber als auch Leasingnehmer in einen
 - erfolgswirksamen Zinsanteil (Verringerung über die Laufzeit)
 - erfolgsneutralen Tilgungsanteil (Erhöhung über die Laufzeit)
- Abschreibung des Leasingobjektes über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beim Leasingnehmer

3.6.2. Verkehrssteuern

Die Verkehrssteuern können in die allgemeine Verkehrssteuer (Umsatzsteuer) und in spezielle Verkehrssteuern (z. B. Grunderwerbsteuer, Versicherungssteuer etc.) differenziert werden. Bei Verkehrssteuern – im Gegensatz zu der Einkommensteuer – finden bei der Berechnung die persönlichen Verhältnisse des Steuerpflichtigen keine Berücksichtigung. Sie knüpfen an bestimmte Verkehrsvorgänge an – wie z. B. an den Erwerb von Grund und Boden – und dienen zur Besteuerung der Einkommensverwendung. Aufgrund der Relevanz für die weiteren Ausführungen dieser Arbeit wird im Folgenden nur auf die Umsatz- bzw. die Grunderwerbsteuer eingegangen.⁸⁹

⁸⁸ vgl. Lintner (2003), S. 12; vgl. Bender (2001), S. 48f

⁸⁹ vgl. Hinrichs (2004) S. 40

3.6.2.1. Umsatzsteuer

Gem. § 6 Abs. 1 Z. 9 lit. a in Verbindung mit § 12 Abs. 3 UStG ist der Kauf von Grundstücken – Definition gem. § 2 GrEStG, d. h. auch Baurechte, Superädifikate, jedoch nicht Zubehör – unecht von der Umsatzsteuer befreit. Dies bedeutet, dass kein Vorsteuerabzug möglich ist, ausgenommen der Verkäufer optiert auf die Besteuerung gem. § 6 Abs. 2 UStG.

Die Errichtung von Gebäuden, welche zu Lieferungen und sonstigen Leistungen gem. UStG zählt, wird im Gegensatz dazu normal, die Vermietung für Wohnzwecke in Höhe von 10% ermäßigt - Zuerkennung des Vorsteuerabzuges für Vermieter – besteuert. Nicht der Besteuerung unterliegen grundsätzlich Mietzahlungen für Immobilien, da für Grundstückstransaktionen die Grunderwerbsteuer als Verkehrssteuer bereits eingehoben wurde. So steht dem Vermieter von Grundstücken bzw. dem Leasinggeber kein Vorsteuerabzug gem. § 12 Abs. 3 UStG zu. Dieser kann aber gem. § 11 Abs. 12 für eine Unterwerfung der Umsätze aus der Vermietung der Regelbesteuerung – d. h., er hat dem Mieter/Leasingnehmer die Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen - optieren und wird damit gem. § 12 Abs. 1 Z. 1 UStG sowohl für die Errichtung als auch für die Instandhaltung vorsteuerabzugsberechtigt.⁹⁰

Beim Immobilienleasing würden sich die Errichtungskosten um die Umsatzsteuer erheblich erhöhen. Somit wird der Leasinggeber i.d.R. diese Option zumindest solange in Anspruch nehmen, solange er eine Berichtigung – und somit eine Rückzahlung an das Finanzamt; zurzeit 10 Jahre – der abgezogenen Vorsteuer vornehmen müsste (gem. § 12 Abs. 10 UStG). Nach dieser Frist wird der Leasinggeber auf die Option verzichten, sofern der Leasingnehmer über kein umsatzsteuerpflichtiges Unternehmen verfügt und somit die Umsatzsteuer einen realen Kostenfaktor darstellt. Beim Verkauf der Immobilie nach 10 Jahren kommt dieselbe Regelung zur Anwendung und der Leasinggeber wird bei nicht

⁹⁰ vgl. Lintner (2003), S. 15; vgl. Feinen (2002), S. 54

vorsteuerabzugsberechtigtem Leasingnehmer auf die Option zur Regelbesteuerung verzichten.⁹¹

3.6.2.2. Grunderwerbsteuer

Der Grunderwerbsteuer unterliegen im Allgemeinen alle Rechtsgeschäfte, bei denen eine Begründung des Anspruchs auf Übereignung des juristischen Eigentums an bebauten oder unbebauten Grundstücken bereits erfolgte. Die Bemessungsgrundlage ist der Wert der Gegenleistung, welche „[...] bei einem Kauf der Kaufpreis einschließlich der vom Käufer übernommenen sonstigen Leistungen und der dem Verkäufer vorbehaltenen Nutzungen [...]“⁹² ist und eine allfällig in Rechnung gestellte Umsatzsteuer beinhaltet (bzw. der Baurechtszins bei der Übertragung von Baurechten; § 5 GrEStG).⁹³

Die beteiligten Vertragsparteien haften gesamtschuldnerisch für die Erbringung der Steuer, i.d.R. wird jedoch eine Bezahlung durch den Käufer vereinbart. Vor der Vorlage einer Unbedenklichkeitsbescheinigung, in der das Finanzamt die Begleichung der Grunderwerbsteuer bestätigt, erfolgt keine Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch. Ausnahmen zur Besteuerung im Rahmen des GrEStG (§ 3) sind v. a. für kleinvolumige Eigentumsübertragungen sowie für Übertragungen gem. Erbschaftsteuer- bzw. Schenkungssteuergesetz vorgesehen.⁹⁴

⁹¹ vgl. Lintner (2003), S. 15

⁹² Doralt (2004b), S. 522f

⁹³ vgl. Hinrichs (2004) S. 41; vgl. Lintner (2003), S. 15

⁹⁴ vgl. Hinrichs (2004) S. 41f

3.7. Österreichische Immobilienleasing-Beispiele

3.7.1. UNIQA Tower

Als eines von zwei in diesem Kapitel angeführten österreichischen Immobilienprojekten, welche mittels Leasing finanziert wurden, sei der 2004 seiner Bestimmung übergebene UNIQA Tower im 2. Wiener Gemeindebezirk erwähnt (siehe Abbildung 5). Nach nur 33 Monaten Bauzeit wurde der 75 Meter hohe UNIQA Tower zu einem äußerst modernen Arbeitsplatz für mehr als 1.000 Mitarbeiter des Versicherungsunternehmens.⁹⁵



Abb. 5: UNIQA Tower im 2. Wiener Gemeindebezirk

Quelle: LUGITSCH (o. J.)

Wie bei Bauvorhaben dieser Größenordnung üblich, wurde auch die Finanzierung des UNIQA Towers in Kooperation mit österreichischen Leasinggesellschaften entwickelt. Mit der Errichtung dieses größtenteils als Büros genutzten Gebäudes war die UNIQA Immobilien-Projekterrichtungs GmbH, an der nach öffentlicher Ausschreibung zu

⁹⁵ vgl. UNIQA Group Austria (2004), o. S.

einem Drittel die Immorent und zu zwei Drittel die Raiffeisen-Leasing beteiligt sind, betraut und verleast dieses nun an die UNIQA. Die Baukosten des UNIQA Towers (21 Geschosse über Straßenniveau, Bruttogeschossfläche von 38.500 m², Tiefgarage für ca. 200 PKW) betragen ca. EUR 72 Mio. (exkl. USt.).⁹⁶

In die Grundform des Tower-Entwurfes nahm der Hochhauspezialist Heinz Neumann den Schwung des UNIQA Logos auf und setzte ihn architektonisch um. Dadurch entstand ein ellipsenförmiger Grundriss, der sich mit zunehmender Höhe spielerisch neigt und öffnet. Diese Öffnung nach oben ermöglicht optimale Lichtverhältnisse im gesamten Gebäude. Während die Stockwerke über Straßenniveau hauptsächlich für Büroräume verwendet werden, sind in den fünf Untergeschossen neben den Abstellplätzen für PKW und Fahrräder Müllzentrale und Haustechnik untergebracht. In der ebenerdigen Etage befinden sich Foyer, Restaurant und Café.⁹⁷

3.7.2. Bildungszentrum Campus Krems

Mit einem Finanzierungsvolumen von insgesamt EUR 65 Mio. (Neubau: EUR 55 Mio., Gebäudebestand: EUR 10 Mio.) wurde Europas einzige Universität für postgraduale Weiterbildung, die Donau-Universität Krems am Campus Krems, im Jahr 2005 endgültig seiner Bestimmung übergeben und der Studienbetrieb in vollem, geplanten Umfang aufgenommen (siehe Abbildung 6). Der Campus wurde in zwei Phasen realisiert: In Phase eins wurde die Adaptierung der denkmalgeschützten ehemaligen Tabakfabrik im Juli 2003 fertig gestellt (ca. 12.000 m²); in Phase zwei wurden die Neubaumaßnahmen, welche den bestehenden Campus um ca. 17.000 m² erweiterten, in einer 2-jährigen Bauzeit im Jahr 2005 abgeschlossen.⁹⁸

⁹⁶ vgl. Lugitsch (2006), o. S.; vgl. UNIQA Group Austria (2004), o. S.

⁹⁷ vgl. UNIQA Group Austria (2004), o. S.

⁹⁸ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2005), o. S.



Abb. 6: Bildungszentrum Campus Krems

Quelle: DONAU-UNIVERSITÄT KREMS (2006)

Die Errichtung des Campus Krems mit den drei Nutzern – Donau-Universität Krems, IMC Fachhochschule Krems, Österreichische Filmgalerie GmbH – gilt nicht nur wegen seiner pädagogischen Spezialität, sondern auch wegen seiner architektonisch herausragenden Gestaltung als internationales Vorzeigeprojekt des Landes Niederösterreich (Auftraggeber). Auch die Finanzierung dieses Bauprojektes erfolgte über ein Leasingmodell.⁹⁹

3.8. Statistik – Immobilienleasing in Österreich

Das Immobilienleasing-Neugeschäft in Österreich entwickelte sich nach der Zunahme im Jahr 2002 (+23,6% von 2001 auf 2002), der Konsolidierung im Jahr 2003 und dem Rückgang im Jahr 2004 (-12,5%) im Jahr 2005 mit einem Anstieg beim Neugeschäft-Volumen von 21,0% (+ EUR 245,7 Mio.) deutlich positiv (siehe Abbildung 7). Insgesamt wurden 389 Verträge mit einem Volumen von EUR 1.413,5 Mio. neu abgeschlossen. Die durchschnittliche Vertragssumme je

⁹⁹ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2005), o. S.

Neuvertrag liegt 2005 bei EUR 3,63 Mio., was wiederum eine Erhöhung gegenüber 2004 von 30,4% bedeutet. Neben dem Immobilienleasing-Neugeschäft wuchs auch das Bestandsvolumen dieses Leasing-Marktsegmentes um 7,9% auf insgesamt EUR 10,6 Milliarden.¹⁰⁰

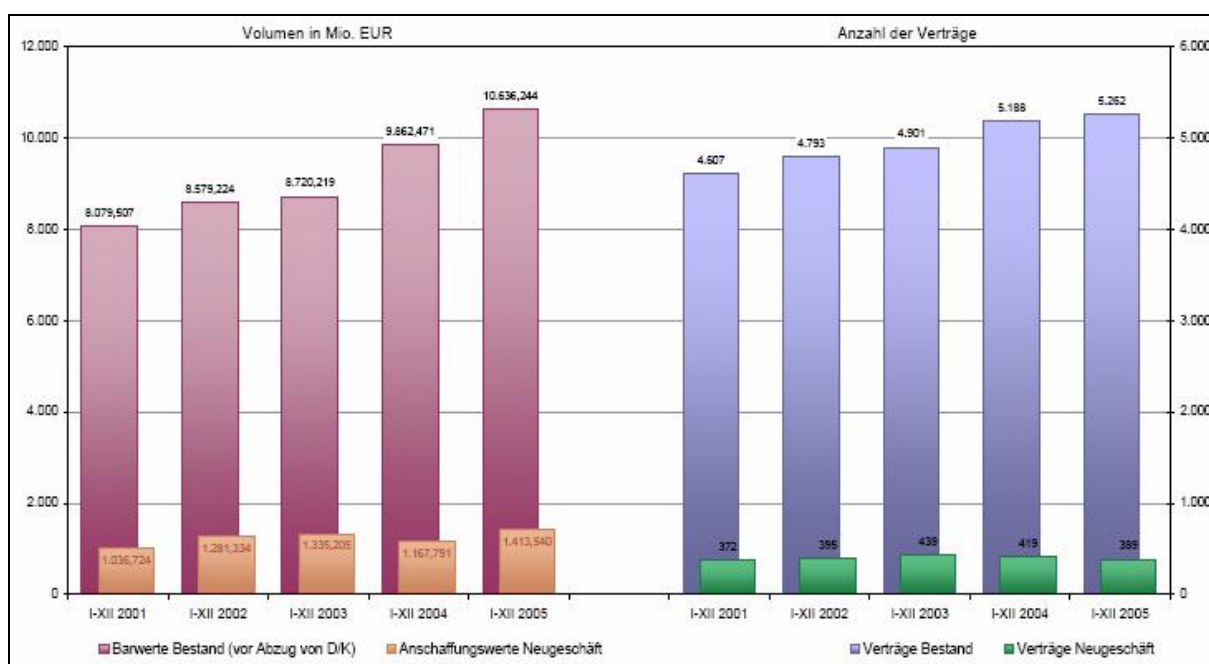


Abb. 7: Immobilienleasing - Bestand/Neugeschäft 2001-2005 (Österreich)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006), S. 70

Analog dem Leasing-Gesamtmarkt nehmen auch bei der Sparte Immobilienleasing die drei großen Gesellschaften im Bereich des Bestandsvolumens die Führungsposition ein: BA/CA-Leasing (23,9% Marktanteil), Immorent (23,2%) und Raiffeisen-Leasing (18,7%). Mit 10% ist weiters noch die NÖ Hypo Leasing unter den 2-stelligen Marktanteilsbereich zu finden (siehe Abbildung 8).¹⁰¹

¹⁰⁰ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 68

¹⁰¹ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 68

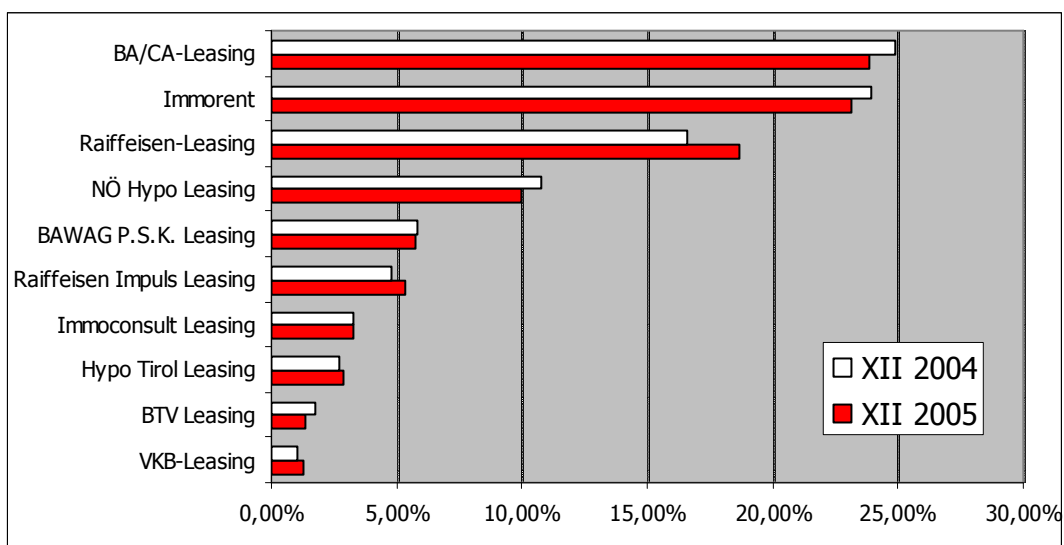


Abb. 8: Immobilienleasing - Marktanteile Top 10 - (nach Bestand¹⁰², in %)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006), S. 74

Beim Neugeschäft im Jahr 2005 (wie auch 2004) ist jedoch Raiffeisen-Leasing mit 26,0% vom Gesamtvolumen Marktführer. Dahinter folgen die Leasinggesellschaften Immorent (20,6%) und BA/CA-Leasing (18,1%).¹⁰³

¹⁰² Barwert vor Abzug von Depots/Kautionen

¹⁰³ vgl. Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2006), S. 68

4. Immobilienleasing im kommunalen Bereich

4.1. Ausgangssituation

Trotz neuer bzw. geänderter Anforderungen und des daraus resultierenden steigenden Bedarfs an Investitionen in kommunale Einrichtungen wie z. B. Straßenbau, Pflegeheime, Schulen etc. sind die Investitionen österreichischer Gemeinden und Städte seit Jahren rückläufig. Diese Entwicklung im letzten Jahrzehnt kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden: Neben der unsicheren Konjunkturlage, die die Einnahmenplanung der Gemeinden erschwert, erforderten vor allem die Einhaltung der Maastrichtkonvergenzkriterien eine Konsolidierung der Gemeindehaushalte. Durch diese Konsolidierung wurden die Möglichkeiten für Darlehensaufnahmen im hoheitlichen Bereich stark eingeschränkt. Weiters findet der Trend zu rückläufigen Investitionen seine Begründung darin, dass die Gemeinden die Einnahmen-Ausfälle der letzten Jahre (z. B. Abschaffung der Getränkesteuer, Wegfall der Ankündigungs- und Anzeigenabgabe) finanziell verkraften mussten.¹⁰⁴

Vor diesem Hintergrund waren - und sind - die Gemeinden auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und Alternativen zur Finanzierung kommunaler Investitionen. Eine dieser Möglichkeiten stellt die Finanzierungsform Leasing dar. Das Leasing mit der öffentlichen Hand – in diesem Kontext speziell mit Gemeinden – unterscheidet sich aber in einigen Punkten wesentlich von dem Leasing in der Privatwirtschaft (z. B. durch die unechte Steuerbefreiung oder das kommunale Rechnungswesen). Diese Unterschiede bzw. die Vor- und Nachteile im Vergleich mit anderen Finanzierungsalternativen soll im vorliegenden Kapitel erörtert werden.

