

Geschäftsflugzeuge: kaufen oder leasen?

Ein in der Branche weit verbreitetes Missverständnis besagt, dass vermögende Privatpersonen und Unternehmen große Geschäftsflugzeuge in bar bezahlen. Auch wenn die liquiden Mittel vorhanden sind, bevorzugen Kunden für derartige Vermögenswerte in der Regel ein Leasing oder eine Finanzierung. Warum? Ein neues oder gebrauchtes Flugzeug kostet einen zweistelligen Millionenbetrag. Bei Zahlung aus liquiden Mitteln bindet dieser Kauf viel Kapital in einem Vermögenswert, der jedes Jahr an Wert verliert (im Gegensatz zu Immobilien, die im Laufe der Zeit an Wert gewinnen können). Daher ziehen es viele Nutzer von Geschäftsflugzeugen vor, verfügbares Fremdkapital zur Finanzierung oder zum Leasing ihres Erwerbs einzusetzen.

Geschäftsflugzeuge können im Wert steigen. Tatsächlich hat der Markt schon Zeiten gesehen, in denen Flugzeuge sechs Monate oder zwei Jahre nach dem Kauf für einen höheren Betrag verkauft wurden. Aber das war die Ausnahme, nicht die Regel. Typischerweise verlieren Geschäftsflugzeuge mit zunehmendem Alter an Wert. Technische Veralterung, Verschleiß, Betreiberpräferenzen, neuere Modelle, begrenzte Lebensdauer und andere Faktoren tragen alle zu diesem stetigen Wertverlust bei.

Die Finanzierung eines neuen oder gebrauchten Flugzeugs mit Barmitteln ist eine 100-prozentige Eigenkapitalfinanzierung - Eigenkapital, das die Person oder Gesellschaft für andere Investitionen einsetzen könnte. Die Schlussfolgerung ist oft, dass die Investition in ihr Unternehmen eine sinnvollere Option als der Kauf eines an Wert verlierenden Vermögenswertes darstellt. Die meisten Betreiber von Geschäftsflugzeugen gelangen zu der Entscheidung, dass der Einsatz von Fremdkapital zum Erwerb des gewünschten Geschäftsflugzeugs am effizientesten ist, um die Anschaffung ganz oder teilweise zu finanzieren.

Wie funktioniert es also? Die erste Frage, die sich für eine Privatperson oder Gesellschaft bei der Nutzung von Fremdkapital zur Finanzierung eines Geschäftsflugzeugs stellt, lautet: leasen oder kaufen?

Leasen

Im Rahmen eines operativen Leasings wird das Geschäftsflugzeug (neu oder gebraucht) von einem externen Finanzinstitut (Leasinggeber) gekauft und anschließend an den Betreiber (Leasingnehmer) für eine festgelegte Laufzeit und Miete vermietet. Das Leasingverhältnis wird als Vertrag zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer dokumentiert, wobei beide Parteien bestimmte Verpflichtungen gegenüber der anderen eingehen, insbesondere hinsichtlich des Betriebs und der Wartung des Flugzeugs. Das Eigentum am Flugzeug verbleibt beim Vermieter, und der Mieter hat das Recht, das Flugzeug ohne Einmischung des Vermieters zu nutzen.

Mit dem operativen Leasing von Global Jet Capital kommen Sie in den Genuss eines eigenen Flugzeugs, ohne sich mit dem Eigentum eines Flugzeugs zu belasten. Dies bietet eine Reihe von Vorteilen . . .

Reduziertes Risiko und kalkulierbare Kosten: Mit einer festgelegten Anzahl an Leasingzahlungen, die über die gesamte Laufzeit unverändert bleiben, gehen alle zukünftigen Markt- und Buchwertrisiken aus Ihrer Bilanz an den Leasinggeber über.

Kapital schonen: Monetarisierung von bis zu 100 % des Flugzeugwertes, um Kapital für Investitionen in andere profitablere Aktivitäten zur Seite zu legen.

