



Risiken minimieren

Fabrikgebäude im Build-to-Lease-Verfahren errichten

Jörg-Michael Scheil
Partner
Schulz Noack
Bärwinkel, Shanghai



Für die Ansiedlung eines Produktionsbetriebs bestehen in China verschiedene Optionen beim Erwerb von Land und Fabrikgebäuden. Standardfabrikgebäude können angemietet werden. Oder der Investor baut eine Fabrik nach eigenen Spezifikationen. Die damit verbundenen und oft schwer zu beherrschenden Risiken lassen sich durch das so genannte Build-to-Lease-Verfahren minimieren.

Viele Industrieparks bieten Standardfabrikgebäude zur Vermietung an. Ein Investor, der sich für die Anmietung eines solchen Gebäudes entscheidet, hat den Vorteil einer kurzen Vorlaufzeit bis zur Aufnahme der Produktion. Außerdem kann das Investitionsvolumen beschränkt werden, da Landnutzungsrechte und Gebäude nicht in der Bilanz des Unternehmens geführt werden.

Für einige Projekte eignen sich derartige Standardfabrikgebäude jedoch nicht, da produktionsbedingte Spezialanforderungen an das Gebäude bestehen. In diesen Fällen kann sich der Investor dafür entscheiden, selbst Landnutzungsrechte zu erwerben und ein Bauunternehmen mit der Errichtung einer Fabrik nach eigenen Spezifikationen zu beauftragen. Dies ist jedoch ein komplexer und langwieriger Prozess, der zudem mit spezifischen rechtlichen Risiken

verbunden ist. Diese Risiken können insbesondere für solche Investoren schwer beherrschbar sein, die mit den Gegebenheiten in China oder am konkreten Standort noch wenig vertraut sind.

Unsere Praxis hat gezeigt, dass die Errichtung einer Fabrik im Build-to-Lease-Verfahren eine angemessene Lösung sein kann. Dabei beauftragt der Investor einen Bauträger (Developer), eine schlüsselfertige Fabrik nach den Spezifikationen des Investors zu bauen oder bauen zu lassen und diese anschließend auf der Grundlage eines langfristigen Mietvertrags an den Investor zu überlassen. Landnutzungsrechte und Eigentum an Gebäuden werden vom Bauträger im eigenen Namen erworben. Dieses Verfahren bietet eine Reihe entscheidender Vorteile:

1. Keine Übernahme bodenrechtlicher Risiken: Der Investor braucht

sich um den Prozess des Erwerbs von Landnutzungsrechten nicht zu kümmern. Regelmäßig auftretende bodenrechtliche Fragen, wie die Überprüfung der rechtmäßigen Umwandlung von Grundstücken in bebaubares Industrieland, müssen vom Bauträger verantwortet werden. Für den Investor entfallen außerdem die einmaligen Anschaffungskosten für den Erwerb des Landes.

2. Realisierung des eigenen Bauplans:

Gleichzeitig kann der Investor sicherstellen, dass durch Vorgabe seiner technischen Spezifikationen die Fabrik individuell auf den Nutzungszweck des Projekts zugeschnitten wird. Allerdings ist vertraglich zu vereinbaren, dass der Bauträger diese Spezifikationen auch an den von ihm eingeschalteten Bauunternehmer weitergibt.

3. Entlastung von Genehmigungsverfahren: Der Investor kann sich

Fremde Länder sind uns unbekannt.

Die Chinese Services Group ist das China-Kompetenzzentrum von Deloitte. Das Team aus deutschen und chinesischen Experten unterstützt europäische Unternehmen bei der Planung und Realisierung ihres China-Engagements. Dabei vertrauen unsere Mandanten auf unsere internationalen Kompetenzen und die weltweit einheitlichen, hohen Qualitätsstandards. Durch das globale Netzwerk mit rund 150.000 Mitarbeitern (davon über 7.000 in China) steht uns das Know-how von China-Experten in der ganzen Welt zur Verfügung.

Kontakt: Büro Düsseldorf, Global Chinese Services Group, Continental Europe Coordination
Mathias Kessler, Partner, Leiter Chinese Services Group, Tel +49 211 8772-2601, mkessler@deloitte.de

Deloitte.
德勤

Wirtschaftsprüfung • Steuerberatung • Consulting • Corporate Finance •

Schwannstraße 6, 40476 Düsseldorf, Tel +49 211 8772-01, Fax +49 211 8772-2568,
www.deloitte.com/de

© 2007 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

100 Jahre
Denken an Morgen.



außerdem von der Verantwortung für die Einholung projektbezogener Genehmigungen entlasten und die Verantwortung für sämtliche Genehmigungsverfahren dem Bauträger auferlegen.