¹⁰⁴ vgl. Gangl, Mitterhuber in Pilz u. a. (2000), S. 139

4.2. Grundlagen

4.2.1. Grundlagen kommunaler Betätigung

Dem kommunalen Sektor kommt in Österreichs föderalistischem Staatssystem eine besondere Bedeutung zu. Zum einen garantiert er die Nähe zu den Bürgerinnen und Bürgern, womit auch ein Ausgleich zu den auf zentralstaatlicher bzw. gesamteuropäischer Ebene getroffenen Entscheidungen angestrebt wird. Zum anderen nehmen die Kommunen, ihre wirtschaftlichen Unternehmungen und die Gemeindeverbände eine wirtschaftspolitisch bedeutende Stellung ein, da sie den wichtigsten Investor in die öffentliche Infrastruktur darstellen.¹⁰⁵

Die wachsenden Aufgaben der kommunalen Daseinsvorsorge, die BINDER als „bestimmte öffentliche Verwaltungsaufgaben der Gemeinden, welche die Grundlagen des Lebens der Menschen vor Ort umsorgen und sichern“¹⁰⁶ beschreibt, bringen die Gemeinde dazu, sich vermehrt mit den Fragen der Finanzierung zu beschäftigen. Besonders der Ausbau und die Erhaltung der öffentlichen Infrastruktur verlangen noch immer den verstärkten Fremdmiteinsatz zur Vor- bzw. Finanzierung dieser Einrichtungen.¹⁰⁷

Die kommunale Daseinsvorsorge umfasst folglich ein breites Spektrum an Tätigkeitsbereichen, die im Folgenden in Aufgabentypen und Aufgabenbereichen systematisiert werden. Die Aufgabenbereiche der Kommunen haben sich durch geänderte Qualitätsstandards, erhöhte Anforderungen der Bevölkerung sowie neuer Vorgaben (z. B. Umweltrecht) entscheidend vergrößert. Folgende Aufgabenbereiche bzw. deren geänderten Rahmenbedingungen können unterschieden werden:¹⁰⁸

¹⁰⁵ vgl. Pramböck in KDZ (2003), S. 17; vgl. Mödlhammer, Hink in Pilz u. a. (2000), S. 41

¹⁰⁶ Binder zitiert in: Pramböck in KDZ (2003), S. 17

¹⁰⁷ vgl. Pramböck in KDZ (2003), S. 17f

¹⁰⁸ vgl. Kommunalkredit (2005), S. 19ff; vgl. Fritz (2004), S. 7-13

- *Bildung, Kinderbetreuung:* Dem Angebot an Kinderbetreuungs- bzw. Bildungseinrichtungen kommt eine nicht zu verachtende wirtschafts- und arbeitsmarktpolitische Rolle zu; Schul- und Weiterbildung (Stichwort „lebenslanges Lernen“) zur Erhöhung des Humankapitals
- *Soziales und Gesundheit:* Änderungen in den demografischen Rahmenbedingungen – z. B. immer älter werdende Gesamtbevölkerung, Zunahme der Pflegeeinrichtungen, Aufwendungen für Krankenanstalten
- *Verkehrsinfrastruktur:* Zunahme des motorisierten Individualverkehrs, Parkraumbewirtschaftung, Maßnahmen zur Verkehrsberuhigung, Einbindung alternativer Verkehrsmittel in regionale oder überregionale Verkehrskonzepte
- *Kommunale Einrichtungen:* erhöhte Qualitätsanforderungen bzw. vermehrte Nachfrage hinsichtlich Wasserversorgung, Abwasserbeseitigung, Müllabfuhr, Straßenreinigung, Straßenbeleuchtung etc., Wahrung abfallwirtschaftlicher Grundsätze (Abfallvermeidung, -verwertung, -entsorgung)
- *Sicherheit:* Feuerwehren, ortspolizeiliche Aufgaben (z. B. Bau-, Lebensmittelpolizei), Zivilschutzaufgaben
- *Sport, Tourismus, Umwelt:* Freizeiteinrichtungen (z. B. Sportplätze, Badeanstalten), Diskrepanz zwischen Angebot an Freizeit- und Tourismuseinrichtungen bei gleichzeitigem Erhalt der Lebensqualität der Bewohner bzw. Einhaltung von Umweltstandards und Rücksicht auf Umweltschutz
- *Kunst und Kultur:* Kulturelle Einrichtungen wie z. B. Museen, Musikschulen, Theater, Aufrechterhaltung von Denkmälern etc. beeinflussen maßgeblich die Standortqualität einer Gemeinde
- *Allgemeine Verwaltung (inkl. Personal und Pension):* Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen wirken sich auf die allgemeine Verwaltung erheblich aus
- *Wohnbau:* geänderte familiäre Bindungsformen, Zunahme von Singlehaushalten

Da diese Betrachtung der Gemeindeaufgaben nicht umfassend genug ist, kann hinsichtlich der Leistungen der Gemeinde und deren Finanzierung eine vertiefende Einteilung nach vier Aufgabentypen erfolgen:¹⁰⁹

- *Basisaufgaben*: Gewährleistung der Grundversorgung der Bevölkerung mit z. B. Durchführung allgemeiner Verwaltung, allgemein bildender Unterricht, vorschulische Erziehung, Straßen, Wasserver- und Abwasserentsorgung etc.
- *Naturraumbezogene Aufgaben*: Über die Basisaufgaben hinausgehende Aufgaben speziell bezogen auf den Naturraum; z. B. Gewässereinhaltung, land- und forstwirtschaftlicher Wegebau etc.
- *Ballungsrumspezifische Aufgaben*: Umfassen alle Aufgaben, die aus einer hohen Bevölkerungsdichte resultieren; z. B. Einrichtungen der öffentlichen Ordnung und Sicherheit, Einrichtungen der sozialen Wohlfahrt und Gesundheit, Verkehrsbetriebe etc.
- *Zentralörtliche Aufgaben*: Darunter werden Aufgaben subsumiert, deren Nutzeffekte die administrativen Grenzen der Anbietergemeinde in wesentlichem Ausmaß überschreiten; z. B. allgemein bildende höhere Schulen, Krankenanstalten, Agenden der Bezirksverwaltungsbehörden etc.

Allgemein kann festgehalten werden, dass die österreichischen Gemeinden trotz des eingangs erwähnten schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes ihre Aufgaben im wirtschaftlichen Sinne zufrieden stellend erfüllen. Optimierungsmöglichkeiten gibt es dennoch vor allem in der Abstimmung der Maßnahmen zwischen Bund, Ländern und Gemeinden, was am Beispiel der kommunalen Krankenhäuser im positiven Sinne ersichtlich ist. Die Übernahme zusätzlicher Aufgaben erscheint für die Gemeinde jedoch vor dem Hintergrund des immer enger werdenden finanziellen Handlungsspielraums als fragwürdig.¹¹⁰

¹⁰⁹ vgl. Fritz (2004), S. 14f; vgl. Bröthaler u. a. (2002), S. 5f

¹¹⁰ vgl. Kommunalkredit (2005), S. 17

4.2.2. Der kommunale Sektor als Investor

Kommunale Investitionen sind aufgrund ihrer Doppelfunktion, als Grundlage des menschlichen Zusammenlebens einerseits und als Standortfaktor für die Wirtschaft andererseits von entscheidender kommunal- und wirtschaftspolitischer Bedeutung. Die wichtigsten Infrastrukturbereiche der Gemeinden in diesem Zusammenhang sind:¹¹¹

- Örtliche Verkehrsnetze (z. B. Straßen, Brücken, Park-and-ride-Anlagen, städtische Verkehrsmittel)
- Wasserversorgungs- und Abwasserbeseitigungsanlagen
- Einrichtungen zur Erzeugung und Verteilung von Energie (z. B. Strom, Fernwärme)
- Öffentliche Krankenhäuser und Altenheime
- Pflichtschulen, Kindertagesheimstätten, sonstige Einrichtungen des Bildungssektors (z. B. Musikschulen)

Einrichtungen, die erst seit 10 bis 20 Jahren zu den Schwerpunkten der kommunalen Investitionstätigkeit zählen, sind z. B. Pensionistenwohnheime, Kläranlagen, Parkdecks oder Gewerbe- und Technologieparks. Aus- und Neubauten sind oft auch bedingt durch z. B. wirtschaftliche Strukturveränderungen oder durch Bevölkerungsbewegungen (Abwanderung jüngerer Leute in die Ballungsräume, Ansiedlung an den Stadträndern – „Stadtflucht“).¹¹²

In Zahlen konkretisiert bedeutet das, dass die österreichischen Gemeinden (ohne Wien) im Jahr 2004 EUR 2.090,3 Mio. (Bruttoinvestitionen) investierten, wobei ein Rückgang von 6,8% gegenüber 2003 beobachtbar war (siehe Tabelle 1). Im Zeitraum 2000 bis 2004 reduzierten sich die kommunalen Investitionen um nominell 1,1%, was wiederum real einem bedeutenden Rückgang entspricht. Durch vermehrte

¹¹¹ vgl. Pramböck in KDZ (2003), S. 24f

¹¹² vgl. Pramböck in KDZ (2003), S. 25

Inanspruchnahme von alternativen Finanzierungsformen für Investitionen – z. B. Leasing – wird dieser Rückgang allerdings teilweise kompensiert, sodass der effektive Investitionsrückgang schwächer ausgefallen sein dürfte.¹¹³

Öffentliche Investitionen	2000	2001	2002	2003	2004
Bund	765,7	645,1	526,7	394,4	426,2
Länder	472,6	403,3	713,1	703,0	668,0
Wien	533,2	378,4	227,1	258,0	216,2
Gemeinden (ohne Wien)	2.112,9	1.981,7	2.151,2	2.242,7	2.090,3

Tab. 1: Öffentliche Investitionen¹¹⁴ von 2000 bis 2004 (in EUR Mio.)

Quelle: Kommunalkredit Austria, Statistik Austria 2005, Rechnungsabschluss 2000 der Stadt Wien in MEISTER (2005), S. 9

Die Struktur der kommunalen Investitionen lässt eindeutig eine Dominanz des Investitionsbereiches „Dienstleistungen“ (z. B. Abwasserent- und Wasserversorgung, Müllbeseitigung etc.) mit durchschnittlich 54% der Gesamtinvestitionen erkennen (siehe Abbildung 9). Zu den ebenfalls bedeutenden Investitionsbereichen zählen mit ca. 21% der Bereich „Straßen, Wasserbau, Verkehr“ gefolgt von Investitionen in „Unterricht, Erziehung, Sport“ mit ca. 12% an den Gesamtinvestitionen der Gemeinden (ohne Wien).¹¹⁵

Trotz des rückläufigen Trends der kommunalen Investitionen der letzten Jahre sind die Gemeinden nach wie vor der Wachstumsmotor Nr. 1 in Österreich. Mit rund der Hälfte aller öffentlichen Investitionen ist die Rolle der Kommunen als führender öffentlicher Investor nach wie vor unbestritten. Die Bedeutung der Gemeinden als Wirtschafts- und Beschäftigungsmotor – insbesondere im ländlichen Bereich – lässt

¹¹³ vgl. Kommunalkredit (2005), S. 40; vgl. Meister (2005), S. 10

¹¹⁴ Anmerkung: Die Werte für die Gemeinden beinhalten auch Investitionen in Betriebe mit marktbestimmter Tätigkeit, während die Werte für Bund und Länder ausschließlich nach dem ESVG ausgewiesen sind.

¹¹⁵ vgl. Kommunalkredit (2005), S. 40

sich dadurch eindeutig erkennen, wenn man davon ausgeht, dass pro investierte Euro-Million ca. 20 Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden.¹¹⁶

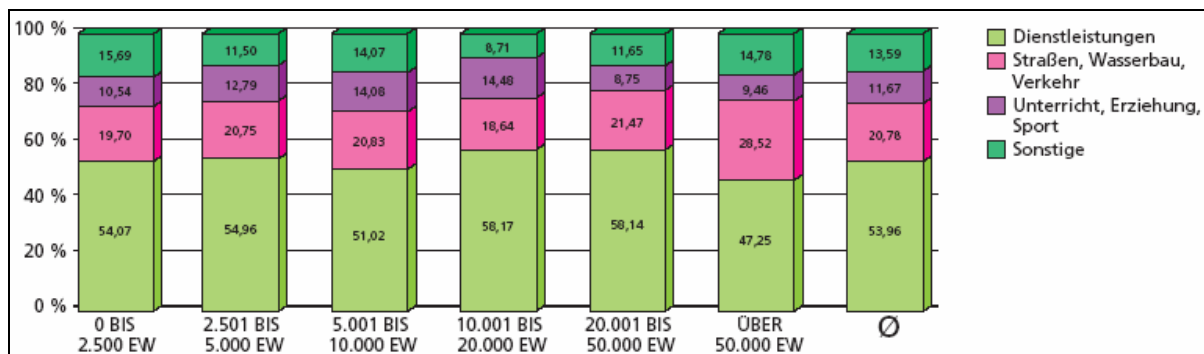


Abb. 9: Investitionsstruktur der österreichischen Gemeinden¹¹⁷ 2004 (in % der Gesamtinvestitionskosten)

Quelle: Kommunalkredit Austria, Statistik Austria 2005 in KOMMUNALKREDIT (2005), S. 41

4.2.3. Public Private Partnership für die kommunale Leistungserstellung

Da die derzeitigen finanziellen Mittel der Gemeinden i.d.R. nicht ausreichen, um notwendige Investitionen in die Infrastruktur durchzuführen, wurde nach alternativen Finanzierungsformen gesucht, um die Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich Standortqualität nicht zu verlieren. Durch die Beteiligung Privater wurde eine derartige Alternative gefunden, um sich einerseits auf die Kernkompetenzen der öffentlichen Hand konzentrieren zu können und andererseits Zeit und Ressourcen durch die Einbindung privater Partner zu gewinnen. Weiters begründet sich das anhaltende Interesse an Public Private Partnership (PPP) darin, dass aufgrund der strengen Orientierung an einem ausgeglichenen Haushalt bzw. an den

¹¹⁶ vgl. Kommunalkredit (2005), S. 13; vgl. Meister (2005), S. 10

¹¹⁷ Anmerkung: Gemeinden ohne Wien, unter „Sonstige“ befinden sich Investitionen für Vertretungskörper und allgemeine Verwaltung, Öffentliche Ordnung und Sicherheit, Kunst, Kultur und Kultus, Soziale Wohlfahrt und Wohnbauförderung, Gesundheit, Wirtschaftsförderung und Finanzwirtschaft.

Maastrichtkriterien viele Investitionen in den hoheitlichen Bereich durch klassische Finanzierungsformen – wie z. B. die Kredit- bzw. Darlehensaufnahme – nicht mehr realisierbar sein würden¹¹⁸.

PPP bezeichnet grundsätzlich die Wahrnehmung öffentlicher Aufgaben durch die öffentliche Hand und privater Unternehmen. Genauer kann PPP definiert werden als „eine auf Dauer angelegte Kooperation von öffentlicher Hand und privater Wirtschaft bei der Planung, der Erstellung, der Finanzierung, dem Betreiben oder der Verwertung von bislang öffentlichen Aufgaben mit angemessener Risikoverteilung und umfassenden Verantwortlichkeiten auf der privaten Seite“¹¹⁹.



Abb. 10: PPP-/Finanzierungsmodelle in Bezug auf die Risikoverteilung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BASTIN in FRITZ (2004), S. 43

Der Einsatz von PPP-Strukturen ist sehr vielfältig und reicht vom Gesundheits- und Bildungswesen über Verkehrsinfrastruktur bis hin zur Wasser-/Abwasserwirtschaft. Voraussetzung für ein derartiges Modell ist jedoch, dass die Zusammenarbeit einen Mehrwert („Value for Money“) gegenüber konventionellen Methoden hervorbringen

¹¹⁸ vgl. auch Kapitel 4.3.1.4. „Maastricht-konforme Finanzierung von kommunalen Investitionsvorhaben“

¹¹⁹ Niederösterreichische Landesbank-Hypothekenbank AG (2005), o. S.

muss, wie z. B. eine schnellere Projektrealisation oder eine Kostenreduktion über den gesamten Projekt-Lebenszyklus. Je nach dem Grad der Risikoverteilung können die verschiedenen PPP-Modelle unterschieden werden (siehe Abbildung 10), wobei die Risikoverteilung so erfolgt, dass jener Vertragspartner das Risiko trägt, der dieses am besten managen kann.¹²⁰

Der „Value for Money“ kann durch einen Wirtschaftlichkeitsvergleich zwischen der herkömmlichen Realisierungsform und dem PPP-Modell erfolgen. Der so genannte „Public Sector Comparator“ wird synonym für diesen Wirtschaftlichkeitsvergleich verwendet und stellt neben den Finanzierungsleistungen vor allem auch die herausgelösten und quantifizierten übertragenen Risiken gegenüber. Der Wettbewerb liefert schlussendlich die wesentliche ökonomische Optimierung.¹²¹

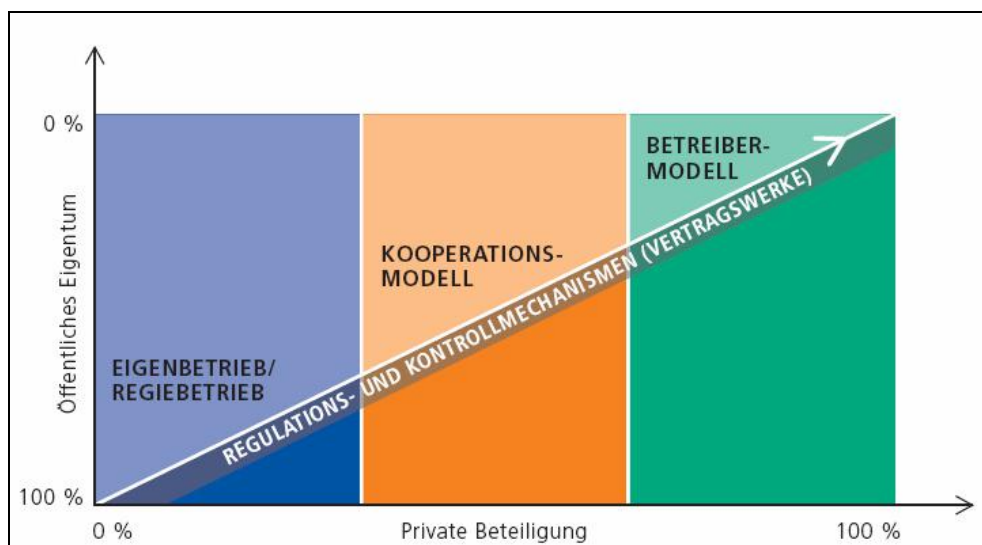


Abb. 11: Delegation von öffentlichen Managementaufgaben

Quelle: PUBLIC PRIVATE (2005), S. 6

Die Erwartungen, dass durch ein PPP-Modell eine Kostenreduktion sowie eine höher qualifizierte bzw. optimierte Aufgabenerledigung erzeugt werden, steigen i.d.R. mit

¹²⁰ vgl. Fritz (2004), S. 42f

¹²¹ vgl. Public Private (2005), S. 5

dem Grad der Privatisierung. Es darf aber nicht außer acht gelassen werden, dass mit dem Privatisierungsgrad wiederum die Einflussmöglichkeiten und die Verantwortung der öffentlichen Hand sinken (siehe Abbildung 11).¹²²

Zusammenfassend können durch eine PPP-Struktur folgende Vorteile für die öffentliche Hand im Allgemeinen und für Gemeinden im Speziellen realisiert werden:¹²³

- Bezug der Leistungen aus einer Hand
- Konzentration der öffentlichen Verwaltungseinheiten auf ihre Kernkompetenzen
- Kostentransparenz über den gesamten Projekt-Lebenszyklus
- Mittelerfordernisse sind planbar, langfristig gleichmäßig und über die Jahre verteilt
- Projektkostensenkung durch breiten Wettbewerb über die Leistungen

¹²² vgl. Public Private (2005), S. 5

¹²³ vgl. Public Private (2005), S. 3

4.3. Spezielle Voraussetzungen im kommunalen Bereich

4.3.1. Kommunales Rechnungswesen und Gemeindehaushalt

Im Folgenden werden die speziellen Voraussetzungen bei Leasingfinanzierungen im kommunalen Bereich hinsichtlich des öffentlichen Rechnungswesens bzw. der vorrangigen Anforderungen an die Haushaltsgebarung erläutert. Im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Unternehmungen, bei denen bei Finanzierungsentscheidungen steuerliche bzw. bilanztechnische Aspekte im Vordergrund stehen, sind bei der Finanzierung von kommunalen Investitionen Themen wie „Maastrichtrelevanz“ oder „Vereinbarkeit in der Finanzplanung“ von entscheidender Bedeutung.