Sicherheit bei Vertragsende: Mit der GJC „Rücknahmeoption zum Ende des Leasings“ steht der „Käufer“ Ihres Flugzeugs bereits im Vorhinein fest, um die Disposition zu erleichtern. Dies ermöglicht einen reibungslosen Umstieg auf Ihr nächstes Flugzeug – ohne Maklerkosten, marktbedingte Verzögerungen und den Aufwand, der zum Kauf von Flugzeugen gehört.

Effizientere steuerliche Behandlung: Wenn Sie keine oder nur teilweise steuerliche Abschreibung nutzen können, lässt sich operatives Leasing von GJC so gestalten, dass die Kosten für Ihre Leasingzahlungen gesenkt werden, ohne dass Ihre Möglichkeiten zur Befreiung von staatlichen Umsatz- und Nutzungssteuern beeinträchtigt werden.

Flexibilität: Wir orientieren uns an Ihren betrieblichen Anforderungen. Der Leasingvertrag sieht Freiräume für eine vorzeitige Beendigung für Modernisierung, Erwerb oder Veräußerung des Flugzeugs vor, wenn sich Ihr Bedarf während der Laufzeit ändert.

Halten Sie Ihre Bank für Bankgeschäfte frei: Das operative Leasing von Global Jet Capital stellt erhebliche Mittel für einen an Wert verlierenden Vermögenswert bereit, die von allen Engagements der primären Bank getrennt und losgelöst sind.

Mehr Privatsphäre: Operatives Leasing schafft mehr Vertraulichkeit in Bezug auf den Endnutzer eines Flugzeugs, da die öffentlichen Aufzeichnungen der FAA nur Global Jet Capital als Eigentümer des Flugzeugs ausweisen.

Der Nachteil des Leasings ist, dass der Leasinggeber der Eigentümer des Flugzeugs bleibt. Dies bedeutet, dass ausschließlich der Leasinggeber von einer Wertsteigerung des Vermögenswertes profitiert. Darüber hinaus kann der Leasinggeber als Eigentümer des Flugzeugs Abschreibungen oder steuerliche Vorteile des Eigentums nutzen, die der Leasingnehmer hätte beanspruchen können, wenn er das Eigentum am Vermögenswert übernommen hätte. Immer zu bedenken ist auch, dass der Eigentümer (Leasinggeber) vom Leasingnehmer eine genaue Einhaltung der Leasingbedingungen erwartet und fordern wird. Es kann Einschränkungen geben, wie viele Stunden ein Flugzeug geflogen werden darf, welche Veränderungen am Flugzeug vorgenommen werden können oder unter anderem auch, wo das Flugzeug betrieben werden darf.

*Wenden Sie sich an Ihren Steuerberater.

Kaufen

Die Alternative zum operativen Leasing besteht darin, das Eigentum an dem Flugzeug zu behalten und für einen Teil der Anschaffungskosten Fremdfinanzierung in Anspruch zu nehmen. Dies kann ein vorrangig besichertes Hypothekendarlehen oder eine andere Finanzierungsstruktur sein, wie beispielsweise ein Finanzierungsleasing.

In einer typischen Kreditstruktur zahlt der Drittkreditgeber dem Kreditnehmer über ein gesichertes Darlehen zwischen 50 Prozent und 85 Prozent des Flugzeugwertes. Die Differenz im Beleihungswert kann sich aus der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers, dem Alter oder Typ des Flugzeugs oder anderen Faktoren ergeben. Das Sicherungsrecht ist in der Regel ein Hypothekenrecht am Flugzeug, das dem Kreditgeber ein vorrangiges Sicherungsrecht am Flugzeug einräumt. Dieses Sicherungsrecht soll dem Kreditgeber Schutz bei einem Ausfall des Kreditnehmers bieten. Erlöse aus der Liquidation des Flugzeugs nach einem Ausfall sollen dazu eingesetzt werden, den Kreditgeber für das Flugzeug vorrangig vor anderen Gläubigern zu bedienen. Je nach Bank können weitere Kreditarten verfügbar sein, insbesondere für Personen, die in größerem Umfang Beziehungen zu einer Privatbank unterhalten. In solchen Fällen kann sich der Kreditgeber bei der Ausgestaltung der Finanzierung sowohl an den von der Person gehaltenen Vermögenswerten als auch am Flugzeug orientieren.