- 4. Feste Kalkulation:** Unter dem Gesichtspunkt des Cashflow ist das Build-to-Lease-Verfahren für den Investor ebenfalls eine attraktive Alternative. Abschreibungen für die errichteten Gebäude entfallen, da diese nicht beim Investor bilanziert werden. Stattdessen können Mietausgaben langfristig fest kalkuliert werden. Zu beachten ist allerdings, dass sich die Höhe der Miete in der Praxis an den Erstellungs- und Finanzierungskosten des Bauträgers orientiert. Hierbei sollte auf die angemessene Gestaltung von Zinsanpassungsklauseln geachtet werden. Bei Ablauf der Mietdauer wird in der Regel dem Investor eine Erwerbsoption für das Fabrikgebäude eingeräumt.

Vertragsgestaltung für Erfolg entscheidend

Eine durchdachte Vertragsgestaltung ist für die erfolgreiche Umsetzung eines Build-to-Lease-Projekts von entscheidender Bedeutung:

- Für die Auswahl des ausführenden Bauunternehmens sollten dem Bauträger vertraglich bestimmte Qualifikationskriterien vorgegeben werden.
- Für die Einsetzung von Subunternehmern sind die gesetzlich vorgesehenen Einschränkungen zu berücksichtigen beziehungsweise vertraglich noch näher auszugestalten.
- Bei der Gestaltung und Ausverhandlung des eigentlichen Bauvertrages sollte der Investor, auch wenn er an diesem Vertrag nicht als Partei beteiligt ist, zumindest sicherstellen, dass keine Regelungswidersprüche zum Vertrag mit dem Bauträger auftreten und eine angemessene Haftungsverteilung erfolgt.

Unter den beschriebenen Aspekten hat sich das Build-to-Lease-Verfahren für industrielle Investitionsprojekte in China bewährt. Wir erwarten, dass das Verfahren in Zukunft verstärkt zur Anwendung kommen wird. ■

Kontakt

snb@snblaw.com

Eine Nische im Kommen Öko-Produkte immer mehr gefragt

China fertigt Massenware für den Westen, das ist bekannt. Dass die Volksrepublik einer der weltweit größten Lieferanten für Biorohstoffe ist, dürfte vielen noch nicht geläufig sein. Auch der Bio-Binnenmarkt entwickelt sich zügig und der Einzelhandel macht sich auf den Weg, um die Nachfrage gesundheitsbewusster Konsumenten zu decken. Europa und die Volksrepublik China rücken näher zusammen und Ökologie spielt dabei eine immer wichtigere Rolle.



Gemüse aus ökologischem Anbau ist auch in China immer mehr gefragt.

Ende Mai hatte die BioFach China in Shanghai Premiere. Der Erfolg der Fachmesse, die ausschließlich zertifizierten Biolebensmitteln, Naturkosmetik und Naturwaren vorbehalten ist, stimmte die Organisatoren von der Nürnberg Global Fairs aus Deutschland und Axel Bartkus, Geschäftsführer der NürnbergMesse China, außerordentlich zufrieden. Denn es wurden zwei Dinge deutlich: Nicht nur ein qualifiziertes Angebot an Bioware ist da – 200 Aussteller aus 26 Ländern präsentierten ihre Produkte –, sondern es gibt auch Abnehmer. Rund 7.300 Fachbesucher aus Handel und Industrie informierten sich an drei Messetagen im Everbright Exhibition Center. Über 38 Prozent stammten aus dem Groß- und Einzelhandel, 55 Prozent aus dem übergeordneten Handel. Viele Gründe untermauern das große Interesse an Bioprodukten: Lebensmittelsicherheit ist in China ein Dauerbrennertema,

in den Megastädten suchen immer mehr Verbraucher nach hochwertigen Nahrungsmitteln. Nicht zuletzt beeinflusst staatliches Engagement die Entwicklung im Biosektor. Die Regierung forciert Bio sowohl aus ökologischen und ökonomischen wie aus Imagegründen. Bioprodukte seien der kommende Markt in der Volksrepublik, erklärte der Asia Pacific Manager eines renommierten deutschen Ausstellers mit langjähriger China-Erfahrung.

Große Schritte zu erwarten

Noch sind Export- und Binnenmarkt für Bioprodukte in der Volksrepublik eine Nische: Das Exportvolumen betrug 2006 Expertenschätzungen zufolge etwa 245 Millionen Euro. Der Binnenmarkt wird auf etwa 210 Millionen Euro taxiert. Zum Vergleich: Der deutsche Biohandel setzte 2006 rund 4,6 Milliarden Euro im Handel um. Allerdings dürfte China sowohl