4.3.1.1. Das öffentliche Rechnungswesen

Das wesentliche Unterscheidungsmerkmal von privaten Unternehmungen zeichnet öffentliche Verwaltungen bzw. öffentlich geführte Unternehmen aus, dass diesen primär die Aufgabe zuteil wird gesellschaftlichen Nutzen zu stiften. Darüber hinaus werden die entstehenden Kosten nicht durch Leistungsentgelte, sondern vielmehr durch Steuern und Abgaben finanziert, weshalb der Nachweis aller kassenwirksamen Vorgänge vordergründig ist. Im öffentlichen Rechnungswesen erfolgt neben der reinen Einnahmen- und Ausgabenerfassung auch die Abstimmung von Haushaltsplanung und –ausführung (Kameralistik, eingeführt 1770 durch Joseph II., siehe Abbildung 12).¹²⁴

Das öffentliche Rechnungswesen ist in seiner heutigen Form vorrangig auf die Bedürfnisse der Parlamente (Parlamentsorientierung) hinsichtlich Information und

¹²⁴ vgl. Riedl in Pilz u. a. (2000), S. 254

Kontrolle ausgerichtet und dient hauptsächlich der Budgetkontrolle. Das zahlungsorientierte Rechnungskonzept, das dem Rechnungswesen zugrunde liegt, wird als Cash-Accounting-Konzept bezeichnet und dient zur Ermittlung eines Netto-Finanzierungsbedarfes.¹²⁵

Ergänzend zur Parlamentsorientierung soll das Rechnungswesen öffentlicher Verwaltungen der Öffentlichkeit ein zuverlässiges Gesamtbild der finanziellen Lage einer Gemeinde, eines Landes bzw. eines Staates geben (Öffentlichkeitsorientierung). Dazu sind Informationen über finanzielle Bestandsgrößen (Forderungen, Schulden) von Nöten, welche im Netto-Schulden-Konzept dargestellt werden. Das Netto-Schulden- sowie das Cash-Accounting-Konzept können als finanzwirtschaftliche Rechnungssysteme eingestuft werden; sie stellen jedoch nur eine eingeschränkte Weiterentwicklung und Verwendungskontrolle von Haushaltsplänen (Vergleich zwischen Haushaltsplan und –vollzug) dar und Fragen, wie z. B. nach dem Leistungserfolg öffentlicher Verwaltungen bleiben weitgehend unbeantwortet.¹²⁶



Abb. 12: Reformkaiser Joseph II. führte 1770 die „Kameralistik“ ein

Quelle: SCHIEFER (2006), S. 28

Hierbei bedarf das öffentliche Rechnungswesen der Ergänzung um eine leistungswirtschaftliche Dimension (Managementorientierung), um Informationen

¹²⁵ vgl. Riedl in Pilz u. a. (2000), S. 255

¹²⁶ vgl. Riedl in Pilz u. a. (2000), S. 255

über Kosten, Leistungen bzw. Leistungswirkungen liefern zu können. Durch den vermehrt auftretenden Wettbewerb öffentlicher Aufgabenerfüllung des Staates mit nichtstaatlichen Leistungsträgern sowie die fortschreitende Ausgliederung von öffentlichen Aufgaben wird oftmals die Umstellung auf kaufmännische Buchführung bedungen – zumindest die Modernisierung des öffentlichen Rechnungswesens hinsichtlich ergänzender Kosten-, Deckungs- und Wirkungsrechnungen. Generell sollte die derzeit rein finanzwirtschaftliche Steuerung des Verwaltungsgeschehens durch eine leistungswirtschaftliche ersetzt werden; ein derartiger Entschluss der politischen bzw. administrativen Führung würde jedoch eine komplett andere Verwaltungskultur erfordern.¹²⁷

4.3.1.2. Finanzplanung in Gemeinden

Durch die Voranschlags- und Rechnungsabschlussverordnung (VRV) sind Gemeinden zu einer kurzfristigen Finanzplanung verpflichtet, die für das kommende Finanzjahr – seit 2000 für zwei Jahre – alle voraussichtlich fälligen Einnahmen und Ausgaben¹²⁸ abzubilden. Erst durch den österreichischen Stabilitätspakt, dem eine längerfristige Orientierung der Haushaltsführung abzuleiten ist, haben Bund, Länder und Gemeinden eine mittelfristige Finanzplanung sicherzustellen. Unabhängig von der Verpflichtung im Zusammenhang mit dem Stabilitätspakt stellt der mittelfristige Finanzplan eine sinnvolle und notwendige Ergänzung zum Haushaltsvoranschlag dar.¹²⁹

Abgesehen von der umfassenden Investitionstätigkeit der Gemeinden und der oft damit verbundenen langfristigen Fremdfinanzierung ist vor allem durch die i.d.R. beschränkt vorhandenen Finanzmittel die Notwendigkeit einer Koordination aus zeitlicher und finanzieller Sicht gegeben. Der mittelfristige Finanzplan soll besonders für die Gemeindefunktionäre aber auch für die Gemeindebürger einen Überblick über

¹²⁷ vgl. Riedl in Pilz u. a. (2000), S. 258ff

¹²⁸ Einnahmen und Ausgaben im Sinne der VRV

¹²⁹ vgl. Enzinger in Pilz u. a. (2000), S. 269f

die finanzielle Leistungsfähigkeit der Kommune geben; etwaige Fehlentwicklungen in der Haushaltsgebarung können dadurch frühzeitig erkannt und adäquate Gegenmaßnahmen ergriffen werden.¹³⁰ Dadurch wird sich der längerfristige Finanzplan, eingebunden in ein umfassendes kommunales Planungssystem, als ein zweckmäßiges Instrument für die Beurteilung der finanziellen Auswirkungen von langfristigen Investitionsmaßnahmen auf das Haushaltsbudget etablieren.¹³¹

4.3.1.3. Kommunaler Haushalt unter Maastricht-Gesichtspunkten

Im Vertrag von Maastricht, in dem die Voraussetzungen für die dritte Stufe der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion definiert wurden, verpflichteten sich die Mitgliedsstaaten – und so auch Österreich - zur Aufgabe der nationalen Souveränität in der Fiskal- und Geldpolitik. Konkret sehen die so genannten Maastrichtkonvergenzkriterien – d. s. Kriterien zu Preisstabilität, Zinssätzen, öffentlichem Schuldenstand und Wechselkurs – unter anderem vor, dass die öffentliche Verschuldung 3% und der öffentliche Schuldenstand 60% des BIP nicht übersteigen darf. In Österreich erfolgt die nationale Umsetzung dieser Kriterien durch den österreichischen Stabilitätspakt, in dem sich Bund, Länder und Gemeinden zu einer dementsprechenden Haushaltspolitik verpflichten.¹³²

Zur Überprüfung, ob eine übermäßige Verschuldung vorliegt, bedient sich die EU dem Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung (ESVG). Das ESGV bildet die Grundlage für die einheitliche Berechnung der Kriterien-Kennzahlen auf Basis der Daten, die die Mitgliedsstaaten zweimal jährlich (vor dem 1. März und vor dem 1. September) an die EU-Kommission melden.¹³³

¹³⁰ vgl. Enzinger in Pilz u. a. (2000), S. 270

¹³¹ vgl. Enzinger in Pilz u. a. (2000), S. 280

¹³² vgl. Wehinger (2005), S. 185f; vgl. Fritz (2004), S. 15f

¹³³ vgl. Wehinger (2005), S. 186

Im bereits erwähnten nationalen Stabilitätspakt verpflichteten sich die Länder zu Überschüssen in der Höhe von mindestens 0,75% des BIP, die Gemeinden zu einem ausgeglichenen Haushalt – Unterschreitung in Höhe von 0,1% des BIP bundesweit zulässig, sofern der Fehlbetrag über die Zeit wieder nivelliert wird – und der Bund lediglich zu einer Beschränkung des Defizits. Zur Überwachung, Koordination etc. dieses Pakts wurde ein Koordinationskomitee zusammengestellt, um die Zusammenarbeit der Teilsektoren (Länder, Gemeinden etc.) zu verbessern.¹³⁴

Die Erfüllung der Vorgaben durch den Stabilitätspakt infolge des Maastrichtvertrages stellen somit für die Entscheidungsträger von Bund, Länder und Gemeinden ein bedeutendes Kriterium bei der Wahrnehmung der kommunalen Aufgaben dar.¹³⁵ So muss jede Finanzierung von Investitionsvorhaben auf die Maastrichtrelevanz und somit auf die Auswirkungen auf die öffentliche Verschuldung geprüft werden. Während z. B. Darlehensfinanzierungen im Bereich der Hoheitsverwaltung die Maastrichtverschuldung des öffentlichen Haushalts („60%-Kriterium“) erhöhen, wirken sich Leasingfinanzierungen neutral auf die Verschuldung aus; lediglich die Leasingraten erhöhen das Maastrichtdefizit („3%-Kriterium“). Weder Einfluss auf den Schuldenstand noch auf das Defizit haben Investitionsvorhaben von Betrieben mit marktbestimmter Tätigkeit.¹³⁶

Eine Investitionsbedarfserhebung des Städte- bzw. Gemeindebundes zeigte, dass sich die Konsequenzen der Maastrichtkriterien bei Gemeinden unter 5.000 Einwohnern stärker aufgrund des höheren Anteils an Hoheitsverwaltung auf den Investitionszuwachs auswirken als bei Städten. Weiters leiden kleinere Gemeinden wesentlich mehr unter den Einnahmen-Ausfällen der letzten Jahre – z. B. Wegfall der Ankündigungs- und Anzeigenabgabe, Abschaffung der Getränkesteuer – als größere. Betreffend die Investitionsbereiche sind Investitionen in die Wasserver- und Abwasserentsorgung mit 35% führend. Straßen- und Brückenbau nimmt mit 13%

¹³⁴ vgl. Fritz (2004), S. 24

¹³⁵ vgl. Wehinger (2005), S. 196

¹³⁶ vgl. Gangl, Mitterhuber in Pilz u. a. (2000), S. 140

des Investitionsbedarfs ebenso einen gewichtigen Stellenwert ein wie der Bereich Schulen und Kindergärten (12%).¹³⁷

4.3.1.4. Maastrichtkonforme Finanzierung von kommunalen Investitionsvorhaben

Aufgrund der erwähnten Erhöhung der Maastrichtverschuldung durch die Kredit-/Darlehensaufnahme zur Finanzierung von Investitionen in der Hoheitsverwaltung wurde eine weitgehende Beschränkung derartiger Neufinanzierung in den Gemeindeordnungen festgelegt. Rechtfertigung findet die kommunale Kreditfinanzierung nur mehr durch außerordentliche Ausgaben; ordentliche Ausgaben bedürfen jedoch der Deckung durch ordentliche Einnahmen. Da die Finanzierung mittels Kredit/Darlehen sowohl die Maastrichtverschuldung als auch - durch die Zinszahlungen - das Maastrichtdefizit erhöht, müssen die Gemeinden Alternativen zur Finanzierung bzw. Organisation von Infrastruktureinrichtungen nützen.¹³⁸

Eine Alternative stellt die Finanzierung derartiger Projekte mittels Leasing dar. Operating-Leasingverträge stellen z. B. eine maastrichtneutrale Finanzierung von Infrastrukturinvestitionen dar, die keine Erhöhung der öffentlichen Verschuldung bewirken; die laufenden Leasingraten inklusive Umsatzsteuer schlagen sich lediglich als Ausgaben zu Buche und erhöhen somit das Defizit.¹³⁹ Im Gegensatz dazu wird beim Finanzierungsleasing eine Kreditfinanzierung unterstellt, bei der dem Leasinggeber lediglich die Funktion des finanziellen Mittlers zugesprochen wird.¹⁴⁰

Neben den bisher erwähnten Finanzierungsinstrumenten gibt es noch verschiedene Finanzierungs- bzw. Organisationsmodelle, bei denen sich durch die Einbindung von

¹³⁷ vgl. Gangl, Mitterhuber in Pilz u. a. (2000), S. 139f

¹³⁸ vgl. Fritz (2004), S. 36

¹³⁹ vgl. Gangl, Mitterhuber in Pilz u. a. (2000), S. 146

¹⁴⁰ vgl. Fritz (2004), S. 40

Privaten eine Bündelung wechselseitiger Vorteile ergeben. Je nach Ausgestaltung dieser Modelle, kann eine Entlastung hinsichtlich der öffentlichen Verschuldung bzw. des öffentlichen Defizits erfolgen. Eine genauere Darstellung bzw. Analyse betreffend der „Maastrichtkonformität“ dieser alternativen Finanzierungs- bzw. Organisationsformen erfolgt im Kapitel 4.6. dieser Arbeit.

4.3.2. Berücksichtigung des Vergaberechts

Vergaberechtlichen Aspekten kommt im kommunalen Bereich eine besondere Rolle zu, da die Frage, ob Auftragsvergaben in den Geltungsbereich des Bundesvergabegesetzes (BVergG) fallen oder nicht, sowohl zusätzliche Kosten verursachen als auch rechtliche Konsequenzen zur Folge haben kann. Im Folgenden soll ein grober Überblick über die Thematik des Vergaberechts gegeben werden; eine detaillierte Betrachtung würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

4.3.2.1. Rechtliche Grundlagen

Grundsätzlich unterliegt jeder Beschaffungsvorgang unabhängig von der Form bzw. vom Auftragswert eines öffentlichen Auftraggebers – d. h. auch der Gemeinden – den gesetzlichen Grundlagen des BVergG (bis 31.01.2006 idF 2002, seit 01.02.2006 idF 2006). Im BVergG wurde bereits die EU-Dienstleistungs Koordinierungsrichtlinie umgesetzt, die auch die Ausschreibung von Finanzdienstleistungen regelt.¹⁴¹ Die Richtlinie gilt jedoch nicht für öffentliche Kreditnehmer im hoheitlichen Bereich; d. h., dass die Darlehensaufnahme der Gemeinden – unabhängig ob für Hoheitsverwaltung oder Privatwirtschaftsverwaltung – ausgenommen ist, sofern sie den öffentlichen Schuldenstand nach den Maastrichtkriterien beeinflusst.¹⁴² Finanzierungen für Betriebe mit marktbestimmter Tätigkeit, für wirtschaftliche Unternehmen und

¹⁴¹ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 29

¹⁴² vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 12

Gesellschaften der Gemeinden fallen allerdings unter die Bestimmungen der EU-Richtlinie.¹⁴³

Bei Dienstleistungsaufträgen wird zwischen prioritäre Dienstleistungen und nicht-prioritäre Dienstleistungen unterschieden: Prioritäre Dienstleistungen unterliegen dem strengen Reglement des BVergG, wohingegen nicht-prioritäre Dienstleistungen kaum Beschränkungen unterliegen. Eine taxative Aufzählung der kategorisierten Dienstleistungen befindet sich im Anhang des BVergG. Beispielsweise zählen allgemein Finanzdienstleistungen (einschließlich Versicherungsleistungen) zu den prioritären Dienstleistungen; ausgenommen davon sind jedoch wiederum Kredit- bzw. Darlehensaufnahmen der Gemeinden, sofern sie nach den Maastrichtkriterien den öffentlichen Schuldenstand beeinflussen.¹⁴⁴

Die finanziellen Dienstleistungen (sowohl Darlehens- als auch Leasingfinanzierungen) sind – im Fall der Ausschreibungsverpflichtung – grundsätzlich im offenen Verfahren EU-weit auszuschreiben, sofern der Schwellwert von EUR 211.000¹⁴⁵ erreicht oder überschritten wird.¹⁴⁶ Das offene Verfahren ist das Standardverfahren, welches grundsätzlich immer zulässig ist (ausgenommen wenn die Leistung nicht beschreibbar, sondern erst im Zuge von Verhandlungen konkretisierbar ist).¹⁴⁷

Der Auftragswert bestimmt sowohl die zur Anwendung kommenden vergaberechtlichen Bestimmungen als auch die jeweils zulässigen Vergabeverfahren. Bei einem Auftragswert, der höher als der von der EU vorgegebene Schwellenwert¹⁴⁸ ist, gelten strengere Vergaberegeln. Analog dazu unterscheidet das BVergG zwischen den Vorschriften für den „Oberschwellenbereich“ und den Vorschriften für den

¹⁴³ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 29

¹⁴⁴ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 10f

¹⁴⁵ Erhöhung des Schwellenwertes von EUR 200.000 (BVergG 2002) auf EUR 211.000; vgl. auch Kapitel 4.3.2.3. „Bundesvergabegesetz 2006“

¹⁴⁶ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 29

¹⁴⁷ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 24

¹⁴⁸ siehe Kapitel 4.3.2.3. „Bundesvergabegesetz 2006“

„Unterschwellenbereich“. Bei Aufträgen, die unterhalb dieser Schwelle liegen, gelten wesentlich flexiblere Regeln. Der Auftragswert ist vom Auftraggeber vor Beginn des Vergabeverfahrens zu schätzen. Es kommt dabei nicht auf den Ausgang des Vergabeverfahrens, sondern auf die anfängliche Kostenschätzung an. Diese Schätzung muss plausibel und durch Erfahrungswerte vergleichbarer Leistungen oder vorangegangener Ausschreibungen belegbar sein.¹⁴⁹

4.3.2.2. Kommunale Entscheidungen im Lichte des Vergaberechts

Bei jeder beabsichtigten Ausgliederung von kommunalen Aufgaben sind die Bestimmungen des BVergG zu berücksichtigen. Soll nunmehr ein privater Unternehmer die Leistungen erbringen, sind diese Leistungen gem. BVergG auszuschreiben; je nachdem, wer diese Dienstleistungen im Ergebnis zahlt - unmittelbarer Nutzer oder Gemeinde - und wer das wirtschaftliche Risiko trägt - privater Unternehmer oder Gemeinde - gelten die Regeln für einen normalen Dienstleistungsauftrag oder für eine Dienstleistungskonzession. In beiden Fällen sind aber zumindest die Grundregeln des BVergG zu beachten.¹⁵⁰

Sollen dagegen nur die Aufgaben in eine gemeindeeigene Gesellschaft ausgegliedert werden, bedarf es i.d.R. keiner Ausschreibung. Es kann die Ausnahme der „Quasi-Inhouse-Vergabe“ beansprucht werden. Hierbei wird jedoch spätestens durch diese Ausgliederung der gemeindeeigene Rechtsträger selbst zum öffentlichen Auftraggeber, der all seine Beschaffungen wiederum entsprechend dem BVergG zu vergeben hat.¹⁵¹

Bei der Entscheidung einer Gemeinde für die Finanzierung von Immobilienprojekten mittels Leasing ist bei der Vertragserrichtung Vorsicht geboten. Es findet auch aus vergaberechtlicher Hinsicht die Differenzierung zwischen echtem „Operating

¹⁴⁹ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 13

¹⁵⁰ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 15

¹⁵¹ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 16

Leasingverträgen“, also reinen Mietverträgen bereits bestehender Gebäude, die nicht entsprechend den Anforderungen der Gemeinde errichtet wurden und dem „Financial Immobilienleasingverträgen“ statt. Während die „Operating Leasingverträge“ als reine Mietverträge nicht dem BVergG unterliegen, kommen bei „Financial Immobilienleasingverträgen“ sehr wohl die Bestimmungen des Vergaberechts zu tragen, da speziell bei dieser Art von Leasingverträgen, die Gemeinde die Errichtung eines Gebäudes mitbestimmt. In diesem Fall ist von einem Bauauftrag auszugehen.¹⁵²

Bei ausschreibungspflichtigen Leasingverträgen unter den Schwellwerten bzw. bei Finanzierungen im Hoheitsbereich müssen zumindest drei Angebote eingeholt und ein bestimmtes Procedere eingehalten werden. Die Finanzierung kann in Folge im Verhandlungsverfahren an den Bestbieter vergeben werden.¹⁵³ Bei Überschreitung der Schwellwerte sind Leasingfinanzierungen EU-weit auszuschreiben.¹⁵⁴

Die Ausschreibungsunterlagen sind generell so zu gestalten, dass eine Vergleichbarkeit der Angebote gewährleistet werden kann. Werden zusätzlich zu den Finanzierungsleistungen der Leasinggesellschaft auch Baudienstleistungen in Anspruch genommen, so sind die jeweiligen Aufgaben und deren Verteilung genau zu definieren. Wichtige Parameter einer Immobilienleasingausschreibung sind:¹⁵⁵

- Leasingmodell (Kautions- oder Restwertmodell)
- Grundstückskonstruktion (Baurecht, Kauf durch Leasinggesellschaft etc.)
- Gesamtinvestitionskosten exkl. USt
- Eigenmittel / Förderung
- Laufzeit
- Zinsbindung des Leasingentgelts (z. B. 6-Monats-Euribor)

¹⁵² vgl. Österreichischer Gemeindebund (2003), S. 81

¹⁵³ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 30

¹⁵⁴ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 34

¹⁵⁵ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 222

- Realisierungszeitraum, Zuschlagsfrist
- Aufforderung an den Bieter zur genauen Angabe von
 - Leasingentgelt, Ust, Kautions mit Definition der Zahlungsweise (z. B. monatlich antizipativ)
 - Höhe des Zinssatzes für die Zwischenfinanzierung (Bauzeit)
 - sämtliche Nebenkosten (z. B. Vertrags-, Bearbeitungsgebühr)