Das Eigentum an dem Flugzeug verbleibt bei einem gesicherten Darlehen typischerweise beim Kreditnehmer. Die Rückzahlung des Darlehens erfolgt in der Regel über einen mehrjährigen Zeitraum bis auf eine Restzahlung (eine Schlussrate am Ende des Tilgungsplans). Das Darlehen, einschließlich der Schlusszahlung, wird in der Regel mit Rückgriff auf den Kreditnehmer bereitgestellt, d. h. noch offene Beträge an den Kreditgeber (nach dem Ausfall und dem Verkauf des Flugzeugs) werden weiterhin vom Kreditnehmer geschuldet. Bei bestimmten Krediten ohne oder mit beschränktem Rückgriff auf den Kreditnehmer hat dieser weniger Verpflichtungen dieser Art, in der Regel fällt dann jedoch ein höherer Zinssatz an.

Finanzierungsleasing

Eine Alternative zum vorrangig besicherten Darlehen ist das Finanzierungsleasing. Im Gegensatz zum operativen Leasing gibt der Leasingnehmer das Flugzeug hier nach Ablauf des Leasingverhältnisses nicht an den Leasinggeber zurück. Bei einem Finanzierungsleasing leistet der Betreiber planmäßige Leasingzahlungen zusammen mit einer abschließenden Schlusszahlung am Ende der mehrjährigen Laufzeit des Finanzierungsleasings. Mit der Schlusszahlung geht das Eigentum am Flugzeug vom Leasinggeber auf den Darlehensnehmer über. Damit befindet sich das Flugzeug zu 100 % im Besitz des Leasingnehmers und es bestehen keine weiteren finanziellen Verpflichtungen gegenüber dem Leasinggeber.

Der Vorteil des Kaufs und der anschließenden Finanzierung eines Teils des Kaufpreises besteht darin, dass der Betreiber das Eigentum an dem Flugzeug und alle Vorteile aus Abschreibungen, Steuern und Restwerten behält. Darüber hinaus profitiert der Eigentümer in der Regel von einer größeren operativen Kontrolle über das Flugzeug und einer höheren Flexibilität. So entfallen beispielsweise Beschränkungen der Betriebsstunden für das Flugzeug oder Einschränkungen bei der Änderung des Innenraums. Darüber hinaus kann sich der Eigentümer vorbehaltlich bestimmter Vorfälligkeitsentschädigungen und/oder Abbruchgebühren jederzeit zum Verkauf des Flugzeugs entscheiden im Gegensatz zu einem typischen Leasingvertrag, der keine vorzeitige Beendigung zulässt.

Ein wesentlicher Nachteil dieser Option ist, dass der Betreiber das volle Risiko eines Wertverlustes des Flugzeugs trägt. Dies kann zu unerwarteten Verlusten bei der Veräußerung des Flugzeugs führen, wenn der Buchwert des Flugzeugs über dem tatsächlichen Marktwert liegt. Der gesunkene Verkaufspreis kann auch zu unerwarteten Problemen bei der Cashflow-Planung führen.

Kaufen oder leasen: Was sind die nächsten Schritte?

Sowohl beim Kauf- als auch beim Leasingszenario muss der Betreiber mit einem externen Finanzinstitut zusammenarbeiten, um einen Leasing- oder Kreditvertrag abzuschließen. Dieser mehrwöchige Prozess gibt dem Fremdkapitalgeber die Möglichkeit, die Flugzeugsicherheiten zu überprüfen und das Kreditprofil des Leasing- bzw. Kreditnehmers zu beurteilen. Der vom Finanzinstitut angebotene Leasing- oder Fremdkapitalzinssatz spiegelt die Perspektiven sowohl für den Leasing- bzw. Kreditnehmer als auch für das Flugzeug wider. Gerichtsbarkeit, Alter und Typ des Flugzeugs, der Flugzeugmanager (falls vorhanden) und die vorgeschlagene Finanzierungs- oder Leasingdauer fließen alle in die Kreditzusage des Finanzinstituts an den Kunden ein.