4.3.2.3. Bundesvergabegesetz 2006

Das neue BVergG, das mit 01.02.2006 in Kraft getreten ist, besteht nunmehr aus 351 Paragrafen (BVergG 2002 endete mit § 192). Der Gesetzgeber versuchte, das Gesetz durch eine starke Reduktion der Verweise lesbarer zu gestalten und passte darin notwendigerweise die nationale Rechtslage an das Gemeinschaftsrecht an.¹⁵⁶

Zu den Neuerungen im BVergG 2006 zählt u. a., dass bestimmte Verfahren wie z. B. elektronische Vergabeverfahren, die bis dato nur für den Unterschwellenbereich galten, zukünftig auch im Oberschwellenbereich erlaubt sind. Die neuen, für Gemeinden maßgeblichen Schwellenwerte der EU betragen EUR 211.000 für Liefer- und Dienstleistungsaufträge bzw. EUR 5.278.000 für Bauaufträge.¹⁵⁷ Weiters sind vor allem folgende Neuerungen erkennbar:¹⁵⁸

- Neue Strukturierung (Trennung der Regelungen für klassische Auftragsgeber und Sektorenauftragsgeber)
- Durchgehende Regelungen des Unterschwellenbereiches
- Einführung neuer Verfahrensarten
- Änderungen bei Alternativangeboten
- Einführung des Abänderungsangebots
- Keine Bindungsverpflichtung an existierende Ö-Normen
- Ausweitungen der anfechtbaren Entscheidungen

¹⁵⁶ vgl. Wirtschaftskammer Niederösterreich (2006), S. 5

¹⁵⁷ vgl. Wirtschaftskammer Niederösterreich (2006), S. 6

¹⁵⁸ vgl. Dönz (2006), S. 48

Kritiker des neuen BVergG sehen darin nunmehr eine totale Verrechtlichung, die generell zu einem Wettbewerbsnachteil der öffentlichen Verwaltung gegenüber privater Projektanten führt. Speziell bei der Durchführung von Planungs- und Bauaufträgen betragen die Mehrkosten durch die Berücksichtigung des BVergG für Gemeinden von zumindest einem Prozent, was wiederum das Kosten-Nutzen-Verhältnis in Frage stellen lässt.¹⁵⁹

DÖNZ sieht in der Erstellung und der Betreuung der in der Abwicklung wesentlich aufwendigeren Vergabeverfahren die Notwendigkeit, dass Gemeinden zukünftig vermehrt die Hilfe von externen Dienstleistungen durch Experten in Anspruch nehmen werden müssen. Bedingt durch die neuen Reglements bzw. der sich abzeichnenden vergaberechtlichen Entwicklungen erscheint es nachvollziehbar, wenn die öffentliche Hand bei vielen neuen Projektvorhaben durch verschiedene Modelle – z. B. PPP-Strukturen – versucht, diesem Vergaberegime zu entkommen.¹⁶⁰

¹⁵⁹ vgl. Dönz (2006), S. 48

¹⁶⁰ vgl. Dönz (2006), S. 48

4.4. Kommunales Immobilienleasing

4.4.1. Allgemeines

Im letzten Jahrzehnt wurden sehr viele Bauprojekte im Bereich der Hoheitsverwaltung von Gemeinden – bzw. auch von Ländern – im Rahmen von Miet- bzw. Leasingmodellen finanziert. Beispiele für derartige Immobilienleasingobjekte sind Neubauten, Sanierungen, Um- oder Zubauten von:¹⁶¹

- Schulen
- Feuerwehrhäusern
- Bauhöfen
- Pflegeheimen
- Sporthallen
- Kindergärten
- Amts- und Verwaltungsgebäuden
- Mehrzweckgebäuden
- Parkhäusern etc.

Die gesamte Planung eines solchen Bauprojektes erfolgt in engster Abstimmung zwischen der Gemeinde, dem Architekten und der Leasinggesellschaft als eigentlicher Bauherr. Die Gemeinde besitzt jedoch – als eigentlich wirtschaftlicher Bauherr – die letzte Entscheidungskompetenz. Im Sinne einer kosten- und qualitätsoptimalen Baudurchführung sowie einer klaren Verantwortungsstruktur empfiehlt es sich vor Baubeginn die gesamte Detailplanung fertig zu stellen und durch die Gemeinde freigeben zu lassen, damit eine Bauabwicklung ohne weitere Einflussnahme durch die Gemeinde der Leasinggesellschaft übertragen wird.¹⁶²

¹⁶¹ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 215; vgl. Kühner in Pilz (1996), S. 137

¹⁶² vgl. Kühner in Pilz (1996), S. 139

Die Finanzierung im Rahmen eines kommunalen Leasinggeschäfts erfolgt i.d.R. aus mehreren Quellen. Während die Gemeinde beispielsweise Eigenmittel in Form von Subventionen, Bedarfszuweisungen oder Förderungsmittel einbringt, stellt die Leasinggesellschaft die Differenz auf die Gesamtkosten des Bauprojektes auf geförderten Darlehen, frei finanzierten Bankdarlehen bzw. aus Eigenkapital zur Verfügung. Die von der Gemeinde bereitgestellten Mittel werden in die Finanzierung eingebracht entweder¹⁶³

- als Kautionszahlung (zu Beginn der Vertragslaufzeit)
- oder als Mietvorauszahlung (Einbringung bis spätestens Übergabe an den Leasingnehmer)¹⁶⁴

Die Leasingrate selbst wird quasi als Kreditrate von den Gesamtinvestitionskosten berechnet, die von der Leasinggesellschaft aufgebracht wurden. Je nach Vereinbarung kann es zur Vereinbarung des reinen Restwertmodells, bei dem der Rest(buch)wert des Objektes am Leasingvertragsende im Falle des Kaufes durch die Gemeinde noch zu entrichten ist, oder des Restwertmodells mit Vorwegkautions und/oder Ansparrate kommen. Bei Letzteren, das auch Kautionsmodell genannt wird, ist am Laufzeitende keine weitere Zahlung seitens der Gemeinde zu leisten, da der Kaufpreis bereits zur Gänze als Vorweg-Kautionszahlung bzw. als laufende Ansparrate bei der Leasinggesellschaft deponiert wurde.¹⁶⁵

Am Ende der vereinbarten Leasingvertragszeit übernimmt die Gemeinde normalerweise das Gebäude, wofür für die Eigentumsübertragung ein Kaufvertrag errichtet werden muss. Als Kaufpreis wird i.d.R. der Rest(buch)wert des Gebäudes vereinbart. Weitere Möglichkeiten bei Vertragsende wären noch die Verlängerung des

¹⁶³ vgl. Kühner in Pilz (1996), S. 140

¹⁶⁴ vgl. auch Kapitel 4.5.3.2. „Zurechnungsgrundsätze nach den Einkommenssteuerrichtlinien“

¹⁶⁵ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 216; vgl. Kühner in Pilz (1996), S. 140ff

Leasingvertrages bzw. die Rückgabe des Leasingobjektes (grundsätzlich möglich, kommt jedoch selten vor).¹⁶⁶

4.4.2. Sale-and-lease-back im Gemeindebereich

Mittels der Veräußerung einer Liegenschaft mit oder ohne Gebäude und anschließendes Zurückmieten dieses Wirtschaftsgutes kann die Gemeinde Investitionen tätigen, ohne den Schuldenstand zu erhöhen. Für diese Art der „Finanzmittelbeschaffung“ eignen sich gemeindeeigene Immobilien, die zu den verschiedensten Zwecken genutzt werden (z. B. Kindergärten, Kulturhäuser, Schulen, Feuerwehr etc.). Die wesentlichen Vorteile von einer Sale-and-lease-back-Konstruktion sind:¹⁶⁷

- Liquiditätsbeschaffung für die Gemeinde
- Realisierung von Investitionen ohne Budgetbelastung
- Leasingentgelte wirken als laufende Ausgaben
- flexible Vertragsgestaltung

Grundsätzlich wird neben dem Leasingvertrag auch ein Kaufvertrag errichtet, der von der Gemeinde auf die Leasinggesellschaft das Eigentum an der Liegenschaft, mit allen Rechten und Pflichten überträgt. Sämtliche anfallenden Nebenkosten bei Vertragsabschluss (ca. 5,5% bis 6% des Kaufpreises) müssen nicht vom Leasingnehmer sofort bezahlt werden, sondern werden in die Basis der Leasingentgeltberechnung miteinbezogen.¹⁶⁸

¹⁶⁶ vgl. Kühner in Pilz (1996), S. 142

¹⁶⁷ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 227

¹⁶⁸ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 227

4.4.3. Immobilienleasing über eine Objektgesellschaft

Im Immobilienleasing werden häufig eigene Gesellschaften (Besitz- bzw. Objektgesellschaften) für jedes Objekt zur Abwicklung des Leasingvertrages gegründet. Die Tätigkeit dieser Objektgesellschaft setzt sich aus der Errichtung, der Finanzierung, der Vermietung sowie der Durchführung aller zur Erreichung dieser Funktionen erforderlichen Geschäfte zusammen. Hierbei muss zwischen den Objektgesellschaften, an denen keine Beteiligung des Leasingnehmers erfolgt und solchen mit Beteiligung der Gemeinde unterschieden werden.¹⁶⁹

Die Abwicklung über eine Objektgesellschaft im Allgemeinen bringt folgende Vor- bzw. Nachteile mit sich:¹⁷⁰

- + Vereinfachung der organisatorischen Verwaltung der Leasingverträge
- + Interessenabgrenzung unterschiedlicher Leasingnehmer
- + Vereinfachung der Buchhaltung
- + Verbesserung der Übersichtlichkeit hinsichtlich objektbehafteter Risiken
- + Anstelle der Ausübung der Kaufoption kann der Leasingnehmer die Anteile der Gesellschaft übernehmen
- Zusätzliche Kosten
 - o Gründungskosten
 - o Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskosten
 - o Verwaltungskosten etc.

Im Falle einer Beteiligung des Leasingnehmers an der Objektgesellschaft kann die Höhe bzw. das Verhältnis der kapitalmäßigen Beteiligung je nach Zweck der Gesellschaft variieren. Häufig kommt es besonders für öffentliche Investoren aus folgenden drei Hauptgründen zur Gründung einer solchen Objektgesellschaft:¹⁷¹

¹⁶⁹ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 56f

¹⁷⁰ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 57

¹⁷¹ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 57

- Möglichkeit der Grunderwerbsteuerersparnis (am Laufzeitende)
- Erhalt der Investitionszuweisungen
- Einräumung von Mitspracherechten seitens des öffentlichen Investors

4.4.4. US-Cross-Border-Leasing

Unter dem Begriff Cross-Border-Leasing (CBL) wird im Allgemeinen grenzüberschreitendes Leasing verstanden, bei dem sich der Leasinggeber und der Leasingnehmer in verschiedenen Ländern befinden.¹⁷² Seit 1995 erfreut sich CBL in Österreich steigender Beliebtheit und wurde mittlerweile sehr erfolgreich etabliert. Österreich wurde zu einem beliebten Markt für eine Vielzahl von US-Investoren, nicht zuletzt aufgrund des professionellen Zugangs der österreichischen Leasingnehmer sowie des umfangreichen Fachwissens von heimischen Rechtsanwalts- und Steuerberatungskanzleien. Im Folgenden wird kurz auf die am weitest verbreitete „US Service Contract“-Struktur eingegangen, die häufig Anwendung auf kommunale Einrichtungen wie z. B. Kanalnetze oder Kläranlagen findet.¹⁷³

Alle abgeschlossenen CBL-Transaktionen basieren auf dem gleichen Grundmuster, auch wenn sich aufgrund von Änderungen der steuerlichen Vorschriften in den USA bzw. aufgrund neuer Finanzierungsanforderungen immer wieder neue Strukturierungsvarianten bildeten. Dieses Grundmuster sieht eine Vermietung von Anlagegütern unter einem sehr langen Hauptmietvertrag – bis zu 100 Jahren – in die USA vor. Gleichzeitig erfolgt eine Rückmiete über eine wesentlich kürzere Laufzeit – bis zu 30 Jahren. Durch eine Festpreisoption hat der Leasingnehmer am Ende dieser Laufzeit die Möglichkeit, die Transaktion zu beenden.¹⁷⁴

¹⁷² vgl. Städtler (2003), S. 11; vgl. Cazier (2002), S. 19

¹⁷³ vgl. Wodaczek in KDZ (2003), S. 229

¹⁷⁴ vgl. Fricke (2003), S. 870

Die Besonderheit des CBL ergibt sich jedoch aus der Einbeziehung zweier souveräner Jurisdiktionen. Aufgrund der Unterschiede in den steuerlichen Kriterien hinsichtlich der Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums bei Leasing-Transaktionen im Inland bzw. in den USA kommt es zu der Wirkung, dass sowohl der Leasingnehmer im Inland zivilrechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggutes bleibt (d. h. Betrieb bzw. Bilanzierung in gewohnter Manier) als auch der Investor in den USA ebenfalls wirtschaftliches Eigentum erwirbt und folglich zusätzliche Steuerstundungseffekte erzielen kann. Da die Attraktivität bei bereits finanzierten Anlagen größer ist, sämtliche regulären zukünftigen Zahlungsverpflichtungen vor auszubezahlen, wird bei Vertragsabschluss der Finanzierungsvorteil in Form einer Einmalzahlung an den inländischen Leasingnehmer abgegolten.¹⁷⁵

Diese dargestellte Struktur wurde von zahlreichen Rechts- und Steuerexperten auf ihren Sicherheitsgrad überprüft und in Folge konnte eine für die Kommunen optimale Risikostruktur erarbeitet werden. So behält die jeweilige Kommune sowohl Eigentum als auch Verantwortung für Betrieb, Wartung etc.; der US-Investor hat hingegen keinerlei Eingriffsrechte und übernimmt das Risiko der Anerkennung der zugrunde liegenden Steuervorteile nach US-Steuerrecht. CBL stellt somit eine zusätzliche Finanzierungsquelle dar, mit der eine Optimierung des Haushaltbudgets erreicht werden kann: Mit vertretbarem Risiko wird aus der Einbringung langlebiger Wirtschaftsgüter Liquidität geschöpft, die wiederum für andere Investitionen bereitgestellt werden kann.¹⁷⁶

¹⁷⁵ vgl. Fricke (2003), S. 870

¹⁷⁶ vgl. Wodaczek in KDZ (2003), S. 234f

4.4.5. Abwicklung eines kommunalen Immobilienleasingvertrages

In der Praxis findet man i.d.R. folgende Vorgangsweise bei der Abwicklung von Immobilienleasingfinanzierungen im kommunalen Bereich vor:¹⁷⁷

Gemeinde (Leasingnehmer)	Leasinggesellschaft
Anbotseinholung / Ausschreibung Ermittlung des Bestbieters	
Gemeinderats-Grundsatzbeschluss Zuschlagserteilung	Erstellung der Verträge Immobilienleasingvertrag über das zu errichtende Objekt, Kauf, Baurechts- oder Bestandsvertrag über das Baugrundstück, Bauvertrag, diverse Vereinbarungen nach Bedarf.
Definitive Genehmigung der Verträge durch den Gemeinderat Statutengemäße Fertigung der Verträge	Anzeige der Verträge beim zuständigen Finanzamt für Gebühren und Steuern
Einholung der aufsichtsbehördlichen Genehmigung	Abschluss der notwendigen Versicherungen (Bauwesen-, Bauherrnhaftpflicht- bzw. Gebäudebündelversicherungen) im Einvernehmen mit der Gemeinde
Bauabwicklung (Aufgabenverteilung gem. Vereinbarung)	Bauabwicklung
Rechnungskontrolle- und Freigabe durch Bauverantwortlichen und Gemeinde	Zahlungsdurchführung und Zwischenfinanzierung

¹⁷⁷ vgl. Ulm in KDZ (2003), S. 226

	Fertigstellung des Objektes und Übergabe an die Gemeinde (Übergabeprotokoll)
	Mietvertragsbeginn ab Übergabe des Objektes mit vorläufiger Mietvorschreibung
Prüfung und Anerkennung der Endabrechnung	Nach Vorliegen aller Schlussrechnungen erstellt die Leasinggesellschaft die Endabrechnung
	Anpassung und Vorschreibung der endgültigen Leasingrate gem. Endabrechnung

4.5. Vorteile des Immobilienleasings aus der Sicht der Gemeinden

Generell stellt sich die Frage, warum Leasing - insbesondere (Full-) Service-Leasing – als Investitions- und Dienstleistungsalternative gerade Gemeinden so große Vorteile bringt. Die Beantwortung dieser Frage kann im fehlenden Gewinnstreben einerseits und im Fehlen von Anreiz- bzw. Sanktionierungsmechanismen zur „Belohnung“ bzw. Sanktionierung eines besonders wirtschaftlichen bzw. unwirtschaftlichen Verhaltens andererseits gesehen werden. Aus diesem Grund sind in den letzten Jahrzehnten in diesem Bereich mitunter sehr ineffiziente Strukturen entstanden.¹⁷⁸

Das folgende Kapitel soll die bereits im Kapitel 3.5. „Qualitative Aspekte des Immobilienleasings“ erwähnten Aspekte um teilweise quantitative bzw. steuerliche sowie kommunale erweitert darstellen.

4.5.1. Mögliche Kostenersparnisse bei der Finanzierungsalternative Leasing

Für Gemeinden ergeben sich im Rahmen einer Leasingfinanzierung von Investitionen im hoheitlichen Bereich – neben dem Umsatzsteuervorteil¹⁷⁹ – diverse Einsparungspotenziale im Vergleich mit herkömmlichen bzw. alternativen Finanzierungsformen. Wesentliche Voraussetzungen sind hierfür das Angebot an Serviceleistungen der Leasinggesellschaften im Rahmen des Leasingvertrages, welche gegenüber dem Finanzierungsaspekt in den Vordergrund treten¹⁸⁰.

Bei kommunalen Bauprojekten kommt oft der Fall zu tragen, dass sich die dem Durchführungsbeschluss zugrunde liegenden Schätzkosten zu niedrig bzw. zu

¹⁷⁸ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 145

¹⁷⁹ siehe Kapitel 4.5.3. „Umsatzsteuervorteil“

¹⁸⁰ vgl. auch Kapitel 4.5.2. „Neben-/Dienstleistungen von Leasinganbietern“

ungenau (ohne Nebenkosten, unvollständig etc.) darstellen. Nicht selten kommt es vor, dass die Bauendabrechnung die ursprünglich beschlossenen Projektkosten bei weitem übersteigen. In diesem Zusammenhang kann ein qualifiziertes Projektmanagement sicherstellen, dass z. B. durch Kostengarantien, Kostenobergrenzen etc. die projektierten Kosten nicht überschritten werden. Dieses Projektmanagement kann durch die Leasinggesellschaft wahrgenommen werden und dadurch für die Gemeinde folgende Kostenersparnisse realisieren:¹⁸¹

- Einholung von Kosten- bzw. Termingarantien
- Professionelle, nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten durchgeführte Bauabwicklung
- Optimale Ausfinanzierung des Bauprojektes
- Optimale Ausnutzung von Rabatten und Skonti aufgrund von – dem Baufortschritt entsprechender – jederzeitiger Bereitstellung von finanziellen Mitteln
- Vermeidung von etwaig komplizierter Entscheidungsstrukturen innerhalb der Gemeinde bei der Bauabwicklung
- Externe Projektverantwortlichkeit
- Erhebliche Einsparungen bei den Umsatzsteuerkosten

Ein weiterer Faktor, bei dem eine Vorteilhaftigkeit der Leasingfinanzierung gegenüber z. B. dem Kauf festzustellen ist, ist die Auswirkung auf die Liquidität. Gerade im Bereich der öffentlichen Hand kommt diesem Punkt eine besondere Bedeutung zu, da ein wichtiges Entscheidungskriterium ist, dass nach Möglichkeit diejenige Generation für eine Objektnutzung bezahlen soll, die an dieser auch teilnimmt. Hier kommt auch der Begriff des Pay-as-you-use-Effektes zutage, der besagt, dass ein Leasingnehmer beim Leasing nur die reale Wertminderung amortisieren müsse.¹⁸²

¹⁸¹ vgl. Bauer u. a. (1996), S. 111

¹⁸² vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 145

4.5.2. Neben-/Dienstleistungen von Leasinganbietern

Wie bereits im Kapitel 3.5.4. beschrieben, kommt bei Immobilienleasing dem Dienstleistungsaspekt besondere Würdigung zu. So stellen auch beim kommunalen Immobilienleasing die Dienstleistungen, die durch den jeweiligen Leasinganbieter – bzw. verbundener Unternehmen – angeboten werden, ein entscheidendes Kriterium neben der Finanzierungsfunktion dar.

Leasinggesellschaften verfügen i.d.R. über jahrelange Erfahrung in der technischen, organisatorischen und kalkulatorischen Abwicklung von Immobilienprojekten. Dieses Know-how aus einer Hand – von der Projektberatung über die Projektbeurteilung bis hin zum Baumanagement – kann die Gemeinde im Rahmen einer notwendigen Gebäudeinvestition für sich nutzen.

Ein Beispiel für eine derartige Nebenleistung im Rahmen eines Immobilienleasingvertrages wäre ein ganzheitliches Gebäudemanagement. Oberstes Ziel solcher Facility Management-Konzepte ist es neben der Kostensenkung, diese transparent und planbar zu machen, um einerseits die Betriebskosten zu senken und andererseits den Gebäudewert dauerhaft zu erhalten. Flächen können daher optimal genutzt, etwaige Vermietungschancen verbessert und ein Energiemanagement ökologisch sinnvoll durchgeführt werden.¹⁸³

Entgegen dem häufigen Argument, dass diese Dienstleistungen zu gleichen Konditionen am freien Markt über dritte Anbieter erzielbar wären, hat sich in der Praxis jedoch gezeigt, dass Leasinggesellschaften – nicht zuletzt aufgrund der Ausgangszielsetzung – größere Vorteile erzielen können. Als zivilrechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingobjektes hat der Leasinggeber auch die Bauherrnfunktion inne. Dadurch erwächst zwangsläufig das Interesse, dass das Leasingobjekt auch nach Ablauf der Grundmietzeit am freien Markt gut verwertbar ist

¹⁸³ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 66

und eine hohe Funktionalität und Langlebigkeit des Objektes von Anfang an gegeben ist. Es besteht ja immerhin die Möglichkeit, dass die Leasinggesellschaft das Objekt am Laufzeitende – bei Nichtausübung des Ankaufrechts – dasselbe selber verwerten muss.¹⁸⁴

4.5.3. Umsatzsteuervorteil

4.5.3.1. Vorteil durch Option auf Normalbesteuerung

Bei einer Gebäudeinvestition im Hoheitsbereich durch eine Gemeinde (Eigenregie oder Beauftragung eines Werkunternehmers) sind die Investitionsaufwendungen mangels der Vorsteuerabzugsberechtigung mit Umsatzsteuer belastet. Wird hingegen das Gebäude im Rahmen eines Leasingvertrages durch die Leasinggesellschaft errichtet, erworben etc. so wird die Investition von der Umsatzsteuer in Höhe von 20% - 10% nur bei Mietobjekten, die überwiegend Wohnzwecken dienen - entlastet, da der Leasinggeber vorsteuerabzugsberechtigt ist. Die Gemeinde als Leasingnehmer wird i.d.R. lediglich mit der Umsatzsteuer für das Leasingentgelt belastet.¹⁸⁵

Der Vorsteuerabzug des gesamten Investitionsaufwands durch den Leasinggeber setzt voraus, dass dieser gem. UStG¹⁸⁶ zur Normalbesteuerung optiert. Alternativ könnte der Leasinggeber die unechte Steuerbefreiung in Anspruch nehmen; die Finanzierungsleistung würde demnach auf 120% ansteigen, für die Leasingraten wäre jedoch keine Umsatzsteuer zu entrichten.¹⁸⁷

¹⁸⁴ vgl. Kroll in Kroll (2003), S. 66

¹⁸⁵ vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2005), S. 251f; vgl. Achatz (2003), S. 4

¹⁸⁶ vgl. § 6 Abs 1 Z 16 in Verbindung mit § 6 Abs 2 UStG

¹⁸⁷ vgl. Bauer u. a. (1996), S. 107f

In der Praxis findet vor allem bei Leasingnehmern, die nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt sind (z. B. Kommunen im hoheitlichen Bereich aber auch Privatpersonen), folgende Vorgehensweise Anwendung:¹⁸⁸

- Wahl der Normalbesteuerung durch Leasinggeber mit der Folge des Vorsteuerabzuges sowie der Verrechnung der Leasingraten zuzüglich Umsatzsteuer
- Wechsel in die unechte Steuerbefreiung nach 10 Jahren: Gem. § 12 Abs 10 UStG kann dieser Wechsel nach Ablauf von 10 Jahren erfolgen, ohne dass es zu einer Berichtigung des ursprünglich vorgenommenen Vorsteuerabzuges kommt.

Durch diese Vorgehensweise bieten Immobilienleasingverträge vor allem für Leasingnehmer, für die die Umsatzsteuer einen echten Kostenfaktor darstellt, einen wesentlichen Finanzierungsvorteil, da die Umsatzsteuer nur bis zum Wechsel in die unechte Umsatzsteuerbefreiung anfällt. Ein weiterer Finanzierungsvorteil kann in der zeitlichen Verteilung der Umsatzsteuerbelastung auf die ersten zehn Jahre im Gegensatz zum Vorsteuerabzug im Zeitpunkt der Investition gesehen werden. Schließlich kann auch noch die Einbringung von Kauttionen eine Verminderung des in den Leasingraten enthaltenen Anteils an Finanzierungskosten erwirkt werden. Dadurch reduzieren sich wiederum Leasingrate und folglich auch die Umsatzsteuerbelastung für den Leasingnehmer.¹⁸⁹

4.5.3.2. Zurechnungsgrundsätze nach den Einkommenssteuerrichtlinien

Sowohl aus ertragssteuerlichen als auch aus umsatzsteuerlichen Gründen ist von wesentlicher Bedeutung, welchem Vertragspartner in einem Leasinggeschäft das

¹⁸⁸ vgl. Neumayr (2005), S. 35f; vgl. Lintner (2003), S. 13ff; vgl. Bauer u. a. (1996), S. 108

¹⁸⁹ vgl. Achatz (2003), S. 4

wirtschaftliche Eigentum am Leasingobjekt zuzurechnen ist. So können die Umsatzsteuervorteile wie oben erwähnt nur geltend gemacht werden, wenn der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zugerechnet wird und die Leasingrate folglich nach dem UStG als Mietentgelt – Entgelt für die Nutzungsüberlassung - qualifiziert werden kann.¹⁹⁰

Für die umsatzsteuerliche Zuordnung bedient sich die Finanzverwaltung der Zurechnungsgrundsätze der EStR¹⁹¹, die für die Zurechnung des Leasinggutes zum Leasinggeber bei Teilamortisationsverträgen – bei Vollamortisationsverträgen erfolgt jedenfalls eine Zurechnung zum Leasingnehmer – folgende Bedingungen vorsieht:¹⁹²

- Die Grundmietzeit muss weniger als 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer betragen: Bei Gebäuden im Bereich der Administration – Amtsgebäude, Rathäuser etc. – kann von einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von 50 Jahren, bei Gebäuden, die unmittelbar der Betriebsausübung dienen – z. B. Spitäler – von mindestens 33 Jahren ausgegangen werden.
- Der Leasingnehmer darf nicht sowohl das Risiko der Wertminderung als auch die Chance der Wertsteigerung des Leasingobjektes tragen: Dies liegt z. B. vor, wenn der Leasingnehmer zum Restwert den Leasinggegenstand nicht erwerben sollte und der Leasinggeber in seinen Verwertungsmöglichkeiten beeinträchtigt wäre.
- Der Restwert darf bei Einräumung einer Kaufoption des Leasingnehmers nicht erheblich niedriger sein als der Schätzwert: Von einer Übereinstimmung kann ausgegangen werden, wenn der Restwert dem Buchwert – nach linearer Abschreibung – entspricht.

¹⁹⁰ vgl. Achatz (2003), S. 4

¹⁹¹ zum Thema „Zurechnungsgrundsätzen“ vgl. Kapitel 2.3. „Vertragsformen des Leasings und ihre steuerrechtliche Zuordnung“

¹⁹² vgl. Achatz (2003), S. 5f

- Es darf kein Spezialleasing vorliegen: Spezialleasing wird bei Straßen, Brücken, Tunnel, Kanalanlagen angenommen.
- Bei Errichtung eines Gebäudes auf Grund und Boden des Leasingnehmers muss die vertragliche Nutzungsvereinbarung erheblich länger sein als die Grundmietzeit: Jedenfalls ausreichend ist nach QUANTSCHNIGG/SCHUCH eine Vereinbarung für einen Zeitraum der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Gebäudes.
- Zusätzliche Leistungen in Höhe von maximal 75% der Herstellungskosten (ohne Umsatzsteuer): Z. B. Mietvorauszahlungen, Kautionen, Darlehen etc.

Diese Zurechnungsgrundsätze gem. EStR sind jedoch nicht als festes Beurteilungskorsett zu sehen, da diesen Erlässe zugrunde liegen und Erlässe keine rechtliche Bindung für die Organe der Finanzverwaltung darstellen. In der Rechtssprechung wird vor allem auf den zukünftigen Geschehensablauf abgezielt und darauf geachtet, ob z. B. bei einer vertraglich vereinbarten Option am Laufzeitende eine Nichtausübung der Option gegen jede Vernunft wäre.¹⁹³

Durch diese Diskrepanz zwischen Rechtsprechung und Verwaltungspraxis und durch die Tatsache, dass niemand weiß, wie kommunale Dienstleistungen in 15 bis 25 Jahren organisiert sein werden, ist es durchaus zu beobachten, dass Kommunen die Nichtausübung einer Kaufoption am Laufzeitende als Möglichkeit in Erwägung ziehen. Für den Leasinggeber bedeutet dieser Umstand wiederum, dass dieser das Risiko der Nichtausübung der Option in die Berechnung der Leasingrate einfließen lassen muss. Weiters sollte die Festlegung des Restwertes nicht nur durch den Buchwert, sondern auch durch ein Bewertungsgutachten Rechtfertigung finden.¹⁹⁴

¹⁹³ vgl. Achatz (2003), S. 6f

¹⁹⁴ vgl. Achatz (2003), S. 7

4.5.4. Unterschiede zwischen Finanzierungsbedingungen im öffentlichen und privaten Sektor

Einen wesentlichen Unterschied bei der Finanzierung von Projekten der öffentlichen Hand bzw. der Privatwirtschaft stellt der Aspekt des Bonitäts- bzw. Ausfallsrisikos dar. Während das Kundensegment „Öffentliche Hand“ (in Österreich) seit vielen Jahrzehnten keinen einzigen Ausfall verzeichnete, muss bei der privatwirtschaftlichen Finanzierung sehr wohl mittels historischen Datenreihen und internem Rating die Ausfallswahrscheinlichkeit ermittelt werden.¹⁹⁵

Diese unterschiedliche Ausgangssituation findet vor allem ihren Niederschlag in der Konditionsgestaltung. Der Zinssatz, der bei einer Finanzierung zur Anrechnung kommt, setzt sich grundsätzlich aus dem Refinanzierungszinssatz (z. B. 3-Monats-Euribor, 6-Monats-Libor-Schweizer Franken etc.) und einem Aufschlag zusammen. Der Aufschlag beinhaltet wiederum – neben dem Gewinn der Bank bzw. des Leasinggebers – unter anderem die Kosten für das Risiko (Bonitätsrisiko des Kreditnehmers; Ausfallsrisiko des Kredit-/Leasingengagements), die Kosten für die durch die Kapitalbindung entgangene Liquidität sowie die Kosten, die dem Kreditgeber durch die Eigenmittelunterlegung entstehen. Im Zusammenhang mit den Entwicklungen rundum Basel II¹⁹⁶ wird diesem Kostenpunkt besondere Aufmerksamkeit zu Teil werden.¹⁹⁷

Die Eigenmittelunterlegung ist im Bankwesengesetz geregelt und soll eine Art Versicherung gegen das Risiko von Kreditausfällen darstellen. Das Ausmaß der Unterlegung richtet sich derzeit ausschließlich nach der Rechtspersönlichkeit des Kredit- bzw. Leasingnehmers (§ 22 BWG; zukünftig nach dem Risikogehalt des Kreditengagements unter Basel II).¹⁹⁸ Da – wie oben erwähnt – Finanzierungen, bei

¹⁹⁵ vgl. Neumayr (2005), S. 26f

¹⁹⁶ vgl. auch Kapitel 3.2. „Geändertes Finanzierungsverhalten infolge von Basel II“

¹⁹⁷ vgl. Neumayr (2005), S. 27f

¹⁹⁸ vgl. Christ in KDZ (2003), S. 142

denen die öffentliche Hand Kreditnehmer ist, praktisch risikolos sind, schreibt auch das BWG (§ 22 Abs 3 Z 1 lit b) für diese Finanzierungen eine Eigenmittelunterlegung von 0% vor. Aufgrund dieser Tatsache, entstehen dem Kredit- bzw. Leasinggeber keine derartigen Kosten, was wiederum in der Konditionsgestaltung ihren Niederschlag findet. So kommen z. B. beim kommunalen Immobilienleasing Konditionen zur Verrechnung, die wesentlich unter dem Niveau des gewerblichen Immobilienleasings liegen.¹⁹⁹

¹⁹⁹ vgl. Neumayr (2005), S. 29

4.6. Alternative Finanzierungsformen / Ausgliederungen

Neben der Realisierung von Immobilien- bzw. Infrastrukturprojekten mittels Leasing- bzw. Kredit-/Darlehensfinanzierung gibt es für Gemeinden eine Vielzahl von alternativen Finanzierungsformen, die unter anderem durch Ausgliederung von gewissen Bereichen von statten gehen. Von einer Ausgliederung spricht man generell, wenn kommunale Leistungen oder Leistungen von Gebietskörperschaften auf andere (private) Rechtsträger bzw. Unternehmensformen übertragen werden. Wichtigstes Motiv hierfür ist die aufgrund von Spezialisierung und Entbürokratisierung erwartete erhöhte Effizienz.²⁰⁰

Je nach Art des Rechtsträgers und Umfang der kommunalen Beteiligung an diesem kann zwischen „Public Service“ (formeller Privatisierung) und „Private Sector Participation“ (materieller Privatisierung) unterschieden werden. Unter Public Service wird die Übertragung der Leistungen von Kommunen an eine privatrechtliche Gesellschaft - GmbH, KEG etc. - verstanden, an der die Kommune zu 100% beteiligt ist. Die so genannte formelle Privatisierung stellt somit lediglich eine Rechtsformänderung für die kommunale Leistungserbringung dar. Auf die operative und strategische Ausrichtung des ausgegliederten Unternehmens haben aber nach wie vor die kommunale Verwaltung sowie auch die Politik starken Einfluss.²⁰¹

Im Gegensatz dazu spricht man von Private Sector Participation, wenn am ausgegliederten Leistungsbereich bzw. dem Unternehmen teilweise oder zur Gänze ein privater Partner beteiligt wird. Je nach Umfang des Beteiligungsausmaßes wird wiederum zwischen den PPP-Modellen²⁰² (gemischte Beteiligung von Kommunen und

²⁰⁰ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 45

²⁰¹ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 45f

²⁰² In der Praxis spricht man bei einem Beteiligungsverhältnis von mindestens 51 % durch die öffentliche Hand auch von einem so genannten Kooperationsmodell.

privaten Partnern) einerseits und den „Betreibermodellen“ (100%ige Beteiligung durch Private) andererseits unterschieden.²⁰³

Eine der wichtigsten Entscheidungskriterien für die Wahl einer Finanzierungsform bzw. Ausgliederung stellt die Auswirkung auf den Gemeindehaushalt und somit auf die Maastrichtergebnisermittlung dar. Allgemein gibt es vier Kriterien, die eine Zuordnung zum privaten Sektor gestatten und die Projektrealisation sich somit maastrichtneutral auswirkt:²⁰⁴

- Kostendeckungsgrad über 50%
- Eigene Rechnungsführung
- Entscheidungsfreiheit in der Ausübung der Hauptfunktionen
- Agieren am Markt (d. h., es handelt sich nicht um einen Hilfsbetrieb der Gemeinde)

Maastrichtrelevant wären hingegen die von der Gemeinde an die ausgegliederten Einheiten zu entrichtenden laufenden Zuschüsse, Kostenübernahmen, Verlustabdeckungen oder etwaige Erlöse bzw. Gewinnentnahmen, die im Rechnungsabschluss der Kommune erfasst werden. Diese würden das kommunale Maastrichtergebnis erhöhen bzw. vermindern.²⁰⁵

Werden von der Gemeinde Darlehen für die ausgegliederten Betriebe aufgenommen (Schuldner = die Gemeinde), so erhöhen diesbezügliche Schuldenstände auch die Maastrichtverschuldung. Eine Haftungsübernahme für einen ausgegliederten Rechtsträger oder einen fremden Dritten wirkt sich jedoch auf die Verschuldung nicht aus. Eine positive Beeinflussung des Maastrichtergebnisses erfolgt auf jeden Fall

²⁰³ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 46

²⁰⁴ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 46f

²⁰⁵ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 47

dann, wenn die ausgegliederte Leistung effizienter und somit nachhaltig kostengünstiger erbracht werden kann.²⁰⁶

4.6.1. Public Service – formelle Privatisierung

Das geringste Ausmaß der Übertragung von bisher auf kommunaler Ebene wahrgenommenen Aufgaben auf den privaten Sektor kommt bei der formellen Privatisierung vor. Hier bedient sich die Kommune lediglich privater Rechts- oder Finanzierungsformen für eine Tätigkeit bzw. einen Tätigkeitsbereich. Die tatsächliche rechtliche und wirtschaftliche Verantwortung für die Aufgabenwahrnehmung verbleibt aber weiterhin vollständig bei der Gemeinde und wird deshalb häufig auch als unechte Privatisierung bezeichnet.²⁰⁷

4.6.1.1. Ausgliederung in eine Personengesellschaft

Bei der Ausgliederung von Gemeindetätigkeiten ist ein Trend zur Ausgliederung in Personengesellschaften zu erkennen. Vor allem aufgrund der Erfüllung der Maastrichtkriterien, aber auch aus steuerlichen Gründen lagern viele Gemeinden Tätigkeiten in Eingetragene Erwerbsgesellschaften – i.d.R. KEG - aus.²⁰⁸

Bei der Ausgliederung in eine KEG ist die Gemeinde Kommanditist und als Komplementär fungiert ein Verein, der unmittelbar und unbeschränkt haftet. Der Gemeinde werden hierbei besondere Geschäftsführungs- und Kontrollrechte eingeräumt. Der KEG kommt im Speziellen bei Immobilieninvestitionen die Aufgaben des Grunderwerbes, der Gebäudeerrichtung sowie der anschließenden Vermietung an die Gemeinde zu.²⁰⁹

²⁰⁶ vgl. Österreichischer Gemeindebund (2001), S. 47

²⁰⁷ vgl. Braunsteiner (2002), S. 27f

²⁰⁸ vgl. Pilz in Pilz u. a. (2000), S. 212

²⁰⁹ vgl. Achatz, Lindinger (2005), S. 5

Aus abgabenrechtlicher Sicht kann die Verkehrssteuerbefreiung gem. Art. 24 BBG 2001 sowie die ertragssteuerliche Entlastung – keine Körperschaftsteuer - als Vorteile angesehen werden. Weiters ist die KEG zum Vorsteuerabzug aus den Investitions- bzw. Sanierungsaufwendungen berechtigt. Die Umsatzsteuerbelastung hingegen kommt nur beim Mietzins zur Geltung, da die Bedarfszuweisungsmittel seitens der Gemeinde steuerfrei bleiben. Etwaige Eigenleistungen durch Vereine erfolgen an die Gemeinde, welche diese an die KEG weiterleitet; weder im Verhältnis Verein-Gemeinde (nicht umsatzsteuerbar, außer bei Bestandvertrag), noch im Verhältnis Gemeinde-KEG (nicht umsatzsteuerbar, da i.d.R. Gesellschaftereinlage) kommt es zu einer Belastung durch die Umsatzsteuer.²¹⁰

Neben den steuerlichen Aspekten entstehen durch die Ausgliederung in eine KEG weder Gründungskosten noch besteht eine Verpflichtung zur Erstellung eines Jahresabschlusses (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist ausreichend). Weitere Vorteile können noch in dem Erhalt des beherrschenden Einflusses der Gemeinde sowie der maastrichtkonformen Finanzierung gesehen werden. Als nachteilig ist hingegen die Bindung an das Vergaberecht sowie das zur Gänze bei der Gemeinde verbleibende Risiko zu sehen.²¹¹

4.6.1.2. Ausgliederung in eine Kapitalgesellschaft

Zur Vereinfachung wird im Folgenden nur auf die GmbH eingegangen, da diese eine gängige Gesellschaftsform für Ausgliederungen im Gemeindebereich darstellt und die GmbH aufgrund der Haftungsbeschränkungen eine sehr praktikable Rechtsform für Tätigkeiten, die eine Kommune ausgliedern möchte, ist.²¹²

Durch die Aufnahme der Tätigkeit durch die GmbH entsteht die unbeschränkte Steuerpflicht, die allerdings auch land- und forstwirtschaftliche Betriebe und

²¹⁰ vgl. Achatz, Lindinger (2005), S. 6ff

²¹¹ vgl. Achatz, Lindinger (2005), S. 10f

²¹² vgl. Pilz in Pilz u. a. (2000), S. 210

Hoheitsbetriebe umfasst. Ein Nachteil der GmbH ist, dass diese im Gegensatz zu den Personengesellschaften der Liebhabereiprüfung unterliegt; ist eine ausgelagerte Tätigkeit oder ein Teilbereich dauerhaft verlustig, so wird diese bzw. dieser aus der Gewinnermittlung der GmbH ausgegliedert.²¹³

Ebenso nachteilig wirken sich Gründungskosten, Mindestkapital in Höhe von EUR 35.000, Jahresabschluss(-prüfungs-)kosten sowie der Gebührenanfall bei Übertragung der Liegenschaft in die Projektgesellschaft aus. Die Körperschaftsteuerpflicht in Höhe von 25% – bzw. die Mindest-Körperschaftsteuer in Höhe von EUR 1.750 – sowie der Wegfall der verkehrssteuerlichen Entlastung gem. Art. 34 BBG sprechen auch gegen die Ausgliederung in eine GmbH. Bei der Miete ist weiters die Fremdüblichkeit zu berücksichtigen, da es ansonsten zu der Problematik der verdeckten Gewinnausschüttung kommen kann.²¹⁴

4.6.1.3. Vergleich Leasing / KEG / GmbH

Nachstehende Tabelle stellt die wichtigsten Kostenfaktoren bzw. Softfacts der Alternativen des Leasing-Modells, der Ausgliederung in eine KEG sowie der Ausgliederung in eine GmbH zur Realisation von Immobilieninvestitionen gegenüber. (siehe Tabelle 2; + ... Vorteil; - ... Nachteil)

²¹³ vgl. Pilz in Pilz u. a. (2000), S. 210

²¹⁴ vgl. Achatz, Lindinger (2005), S. 14f

Leasing-Modell	Gemeinde-KEG	Gemeinde-GmbH
<u>Kostenfaktoren:</u>		
- Transaktionskosten (GrESt, Eintragungsgeb., BV-Gebühr.)	+ Keine Transaktionskosten	- Transaktionskosten (GrESt, Eintragungsgeb., BV-Gebühr.)
- Einbringung der BZ-Mittel nur in Höhe der Kationen steuerfrei	+ Einbringung der BZ-Mittel steuerfrei	- Gesellschaftsteuer bei Einbringung der BZ-Mittel
- USt-Basis: AfA-Tangente + Finanzierungskosten	+ USt-Basis: AfA-Tangente abzüglich BZ-Mittel	- USt-Basis: fremdübliche Miete
+ Verhandlungsvorteil	- kein Verhandlungsvorteil	+ Verhandlungsvorteil
<u>Softfacts:</u>		
+ Berücksichtigung ortsansässiger Unternehmer	- keine Berücksichtigung ortsansässiger Unternehmer	+ Berücksichtigung ortsansässiger Unternehmer
+ kein Verwaltungsaufwand für die Gemeinde	- Verwaltungsaufwand durch Gründung und Gestion der Gesellschaft und des Vereins	+ kein Verwaltungsaufwand für die Gemeinde
+ Haftung trägt Leasinggeber	- Haftung der Vereinsorgane	+ beschränkte Haftung in Höhe des Grundkapitals
+ kein Einfluss der „Tagespolitik“ (?)	- Einfluss der „Tagespolitik“ auf die Gesellschaft	+ kein Einfluss der „Tagespolitik“ (?)

Tab. 2: Vergleichsdarstellung Leasing-Modell – Gemeinde-KEG – Gemeinde-GmbH

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an ACHATZ, LINDINGER (2005), S. 16f

4.6.2. Public Sector Participation – materielle Privatisierung

Im Gegensatz zur formellen Privatisierung impliziert die materielle Privatisierung i.d.R. eine Veränderung der Aufgabenverteilung zwischen Gemeinde und Privaten. Je nach Ausprägung bzw. Intensität dieser Veränderung kann zwischen organisatorischer – die Durchführung der Tätigkeit wird auf den privaten Partner übertragen, die Verantwortung für die Aufgabenwahrnehmung verbleibt aber bei der Gemeinde – und der funktionalen Privatisierung – sowohl Durchführung als auch Verantwortung für die Aufgabenwahrnehmung wird auf den Privaten übertragen – unterschieden werden.²¹⁵

4.6.2.1. PPP-Organisationsformen

Bei PPP-Modellen – wie in Kapitel 4.2.3. bereits erwähnt – geht es im Kern darum, dass PPP eine langfristige vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft zur ökonomischen Erfüllung öffentlicher Aufgaben ist. Entscheidend dabei ist der ganzheitliche Ansatz, der z. B. im Lebenszyklus einer Immobilie – von der Planung über den Bau und Betrieb bis hin zur Verwertung - seine Berücksichtigung findet (siehe Abbildung 13). Die erforderlichen Ressourcen wie Know-how, Betriebsmittel, Personal etc. werden in einen gemeinsamen Organisationszusammenhang gestellt.²¹⁶

Es ist also folglich zu prüfen, ob ein Privater Dienstleistungen, die keine hoheitlichen Aufgaben darstellen, effizienter und kostengünstiger erbringen kann bzw. andere Voraussetzkriterien gegeben sind (z. B. gesetzliche Rahmenbedingungen, Risiko im Einklang mit Ertragschance etc.). Bezüglich der Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien müssen diese folgende Grundsätze akzeptieren bzw. praktizieren, um das jeweilige PPP-Modell zum gewünschten Erfolg zu führen:²¹⁷

²¹⁵ vgl. Braunsteiner (2002), S. 28

²¹⁶ vgl. Grohnert (2005), S. 636

²¹⁷ vgl. Grübler (2005b), S. 30

- 1) Strengste Erfüllung der Grundsätze von Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit
- 2) Akzeptanz einer sachgerechten Verteilung von Projektrisiken, die auch entsprechend leistungsorientiert und risikobezogen zu vergüten sind
- 3) PPP-Projektvertrag ist der einzige Vertrag, der die gesamte Leistung zwischen der öffentlichen Hand und den privaten Partnern – z. B. Projektgesellschaft – regelt



Abb. 13: Lebenszyklus am Beispiel Gebäude

Quelle: PUBLIC PRIVATE (2005), S. 3

Betreffend die Auswirkungen nachstehend erläuteter Organisationsformen auf die Maastrichtverschuldung kann im Allgemeinen gesagt werden, dass auch bei Verantwortungsübernahme für die Finanzierung seitens der öffentlichen Hand keine Zuordnung zu derselben erfolgen muss. Die Finanzierung eines – jedoch nicht überwiegenden – Teiles des Projektes kann direkt durch die öffentliche Hand oder durch die Übernahme einer Haftung erfolgen. Dadurch kann auch im Rahmen von PPP deren Bonität ausgenutzt und somit die Finanzierungskosten tendenziell gering gehalten werden.²¹⁸

Im Folgenden werden nun die wichtigsten PPP-Organisationsformen bei der öffentlichen Leistungserstellung dargestellt.

²¹⁸ vgl. Public Private (2005), S. 10

4.6.2.2. Betreibermodell

Voraussetzung für die Realisierung eines Betreibermodells ist die Ausschreibungsfähigkeit der zu erbringenden Leistungen. Sind die dafür notwendigen klaren Schnittstellen zur Leistungsabgrenzung vorhanden, können Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb einer öffentlichen Infrastruktureinrichtung 100%ig auf einen privaten Vertragspartner übertragen werden. Dieser übernimmt folglich von der Gemeinde die Bauherreneigenschaft und ist auch Eigentümer der Einrichtung (eventuell Errichtung auf kommunalem Grundstück mittels Superädifikat bzw. Baurecht). Zwischen dem Investor/Betreiber und den Kunden (Haushalte, Unternehmen) besteht i.d.R. keine vertragliche Beziehung, da die Beiträge und Gebühren nach wie vor direkt von der Gemeinde festgelegt und an diese entrichtet werden. Mit diesen Einnahmen deckt die Kommune ihre eigenen Aufwendungen und bezahlt auch das vertraglich vereinbarte Entgelt an den Betreiber.²¹⁹

Vor-/Nachteile des Betreibermodells:²²⁰

- + Entlastung des Gemeindehaushalts
- + Personelle Entlastung während der Planung-, Bau- und Betriebsphase (nur Überwachung)
- + Kosteneinsparungspotenziale durch Privatisierungseffekte bereits in der Planung (Wettbewerb)
- Sicherstellung im Betreibervertrag, dass die Aufwendungen des privaten Betreibers bis zur Beendigung des Vertrages amortisiert werden
- Relativ große Abhängigkeit der Kommune gegenüber dem Betreiber, sodass Kontroll- und Einflussnahmerechte gesichert werden müssen

²¹⁹ vgl. Public Private (2005), S. 7; vgl. Fritz (2004), S. 49; vgl. Huemer (2002), S. 34; vgl. Bauer u. a. (1996), S. 113

²²⁰ vgl. Kirchhoff, Henning in Kroll (2003), S. 304

4.6.2.3. Kooperationsmodell

Das Kooperationsmodell stellt eine organisatorische Kompromissform zwischen dem Betreibermodell und anderen Lösungen dar; es kommt meist dann zur Anwendung, wenn die auszugliedernden Leistungen nicht ausreichend spezifiziert werden können. Bei diesem Modell wird von der Gemeinde und einem privaten Investor im Beteiligungsverhältnis 51:49 eine privatrechtliche Gesellschaft gegründet. Die kommunale Beteiligungsmehrheit stellt sicher, dass die Gemeinde ihren Einfluss in allen Phasen der Projektrealisation aufrechterhält. Die eigentliche Errichtung, die Finanzierungsaufnahme, das Betreiben etc. des gegenständlichen Projektes erfolgt jedoch allein durch die Kooperationsgesellschaft.²²¹

Hinsichtlich Gesamtoptimierung können verschiedene Teilleistungen oder aber auch das Kooperationsmodell als solches unter Wettbewerb gestellt werden. Insgesamt ist das Kooperationsmodell eine äußerst flexible und zwischen den Beteiligten frei gestaltbare Organisationsform, die entsprechend den jeweiligen Anforderungen gestaltet werden kann.²²²

4.6.2.4. Konzessionsmodell

Beim Konzessionsmodell überträgt die öffentliche Hand die volle Verantwortung für eine öffentliche Dienstleistung an einen Konzessionsnehmer (Privater). Dies umfasst i.d.R. alle Tätigkeiten, wie Bau, Betrieb, Erhaltung, Gebühreneinhebung und Verwaltung. Die öffentliche Hand hat hingegen die Verantwortlichkeit hinsichtlich der Festsetzung von Performance Standards bzw. die Kontrolle der Einhaltung dieser Standards.²²³

²²¹ vgl. Public Private (2005), S. 7; vgl. Fritz (2004), S. 50f; vgl. Huemer (2002), S. 31f

²²² vgl. Pircher in Gröhs u. a. (2003), S. 24; vgl. Huemer (2002), S. 32

²²³ vgl. Edelmann, Sprosec in KDZ (2003), S. 325

Die Vertragsdauer der Konzessionsvergabe hängt im Allgemeinen von den Vertragsnotwendigkeiten und der Zeit ab, die der Konzessionär benötigt, um die aufgewendeten Mittel wieder hereinzubringen (i.d.R. 25 Jahre und mehr). Die an den Konzessionsnehmer übergebenen Infrastrukturanlagen verbleiben jedoch – im Unterschied zum Betreibermodell – im Eigentum der öffentlichen Hand.²²⁴

Die wesentlichen Vorteile für die Gemeinde stellt das Konzessionsmodell durch die Vorfinanzierung sämtlicher Investitionen durch die Privatwirtschaft und die Schonung von öffentlichen Ressourcen dar. Zusätzlich wird noch der Gemeindehaushalt entlastet, da dieser lediglich durch die jeweiligen Raten über die Vertragslaufzeit belastet wird.²²⁵ Die öffentliche Hand ist somit nicht mehr Dienstleister, sondern übt nunmehr die Funktion des Regulators für den Preis und die Qualität der öffentlichen Dienstleistung aus.²²⁶

4.6.2.5. Contracting-Modell

Das Contracting-Modell ermöglicht die Ausgliederung einzelner Investitionsprojekte aus dem öffentlichen Verwaltungsbereich und findet hauptsächlich im Energiebereich Anwendung. Es kann zwischen Anlagen- und Einspar-Contracting unterschieden werden, wobei der Contractor (privatwirtschaftliches Unternehmen) neben der Verantwortung für die Finanzierung und Projektumsetzung auch das volle Projektrisiko trägt.²²⁷

Beim Anlagen-Contracting steht der Versorgungsaspekt im Vordergrund und das vertraglich vorab vereinbarte Entgelt, das die Gemeinde zu entrichten hat, ergibt sich aus der Energiemenge, die der Contractor zur Verfügung stellt. Der Contractor berät, plant, errichtet und finanziert Anlagen zur Energieerzeugung (z. B. Biomasseanlagen,

²²⁴ vgl. Edelmann, Sprosec in KDZ (2003), S. 325; vgl. Pircher in Gröhs u. a. (2003), S. 26

²²⁵ vgl. Fritz (2004), S. 51f; vgl. Huemer (2002), S. 33

²²⁶ vgl. Edelmann, Sprosec in KDZ (2003), S. 325

²²⁷ vgl. Wörn (1997), S. 43

Kesseltausch, Wärmepumpen etc.).²²⁸ Beim Einspar-Contracting hingegen macht ein privates Unternehmen bei der Suche nach Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz des Energieeinsatzes nicht bei der Heizungsanlage halt; es wird vielmehr versucht, alle Verbesserungspotenziale auszuschöpfen, die – gegebenenfalls im Rahmen eines Maßnahmenpaketes – wirtschaftlich realisiert werden können. Es werden also Maßnahmen zur Energiebedarfsreduktion gesetzt und das Entgelt wird dementsprechend nach der eingesparten Energiemenge bemessen.²²⁹

Die Vorteile für die Gemeinde bestehen vor allem darin, dass diese kurzfristig ihren Bürgern neue bzw. modernisierte Infrastrukturleistungen zur Verfügung stellen kann und mittelfristig den Haushalt durch die Einsparung von Energiekosten entlasten kann. Die Gemeinde kann somit aus Investitionstätigkeiten ohne jeglichen Mehraufwand Nutzen ziehen. Weiters können derartige Energieeinsparprojekte auch folgende positive Auswirkungen mit sich bringen:²³⁰

- Verbesserung der Gebäudesubstanz
- Anpassung der Anlagen auf den aktuellen Stand der Technik
- Reduktion der Umweltbelastung
- Verbesserung des Nutzungskomforts

4.6.2.6. Vergleich der Modelle

Die folgende Darstellung (siehe Tabelle 3; 1 ... hoch, 5 ... gering) stellt den Vergleich zwischen den verschiedenen PPP-Organisationsformen und dem Leasing-Modell dar. Folgende Kriterien bzw. Vorteile wurden verglichen:²³¹

²²⁸ vgl. Fritz (2004), S. 53f; vgl. Braunsteiner (2002), S. 56f

²²⁹ vgl. Fritz (2004), S. 53f; vgl. Braunsteiner (2002), S. 57

²³⁰ vgl. Gangl, Mitterhuber in Pilz u. a. (2000), S. 148

²³¹ vgl. Huemer (2002), S. 37

- *Schnelle Realisierung*: Ausreichende Projektmanagementkapazitäten in Form von Personal- und Finanzierungsmittel sowie rasche und flexible Entscheidungswege sind von Nöten
- *Kosteneffizienz*: insbesondere dort günstig, wo die Verantwortlichen ökonomischen Anreizen unterliegen und zum Kostensparen angeregt werden, insbesondere unter Wettbewerb
- *Entlastung des Haushalts*: positive Auswirkung auf die Maastrichtverschuldung
- *Strafrechtliche Entlastung*: Dort gegeben, wo Verantwortung nachvollziehbar delegiert und die übertragenen Aufgaben ordnungsgemäß kontrolliert werden; Abhängigkeit von klarer Funktionsteilung und Dienstanweisung
- *Funktionstrennung*: Dort gegeben, wo hoheitliche (z. B. Kontrolle) Funktionen von exekutiven Funktionen (z. B. Betriebsverantwortung) getrennt sind
- *Querverbundmöglichkeiten*: Z. B. Wasser und Abwasser, Gas
- *Kommunaler Einfluss*: Einfluss der „Tagespolitik“
- *Ganzheitliche Optimierung*: Dort nicht gegeben, wo getrennte Verantwortlichkeiten für Planung, Finanzierung, Errichtung und Betrieb bestehen
- *Flexibilität*: Flexibilität gegenüber der Änderung von Randbedingungen (z. B. technischer oder ökonomischer Natur)

Zielkriterien/Vorteile	Leasing-Modell	Betreiber-Modell	Kooperations-Modell	Konzessions-Modell	Contracting-Modell
Schnelle Realisierung	3	1	1	2	3
Kosteneffizienz	2	1	2	2	1
Entlastung des Haushalts	1	1	1	1	1
Strafrechtliche Entlastung	2	1	2	1	2
Funktionstrennung	2	2	2	2	2
Querverbundmöglichkeit	2	3	1	3	3
Kommunaler Einfluss	2	4	3	4	4
Ganzheitliche Optimierung	2	1	2	2	1
Flexibilität	2	5	2	4	4

Tab. 3: Vergleichsdarstellung Leasing-Modell – PPP-Organisationsformen

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an HUEMER (2002), S. 36

4.7. Kommunale Immobilienleasing-Beispiele

4.7.1. Marktgemeinde Gaweinstal – Zu-/Umbau Hauptschule

Das Pflichtschulangebot der Marktgemeinde Gaweinstal²³² (Niederösterreich – Weinviertel; ca. 4.400 Einwohner) beinhaltet neben einer Volksschule²³³ auch eine Hauptschule, wobei diese im Gemeindeverband mit der benachbarten Marktgemeinde Bad Pirawarth (ca. 1.500 Einwohner) betrieben wird.



Abb. 14: Hauptschule Gaweinstal (vor Sanierung bzw. Erweiterung)

Quelle: MARKTGEMEINDE GAWEINSTAL

Das ursprüngliche Hauptschulgebäude stammt aus den späten 60er bzw. frühen 70er Jahren des 20. Jahrhunderts und wies aufgrund der großen Glasflächen bzw. der mangelnden Deckenisolierung einen sehr hohen Energiebedarf aus (siehe Abbildung

²³² www.gaweinstal.at

²³³ vgl. Kapitel 4.7.2. „Marktgemeinde Gaweinstal – Neubau Volksschule“

14). Die in Folge entstandenen hohen Energiekosten gepaart mit einem Renovierungsrückstand und der Notwendigkeit, Adaptierungsmaßnahmen zum Erhalt des Bildungsniveaus durchzuführen (z. B. adäquate Schulbibliothek, Differenzierungsräume, zeitgemäße EDV-Räume etc.) machten einen Ausbau bzw. eine Sanierung des Gebäudes unumgänglich.

Die unter anderem auf Finanzierungsberatung von Kommunen spezialisierte Kanzlei RPW (Riedl, Pircher & Partner KG) beriet die Marktgemeinde Gaweinstal hinsichtlich der Finanzierung dieses Projektes. Die Wahl fiel schließlich auf die Finanzierung mittels Leasing. Der Leasingvertrag wurde mit der damaligen P.S.K. Immobilienleasing GmbH im Jahr 2000 mit einer Grundmietzeit von 25 Jahren abgeschlossen und wurde mit der Einräumung eines Baurechts auf der Liegenschaft der Hauptschule gelöst (siehe Kalkulation). Nach Abschluss der Zubau- bzw. Sanierungsarbeiten erfolgte im Oktober 2001 die Übergabe des fertig gestellten Leasingobjektes (siehe Abbildung 15).



Abb. 15: Hauptschule Gaweinstal (nach Sanierung bzw. Erweiterung)

Quelle: MARKTGEMEINDE GAWEINSTAL

Beschreibung		Kredit	Leasing
1)	Nettobaukosten	2.289.307,55 EUR	2.289.307,55 EUR
2)	Kostenwirksame USt.	457.861,51 EUR	0,00 EUR
3)	Bauzinsen	91.986,19 EUR	91.986,19 EUR
4)	Barwerteffekt IFB	0,00 EUR	20.043,09 EUR
5)	Kreditvertragsgebühr/FGÄ	19.224,95 EUR	19.050,35 EUR
6)	Zwischensumme	2.858.380,20 EUR	2.420.387,18 EUR
7)	Eigenmittel/Förderung	436.037,01 EUR	436.037,01 EUR
8)	Finanzierungsvolumen	2.422.343,19 EUR	1.984.350,17 EUR
9)	Finanzierungsdauer	300 Monate	300 Monate
10)	AfA	2,50%	2,50%
11)	Kalkulatorischer Restwert	0,00 EUR	907.645,19 EUR
12)	Ansparkautation – Zielbetrag		907.645,19 EUR
13)	Differenz Kaufpreis – Kautitionen		0,00 EUR
14)	Leasingentgelt exkl. USt.		6.574,94 EUR
15)	Zzgl. 20% USt.		1.314,99 EUR
16)	Leasingentgelt inkl. USt.		7.889,93 EUR
17)	Ansparung des Restwertes		3.025,48 EUR
18)	Summe		10.915,41 EUR
19)	Gesamtbelastung p.m.	11.838,54 EUR	10.915,41 EUR
20)	Differenz p.m.	923,13 EUR	
21)	Ratenbelastung Jahr 1-10	1.420.625,06 EUR	1.309.849,44 EUR
22)	Ratenbelastung Jahr 11-25	2.130.937,59 EUR	1.728.076,31 EUR
23)	Gesamtratenbelastung	3.551.562,64 EUR	3.037.925,75 EUR
24)	Differenz Gesamtratenbelastung	513.636,89 EUR	
25)	Baurecht Grunderwerbsteuer		27.786,24 EUR
26)	Baurecht Eintragungsgebühr		7.938,93 EUR
27)	20% USt. auf Baurechtzins für 10 Jahre		8.821,03 EUR
28)	Grunderwerbsteuer für Restwert		31.767,58 EUR
29)	Eintragungsgebühr für Restwert		9.076,45 EUR
30)	Mietvertragsgebühr ILV		2.840,37 EUR
31)	Kreditvertragsgebühr	19.224,95 EUR	19.050,35 EUR
32)	Pfandrechtseintragungsgebühr	29.068,12 EUR	

33)	Bearbeitungsgebühr		
34)	Kosten gesamt	48.293,06 EUR	107.280,95 EUR
35)	Differenz	-58.987,89 EUR	

Anmerkungen zur Kalkulation:

- 1): Ausgangsbasis der Kalkulation bildet die Endabrechnung per 20. Februar 2002
- 4): Während der Bau- bzw. Vorfinanzierungsphase wurde der IFB abgeschafft und konnte daher nur für einen Teil der Baukosten genutzt werden; d.h., der nicht genutzte Teil wird kostenerhöhend berücksichtigt.
- 14-20): Basiszinssatz 6-Monats-Euribor per 02. Jänner 2002 in Höhe von 3,228%
- 14): Leasingzinssatz in Höhe von 3,208% (Abschlag in Höhe von 2 BP aufgrund des IFB-Vorteils, 30/360 monatlich dekursiv)
- 19): Kreditzinssatz in Höhe von 3,302% (zu Vergleichszwecken: 30/360 monatlich dekursiv; entspricht einem bankmäßigen Zinssatz – 365/360 quartalsweise dekursiv – von 3,260%); Vergleichszinssatz Kredit-IFB Vorteil wurde herausgerechnet, da dieser bei der Kredit-Alternative nicht realisierbar ist.
- 22): Wechsel in die unechte Steuerbefreiung nach 10 Jahren
- 31): Bereits in Gesamtinvestitionskosten enthalten
- 32): Nur auf Basis des Finanzierungsbetrages; die Finanzierung des Grundes bleibt unberücksichtigt

4.7.2. Marktgemeinde Gaweinstal – Neubau Volksschule

Die Volksschule Gaweinstal bestand aufgrund Platzmangels zu Beginn des Jahres 2004 noch aus insgesamt drei Standorten (Hauptgebäude Gaweinstal, drei Klassen am Standort Schrick, eine Klasse im Pfarrhof Gaweinstal). Im Zuge einer Schulraumbedarfserhebung wurde weiters festgestellt, dass zumindest acht zusätzliche Räume für das Unterrichten nach aktuellen Anforderungen fehlten (z. B. Werkräume für textiles Handarbeiten, Differenzierungsräume, Medienraum etc.). Nicht zuletzt die Einhaltung der aktuellen Bauvorschriften (z. B. Schaffung von Brandabschnitten) war der Grund für die Ausschreibung dieser notwendig gewordenen Sanierungsarbeiten. Einerseits sollten die entstandenen baulichen Mängel behoben sowie andererseits das Problem des Raummangels und die Vereinigung der drei Standorte unter einem Dach gelöst werden.

Die Ausschreibung der erforderlichen baulichen Maßnahmen am Hauptgebäude der Volksschule Gaweinstal, welches ca. 1900 erbaut wurde, ergab, dass die veranschlagten Kosten ca. zwei Drittel eines Neubaus betragen. Diese Gegenüberstellung war schlussendlich auch für das Land Niederösterreich der ausschlaggebende Grund, warum ein Neubau gegenüber der Sanierung und der Erweiterung des bestehenden Gebäudes präferiert wurde.

Im Zuge der Standortsuche für den Neubau wurde man in der Nähe der Hauptschule fündig und konnte so auch Synergieeffekte nutzen. Beispielsweise konnten durch die Sanierung des Hauptschulgebäudes²³⁴ Energiekosten in solchem Ausmaß eingespart werden, dass die ursprüngliche Heizungsanlage nun auch die Volksschule (ca. 40% der Fläche des Hauptschulgebäudes) mitversorgen kann.

Die Finanzierung des Projektes „Neubau der Volksschule der Marktgemeinde Gaweinstal“ wurde von der Kanzlei RPW als Dienstleistungsauftrag im offenen Verfahren entsprechend dem BVergG 2002 im April 2004 ausgeschrieben. Sechs österreichische Banken in Leasingform haben bis zum 07. Juni 2004 Angebote abgegeben, wobei ein Offert aufgrund Unvollständigkeit ausgeschieden werden musste. Je Anbot wurden zwei Varianten (20- und 25jährige Laufzeit) ausgeschrieben; als Bestbieter in beiden Varianten wurde die Kommunalleasing GmbH ermittelt, welche auch den Zuschlag erhielt. Der Leasingvertrag wurde schlussendlich auf 20 Jahre abgeschlossen (siehe Kalkulation).

²³⁴ vgl. Kapitel 4.7.1. „Marktgemeinde Gaweinstal – Zu-/Umbau Hauptschule“



Abb. 16: Volksschule Gaweinstal (Neubau)

Quelle: MARKTGEMEINDE GAWEINSTAL

Baubeginn war im Juli 2004 und nach 17monatiger Bauzeit konnte die Volksschule Gaweinstal ihren Betrieb im November 2005 in vollem Umfang am neuen Standort aufnehmen (siehe Abbildung 16).

Beschreibung	Kredit	Leasing
1) Nettobaukosten	3.170.740,00 EUR	3.170.740,00 EUR
2) Kostenwirksame USt.	599.740,00 EUR	0,00 EUR
3) Zwischensumme	3.770.480,00 EUR	3.170.740,00 EUR
4) Eigenmittel/Förderung	600.000,00 EUR	600.000,00 EUR
5) Finanzierungsvolumen	3.170.480,00 EUR	2.570.740,00 EUR
6) Finanzierungsdauer	240 Monate	240 Monate
7) AfA	2,50%	2,50%
8) Kalkulatorischer Restwert	0,00 EUR	1.671.390,00 EUR
9) Ansparkauton – Zielbetrag		1.671.390,00 EUR
10) Differenz Kaufpreis – Kautonen		0,00 EUR
11) Leasingentgelt exkl. USt.		6.334,69 EUR

12)	Zzgl. 20% USt.		1.266,94 EUR
13)	Leasingentgelt inkl. USt.		7.601,62 EUR
14)	Ansparung des Restwertes		6.964,13 EUR
15)	Summe		14.565,75 EUR
16)	Gesamtbelastung p.m.	16.401,35 EUR	14.565,75 EUR
17)	Differenz p.m.		1.835,60 EUR

18)	Ratenbelastung Jahr 1-10	1.968.162,49 EUR	1.747.889,91 EUR
19)	Ratenbelastung Jahr 11-20	1.968.162,49 EUR	1.595.857,42 EUR
20)	Gesamtratenbelastung	3.936.324,98 EUR	3.343.747,33 EUR
21)	Differenz Gesamtratenbelastung		592.577,65 EUR

22)	Mietvertragsgebühr ILV		2.736,58 EUR
23)	Kreditvertragsgebühr	25.363,84 EUR	
24)	Finanzierungsgebührenäquivalent		20.566,00 EUR
25)	Pfandrechtseintragungsgebühr	45.654,91 EUR	
26)	Grunderwerbsteuer für Restwert		58.498,65 EUR
27)	Bearbeitungsgebühr		
28)	Kosten gesamt	71.018,75 EUR	81.801,23 EUR
29)	Differenz		-10.782,48 EUR

Anmerkungen zur Kalkulation:

- 1-5): Gem. Kostenaufstellung per 13. Juli 2004, da bei Erstellung dieser Arbeit die Endabrechnung noch nicht vorlag
- 1): inkl. Grundankauf
- 2): Grundankauf erfolgte unecht USt-befreit
- 11-17): Basiszinssatz 6-Monats-Euribor per März 2004 in Höhe von 2,02%; Leasing- und Kreditzinssatz in Höhe von 2,260% (Aufschlag in Höhe von 24 BP, 30/360 monatlich dekursiv)
- 19): Wechsel in die unechte Steuerbefreiung nach 10 Jahren

4.8. Statistik – kommunales Immobilienleasing in Österreich

In der strukturellen Gliederung des Immobilienleasing-Neugeschäftes in Österreich nach Objekt- und Kundengruppen gab es im Jahr 2005 deutliche Verschiebungen. Mit Ausnahme von Bürogebäuden (-38,2%) entwickelten sich sämtliche Gruppen positiv, wobei das Wachstum des Kundensegments Öffentliche Hand mit EUR 88,5 Mio. am deutlichsten ist. Bei den Bestandsvolumina per 31.12.2005 konnte die Objektgruppe Öffentliche Hand beinahe (Differenz in Höhe von ca. EUR 1,8 Mio.) die Gruppe Gebäude für Gewerbe/Handel einholen (siehe Abbildung 17).

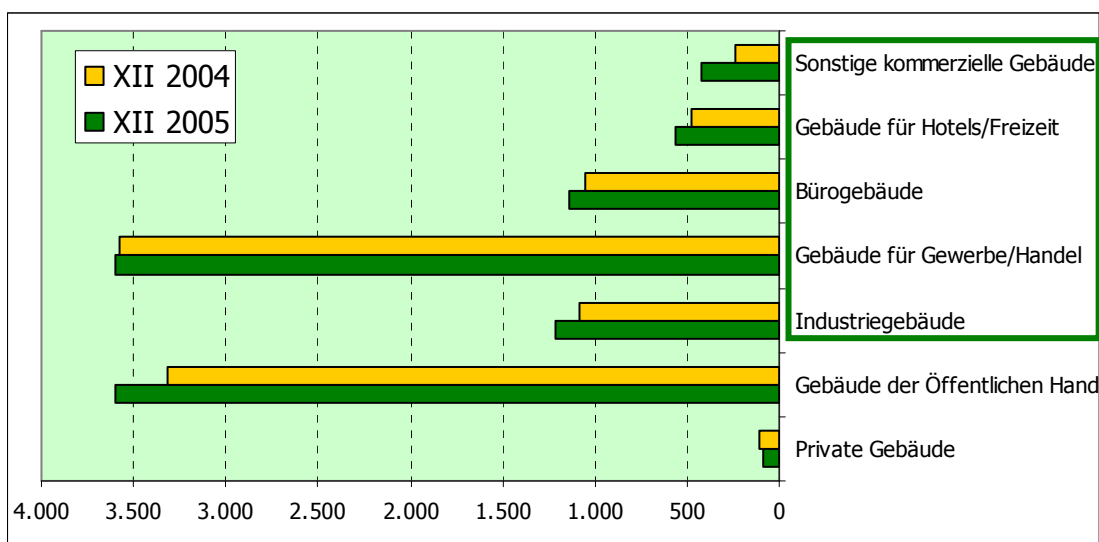


Abb. 17: Immobilienleasing - Objektgruppen (nach Bestand²³⁵, in Mio. EUR)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006)

Hinsichtlich der Marktanteile im Immobilienleasing kann beobachtet werden, dass neben den kommerziellen Gebäuden (73%) die Objektgruppe der Gebäude der Öffentlichen Hand (25,3%) an Bedeutung gewinnt (siehe Abbildung 18). Private

²³⁵ Barwert vor Abzug von Depots/Kautionen

Gebäude, mit einem Marktanteil von 1,8% beim Neugeschäft, spielen jedoch nach wie vor eine untergeordnete Rolle.

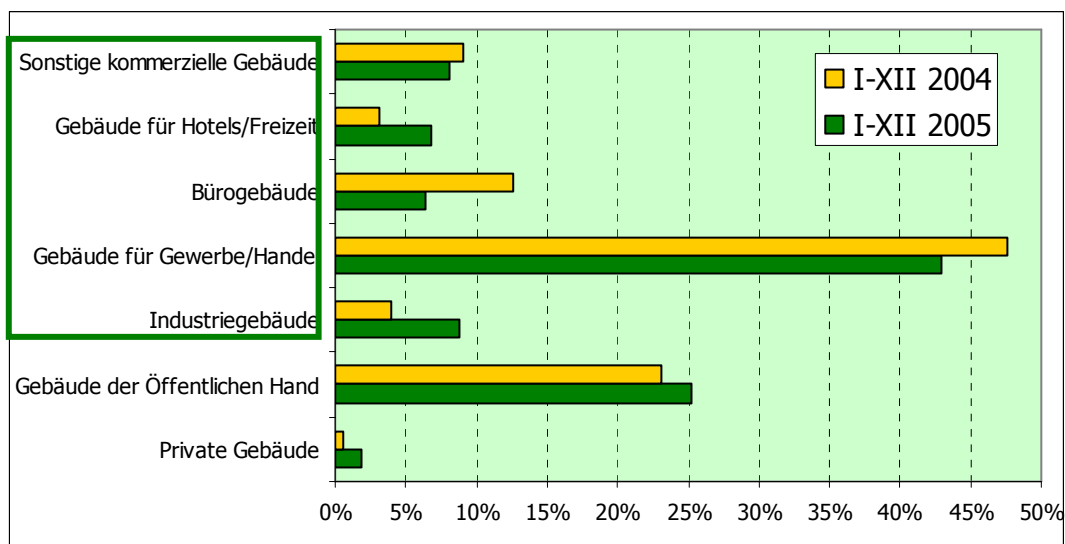


Abb. 18: Immobilienleasing - Marktanteile nach Objektgruppen

(Neugeschäft²³⁶, in %)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006)

Betreffend die Marktanteile beim Immobilienleasing mit der öffentlichen Hand konnte die NÖ Hypo Leasing ihren Anteil am Neugeschäft von ca. 29% auf ca. 33% ausbauen und die Marktführerschaft in dieser Kundengruppe halten (siehe Abbildung 19). Der zweite Platz wechselte im Jahr 2005 von der BA/CA-Leasing (2005: 17,3% am Neugeschäftsvolumen; 2004: 20,24%) zur Immorent (2005: 26,9%; 2004: 18,19%). Erwähnenswerte Marktpräsenz im Immobilienleasing mit der öffentlichen Hand (nach Neugeschäft) haben in weiterer Folge noch die Leasinggesellschaften Raiffeisen-Leasing und BAWAG P.S.K. Leasing, welche dieses Kundensegment mit der - gemeinsam mit der auf Kommunalfinanzierung spezialisierten Kommunalkredit Austria gegründeten - Tochterfirma, Kommunalleasing, bearbeitet.

²³⁶ Anschaffungswert

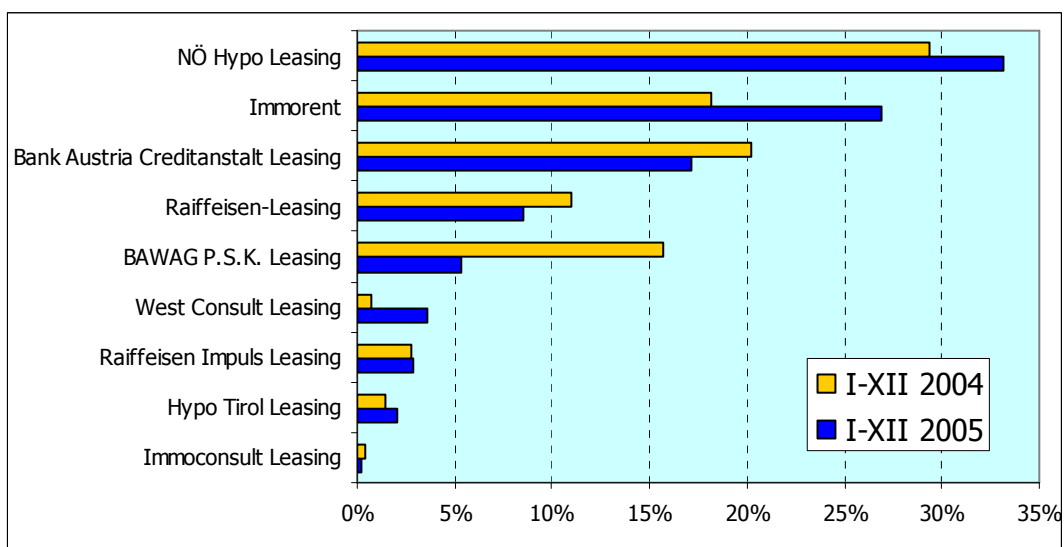


Abb. 19: Immobilienleasing mit der öffentlichen Hand - Marktanteile nach Gesellschaften (Neugeschäft²³⁷, in %)

Quelle: VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN (2006)

²³⁷ Anschaffungswert

5. Zusammenfassung

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasings ist ungebrochen und wird durch die beachtlichen Zuwachsraten der einzelnen Leasingsparten unterstrichen. Jahr für Jahr nutzen mehr Investoren die Finanzierungsalternative Leasing; angefangen von Privathaushalten (vorwiegend im Kfz-Bereich) über gewerbliche Unternehmen bis hin zu Institutionen der öffentlichen Hand werden Wirtschaftsgüter geleast.

Generell wurde in den letzten Jahren in Anbetracht der ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen eine Reihe von neuen Alternativen für die Finanzierung öffentlicher Leistungen entwickelt. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Partnerschaftsmodelle zwischen öffentlicher Hand und privater Wirtschaft, die von der Komplettvergabe an private Unternehmungen über die Gründung gemeinsamer Gesellschaften bis hin zur Ausgliederung von Teilfunktionen (z. B. Planung, Errichtung, Betrieb etc.) reichen. Der bedeutendste Vorteil dieser Modelle liegt dabei unbestritten in der Entlastung der öffentlichen Haushalte. Es werden jedoch auch noch andere positive Effekte wie z. B. die bessere Kalkulierbarkeit von Projekten oder die Ausnützung privater Leistungsanreize wirksam.

Ausgehend von Art und Umfang des jeweilig geplanten Projektes muss bei der Suche nach der optimalen Finanzierungsform auf die Gegebenheiten der Gemeinde geachtet werden, wobei neben Ertragslage, demografischen und geografischen Kriterien noch eine Vielzahl anderer Einflussfaktoren zu berücksichtigen sind. Bei vielen dieser Finanzierungsformen der öffentlichen Hand – so auch beim Abschluss von Leasingverträgen – muss eine Reihe von Besonderheiten beachtet werden, die bei der privatwirtschaftlichen Finanzierung keine Rolle spielen. Dies beginnt mit der Bedachtnahme auf Maastrichtkonformität und endet bei der Ausschreibung von Finanzierungsverträgen und der Gewährung öffentlicher Fördermittel.

Wie in dieser Arbeit dargestellt, ist Leasing – v. a. in seiner Ausprägung als „Full-Service-Leasing“ – mehr als nur eine Finanzierungsalternative; die potenziellen

Vorteile des Leasings liegen v. a. in den Neben- und Dienstleistungen der Leasinggesellschaften, wodurch auf die Senkung der Anschaffungs- und Herstellungskosten abgezielt wird. So sind z. B. im kommunalen Immobilienleasing Anschaffungskostenvorteile von bis zu 30% nachgewiesen worden, die vorwiegend auf das professionelle und erfahrene Baumanagement des jeweiligen Leasinganbieters zurückzuführen ist. Aufgrund der Größenordnung der Objekte beim Immobilienleasing sind die Einsparungspotenziale entsprechend hoch in diesem Segment.

Trotz der fehlenden Vorsteuerabzugsberechtigung von Kommunen bieten sich erhebliche Einsparungspotenziale hinsichtlich der Reduktion der Umsatzsteuerbelastung (vgl. auch Kalkulation in Kapitel 4.7.1. bzw. 4.7.2.). Neben der Nutzung der Vorsteuerabzugsberechtigung der Leasinggesellschaft ergeben sich weiters Kostenreduktionsmöglichkeiten durch Steuerstundung (Zahlung der Umsatzsteuer erst bei Zahlung der Leasingrate), durch den Wechsel in die unechte Steuerbefreiung nach zehn Jahren und durch die Reduzierung der mit Umsatzsteuer belasteten Leasingrate (z. B. durch Einbringung von Kautionen).

Insbesondere beim kommunalen Immobilienleasing gesellt sich zu dem Vorteil der Baukostenreduktion, dass die Bauzeiten der zu errichtenden Gebäude drastisch gesenkt werden. Durch diese Verkürzung der Bauzeit können einerseits wiederum die Vorfinanzierungskosten gesenkt und folglich weitere Einsparmöglichkeiten realisiert werden. Andererseits kann mit der Nutzung des Objektes früher begonnen und zuvor genutzte bzw. angemietete Kapazitäten schneller veräußert bzw. „entmietet“ werden.

Nicht zuletzt sei der Vorteil erwähnt, dass sich sowohl der privatwirtschaftliche Investor als auch eine Gemeinde bei der Entscheidung für Leasing nur mit einem einzigen Verhandlungspartner auseinandersetzen muss. So kann unter Umständen einiges an wertvoller Arbeitszeit eingespart werden, da nicht getrennt mit den Lieferanten bzw. der Bank verhandelt werden muss. Dadurch kann die gewonnene Zeit für die Konzentration auf die jeweiligen Kernkompetenzen verwendet werden.

Durch Immobilienleasing im kommunalen Bereich kann auch die Forderung vieler Kommunalvertreter erfüllt werden, dass die Generation, die an der Nutzung eines öffentlichen Gebäudes partizipiert, auch adäquat für diese Nutzung bezahlt. Es werden also keine Belastungen auf nachfolgende Generationen verschoben, die an der Nutzung nicht mehr teilhaben könnten. Dieser „Pay-as-you-use“-Effekt trifft natürlich gleichermaßen auch für gewerbliche Investoren zu.

Viele Experten sehen im Kommunalleasing ein Patentrezept für die öffentliche Hand. So meint z. B. STENZEL: „Leasing kann angesichts knapper Kassen zwar keine Wunder bewirken, aber es trägt dazu bei, die schmalen Ressourcen der öffentlichen Hand optimal einzusetzen.“²³⁸ Es können zwar Refinanzierungs- und Nebenkosten eventuell höher liegen als bei einer anderen Finanzierungsform; die Mehrkosten werden jedoch durch die sich ergebenden Vorteile mehr als ausgeglichen.

Das steigende Volumen der Immobilienleasingfinanzierungen von Gebäuden der öffentlichen Hand kann aufgrund der in dieser Arbeit nachgewiesenen Vorteilhaftigkeit grundsätzlich positiv beurteilt werden. Zusätzlich wird noch öffentliches Handeln zunehmend privatwirtschaftlichem Wettbewerb ausgesetzt.

Aufgrund dieser Ergebnisse kann die eingangs gestellte Forschungsfrage, ob Immobilienleasing im Speziellen für Kommunen attraktiv bzw. aufgrund der derzeit geltenden Rechtslage aktuell ist, positiv beantwortet werden. Im konkreten Fall bzw. je nach Größe der Gemeinde bzw. des Investitionsvorhabens sind die verschiedenen Finanzierungsalternativen hinsichtlich ihrer Vor- bzw. Nachteile auf alle Fälle zu überprüfen. Besonders für eine bestimmte kommunale „Kundenschicht“ (z. B. Gemeinden kleinerer bzw. mittlerer Größe) ist die Finanzierungsform Leasing als Alternative zur Kreditfinanzierung für Investitionen in den hoheitlichen Bereich sicherlich in vielen Fällen die beste bzw. die bessere Wahl.

²³⁸ Stenzel (2002), S. 16

„Nutzen statt Besitz“ steht in Zeiten raschen Wandels und einer dynamisch fortschreitenden Globalisierung mehr denn je im Fokus des wirtschaftlichen Handelns. Diese Nachfrage sowie die Konsequenzen durch die Einführung von Basel II werden den Trend der letzten Jahre hinsichtlich der Zuwachsraten im Leasing-Neugeschäft fortsetzen und den heimischen Leasinggesellschaften weiterhin Geschäftserfolge sichern. Diese Stellung des Leasings am Markt wird jedoch nur beibehalten bleiben, wenn die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erhalten bleiben. Ein „Aus“ des Immobilienleasings sieht FEINEN z. B. darin, „wenn [...] für die Geschäftstätigkeit der Leasing-Unternehmen bankenähnliche Eigenkapital-Unterlegungen gefordert würden und unter Umständen sogar „Basel II“ direkt anzuwenden wäre.“²³⁹

Aufgrund der aufgezeigten Besonderheiten und Vorzüge des Immobilienleasings generell und des kommunalen Immobilienleasings im speziellen gegenüber anderen Beschaffungsformen wird die Entwicklung des Leasings auch in Zukunft positiv verlaufen.

Neben dem kommunalen Immobilienleasing bietet das größte und bei weitem noch nicht ausgeschöpfte Potenzial betreffend der Finanzierung öffentlicher Investitionen der PPP-Bereich. Hier bleibt zu hoffen, dass sich die heimischen Vertreter der öffentlichen Hand Länder wie Großbritannien oder Frankreich zum Vorbild nehmen, denn die Vorteile dieser Partnerschaften sind längst nachgewiesen.

²³⁹ Feinen (2004a), S. 66

Literaturverzeichnis

Achatz M.; (2003); Immobilien-(Kautions-)Leasing und Umsatzsteuer; in: Rechts- und Finanzierungspraxis der Gemeinden, Manz, 2003, Nr. 01, Wien

Achatz M., Lindinger W.; (2005); Unterlage zum Seminar „Ausgliederung von Immobilieninvestitionen – Vergleich KEG / PPP / Leasing“; Leitner + Leitner, Linz

Atzmüller A., Gaedke K., Gyenge E., Kropf M., Pinter G., Weigl A.; (2004); Innovative Finanzierung im Klein- & Mittelbetrieb; dbv-Verlag, Graz

Bammer O.; (2005); Superädifikat und Baurecht: Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Rechtskonstruktion und in der Bewertung; in: ÖIZ, 71. Jahrgang – 21/2005, S. 352-358

Bauer H., Gruber H., Hüttner B.; (1996); Gemeindehaushalte und die Maastricht-Kriterien; Verein „Kommunalwissenschaftliches Dokumentationszentrum (KDZ)“, Wien

Beglarian B.; (2002); Die Bedeutung des Budgetbegleitgesetzes 2001 für die Leasingunternehmen; Eigenverlag, Wien

Bender H.; (2001); Kompakt-Training Leasing; Kiehl Verlag, Ludwigshafen

Braunsteiner E.; (2002); Finanzierungssituation österreichischer Gemeinden im Wandel der Zeit – Public Private Partnership als Finanzierungsmodell kommunaler Investitionen; Eigenverlag, Wien

- Bröthaler J., Faßbender St., Schönböck W., Sieber L., Bauer H., Maimer A., Sachse I.;** (2002); Aufgabenorientierte Gemeindefinanzierung in Österreich – Befunde und Optionen; Springer, Wien
- Cazier N.;** (2002); Kredit- versus Leasingfinanzierung – mit einem Wirtschaftlichkeitsvergleich am Beispiel des Mobilienleasing; Eigenverlag, Wien
- Dönz P.;** (2006); Gesetzeslage zum Nachteil der Gemeinde; in: Kommunal, Nr. 1, Jän. 2006, S. 48-50
- Donau-Universität Krems;** (o. J.); Campus Krems; <http://www.donau-uni.ac.at>, Zugriff: 20. März 2006
- Doralt W.;** (2005); Kodex des österreichischen Rechts – EStG Richtlinienkommentar; Linde, 3. Auflage, Wien
- Doralt W.;** (2004b); Kodex des österreichischen Rechts – Steuergesetze; Linde, 36. Auflage, Wien
- Doralt W.;** (2002); Kodex des österreichischen Rechts – Bürgerliches Recht; Linde, 25. Auflage, Wien
- Ergenzinger T.;** (1996); Kommunalleasing – eine neo-institutionalistische Analyse; Gabler, Wiesbaden
- Feinen K.;** (2004a); Die Zukunft des Immobilien-Leasings in Deutschland; in: Finanzierung/Leasing/Factoring, Nr. 2/2004, S. 64-66
- Feinen K.;** (2004b); Welche Perspektiven hat Immobilien-Leasing 2004?; in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 10 2004, S. 320-321

Feinen K.; (2002); Das Leasinggeschäft; Knapp, 4. Auflage, Frankfurt am Main

Feinen K.; (2002b); Zukunftsperspektiven des Immobilien-Leasing; in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Nr. 13, 01.07.2002, S. 646ff

Fricke H.-J.; (2003); US-Cross-Border-Leasing: Modelle, Märkte, Möglichkeiten; in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 24 - 2003, S. 870-871

Fritz B.; (2004); Public Private Partnership – ein Instrument für Österreichs Gemeinden zur Reduktion des Maastricht-Defizits bzw. Schuldenstandes?; Eigenverlag, Wien

Frommelt M., Koch U., Kralj D.; (2004); Produkt-Kalkulation mit der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung – Individuelle Leasing-Leistungen steuern; in: Finanzierung/Leasing/Factoring, Nr. 1/2004, S. 16-23

Gabele E., Kroll M.; (2001); Leasingverträge optimal gestalten – Vertragsformen, Vor- und Nachteile, steuerliche Analyse; Gabler, 3. Auflage, Wiesbaden

Grohnert A.; (2005); Öffentlich-Private-Partnerschaft – Allheilmittel oder Mogelpackung?; in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 18 - 2005, S. 636-638

Gröhs B., Havranek C., Lang M., Mayer W., Pircher G., Prändl F.; (2003); Ausgliederungen – Privatwirtschaftliche Aktivitäten der öffentlichen Hand; Linde, Wien

Grübler O.; (2005a); Auf Erfolg gebaut – Sale-and-lease-back verbessert Bilanz und Liquidität; in: Die SparkassenZeitung, Nr. 22, 03.06.2005, S. B11

Grübler O.; (2005b); Public Private Partnership – Kommunalfinanzierung auf neuen Wegen; in: Kreditwesen, Nr. 6/2005, S. 29-31

- Grübler O.;** (2003); Capital Resourcing durch Sale-and-lease-back-Strukturen; in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 19 - 2003, S. 688-689
- Grübler O.;** (2002); Immobilienleasing – Bilanzneutrale Finanzierung als Chance; in: Immobilien & Finanzierung – Der langfristige Kredit, Nr. 21/22, 01.11.2002, S. 698
- Hansen R.;** (2004); Enormes Wachstumspotenzial für Immobilien-Leasing (Interview); in: Die SparkassenZeitung, Nr. 13, 26.03.2004, S. B9
- Hinrichs J.-W.;** (2004); Nach-Steuern optimierte Immobilienfinanzierung durch kooperative Leasingvertragsgestaltung; Lang, Frankfurt am Main
- Huemer G.;** (2002); Public Private Partnership-Modelle zur Finanzierung von Umwelt- und Infrastrukturprojekten des öffentlichen Sektors unter besonderer Berücksichtigung der Siedlungswasserwirtschaft; Eigenverlag, Wien
- KDZ – Managementberatungs- und WeiterbildungsGmbH;** (2003); Kreditfinanzierung für Gemeinden – Strategien und Instrumente, Arbeitshilfen für Gemeinden Band 40 (im Auftrag des Österreichischen Städtebundes); Wien
- Kommunkredit Austria AG;** (2005); Gemeindefinanzbericht 2005 – Aktuelle Ergebnisse, Prognose 2006, Schwerpunktthema Wachstumsmotor Gemeinden; Wien
- Kratzer J., Kreuzmair B.;** (2002); Leasing in Theorie und Praxis – Leitfaden für Anbieter und Anwender; Gabler, 2. Auflage, Wiesbaden
- Kroll M.;** (2003); Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand; LeaSoft, 9. Auflage, Lichtenfels

- Kroll M.;** (2002); Finanzierungsalternative Leasing; Deutscher Sparkassenverlag, 2. Auflage, Stuttgart
- Kuhnle R., Kuhnle-Schadn A.;** (2005); Leasing – Ein Baustein moderner Finanzierung mit Vertrags- und Berechnungsmodellen; Linde, 2. Auflage, Wien
- Lintner P.;** (2003); Unterlage zum Seminar „Immobilienleasing“; Volksbankenakademie, Wien
- Lugitsch E.;** (o. J.); UNIQA TOWER; <http://www.di.lugitsch.at>, Zugriff: 20. März 2006
- Meister W.;** (2005); Wachstumsmotor „kleine Gemeinde“ läuft nach wie vor; in: Kommunal, Nr. 12, Dez. 2005, S. 8-10
- Neumayr M.;** (2005); Die Besonderheiten des Immobilienleasing im Kommunalbereich – Projektarbeit im Rahmen der Immobilienakademie; Fachhochschulstudiengang für Wirtschaftsberatende Berufe, Wr. Neustadt
- Nidetzky G., Quantschnigg P., Riedl W.;** (1989); Leasing – steuerrechtliche, wirtschaftliche und zivilrechtliche Aspekte; Ueberreuter, Wien
- Niederösterreichische Landesbank-Hypothekenbank AG;** (2005); Kennen Sie Ihre Spielräume? – Abteilung Öffentliche Hand/Public Finance (Produkt-/Werbefolder); Eigenverlag, St. Pölten
- Österreichischer Gemeindebund;** (2003); Bundesvergabegesetz 2002 – Anregungen für die Praxis; Schriftenreihe des Österreichischen Gemeindebundes, Ausgabe 3-2003; Eigenverlag, Wien

- Österreichischer Gemeindebund;** (2001); Maßnahmen zur Verbesserung des Maastricht-Ergebnisses – Anregungen für die Praxis; Schriftenreihe des Österreichischen Gemeindebundes, Ausgabe 7-2001; Eigenverlag, Wien
- Pilz D., Platzer R., Stadler W.;** (2000); Handbuch der kommunalen Finanzwirtschaft; Manz, 2. Auflage, Wien
- Pilz D., Platzer R., Stadler W.;** (1996); Handbuch der kommunalen Finanzwirtschaft; Manz, Wien
- Public Private** Financial Consulting GmbH & Co OEG; (2005); PublicPrivate – Durch Kooperation zum Erfolg (Produkt-/Werbefolder); Eigenverlag, Wien
- Quantschnigg P., Jezek H., Langer H., Pilz J.;** (2003); Handbuch des Leasing: Steuerrecht, Zivilrecht, Betriebswirtschaft, Handelsrecht; Redline Wirtschaft bei Ueberreuter, Frankfurt/Wien
- Roland F.;** (2003); Immobilien-Leasing im öffentlichen Sektor; Lang, Frankfurt am Main
- Schiefer P.;** (2006); Joseph II. schadet Österreichs Bonität; in: Die Presse, 04. März 2006, S. 28
- Schwifcz M.;** (2003); Der Einfluss der europäischen Integration auf das Leasing in Österreich; Eigenverlag, Wien
- Spittler H.-J.;** (2002); Leasing für die Praxis; Deutscher Wirtschaftsdienst, 6. Auflage, Köln
- Städtler A.;** (2003); Die Investitionsschwäche und der Gesetzgeber bremsen das Leasing; in: ifo Schnelldienst, Nr. 23/2003, 56. Jahrgang

- Stenzel H.-G.;** (2002); Dossier: Kommunalfinanzierung; in: Die SparkassenZeitung, Nr. 29, 19.07.2002, S. 16
- UNIQA Group Austria;** (2004); UNIQA Tower: Ein neues Wahrzeichen für Wien – Österreichs führende Versicherungsgruppe eröffnet neue Konzernzentrale; <http://www.uniqagroup.com>, 24. Juni 2004, Zugriff: 10. März 2006
- Vaaßen N.;** (1999); Gewerbliches Immobilienleasing - Eine quantitative und qualitative Analyse aus Sicht des Leasingnehmers; Immobilien Informationsverlag Rudolf Müller, Köln
- Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften;** (2006); Leasing in Österreich – Berichtsperiode I-XII 2005 – Management-Summary; Eigenverlag, Wien
- Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften;** (2005); Größtes Bauprojekt im Bildungssektor; in: at.leased, 1/2005
- Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften;** (2003); Leasing in Österreich; Eigenverlag, Wien
- Wehinger C.;** (2005); Maastricht-Budgetgrundsätze als Rahmen für strukturiertes Finanzmanagement; in: BÖCK H., HOFSTÄTTER H., HÖCK H., HUEMER E., PRÄNDL F., SCHUCH J. (2005): Strukturiertes Finanzmanagement der öffentlichen Hand; Linde, Wien
- Wieandt A.; Amlung B.; Andersen S.;** (2005); Mit Sale-and-Lease-back zu optimalem Flächenmanagement; in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 12 - 2005, S. 444-445

Wirtschaftskammer Niederösterreich; (2006); Vergaberecht 2006 –
Neuerungen kurz gefasst; Eigenverlag, St. Pölten

Wörn T.; (1997); Die Beurteilung von Immobilienleasing durch Kommunen; Dr.
Kovac, Hamburg

