

### 1. Begriff

**1.1** Leasing ist die mittel- bis langfristige Überlassung von beweglichen oder unbeweglichen Gütern, die vom üblichen Mietverhältnis abweichende Besonderheiten aufweist. Beim Leasing wird eine Mobilie oder Immobilie vom Leasinggeber dem Leasingnehmer überlassen. Kennzeichnend für einen Leasingvertrag ist das Auseinanderfallen von Besitz und Eigentum. Leasing bewegt sich also an der Schnittstelle zwischen Miete und Kauf.

- Der Leasinggeber ist Eigentümer des Leasingobjekts, dem Leasingnehmer werden jedoch Risiken und Pflichten auferlegt, die bei üblichen Mietverhältnissen der Vermieter zu tragen hat.
- Die Vertragsdauer und die Höhe der Leasingraten werden so festgesetzt, daß der Leasinggeber während der Leasingdauer seine Investitionskosten aus den Leasingraten ganz oder teilweise amortisieren kann.
- Die Leasingrate setzt sich aus den Zinsen und der Voll- oder Teilamortisation für das vom Leasinggeber eingesetzte Kapital sowie einem Zuschlag für Kosten, Risiko und Gewinn des Leasinggebers zusammen. Abgaben und Versicherungsprämien werden meist gesondert auf den Leasingnehmer überwält.
- Man unterscheidet zwischen direktem Leasing, bei dem der Hersteller auch Leasinggeber ist, und indirektem Leasing, bei dem eine Leasinggesellschaft das Leasingobjekt erst vom Hersteller erwirbt und dann an den Leasingnehmer weitervermietet.

### 1.2 Leasing ist vom Mietkauf zu unterscheiden

Beim Mietkauf wird die Übernahme des Objektes durch den Mieter nach Ende der Mietzeit von vornherein vertraglich fixiert. Dadurch verlagert sich ein erheblicher Teil des Investitionsrisikos auf den Mieter. Beim Mietkauf besteht eine weitgehende Parallelität zum Kauf auf Raten. Dies kommt auch darin zum Ausdruck, daß die Umsatzsteuer auf alle Mietkaufraten bereits zum Vertragsbeginn zu entrichten ist.

Beim Leasing dagegen ist der Eigentumsübergang vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer zwar möglich, jedoch nicht Vertragsbestandteil und von vornherein verbindlich vorgesehen.

Für die begrifflich strenge Differenzierung zwischen „Mietkauf“ und „Leasing“ sind steuerrechtliche Kriterien maßgebend, die in verschiedenen Leasingerlassen durch die Finanzverwaltungen formuliert und präzisiert worden sind.

### 1.3 Operateleasing – Finanzierungsleasing

Der Begriff „Leasing“ wird für zwei Formen gebraucht, die streng zu unterscheiden sind.

**1.3.1** Gemeinden mieten oder pachten technische Geräte, aber auch Gebäude, wenn aus ihrer Sicht nur eine Nutzung für einen begrenzten Zeitraum zu erwarten ist. Für den Mieter kommt dabei aufgrund der nur vorübergehenden Nutzung des gemieteten Objektes ein Kauf unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit nicht in Betracht. Bei Geschäften dieser Art handelt es sich nicht um Leasing, sondern um ein übliches Mietverhältnis. Dennoch werden solche Geschäfte als Leasing, und zwar als Operate-Leasing bezeichnet.

Andere wiederum verwenden den Begriff „Operate-Leasing“ für kurzfristige Leasingverträge, der Begriff „Finanzleasing“ wird dann für längerfristige Verträge gebraucht.

Operate-Leasingverträge sind nichts anderes als normale Mietverträge. Hier geht es um die kurzfristige Vermietung von Investitionsgütern. Operate-Leasingverträge sind von beiden Vertragspartnern in der Regel jederzeit unter Einhaltung von Fristen kündbar. Eine fest vereinbarte Grundmietzeit gibt es hier nicht. Die Leasinggesellschaft trägt das gesamte Investitionsrisiko, da sie im Falle der Kündigung das Leasingobjekt eventuell mehrmals verleasen muß, um ihre Investitionskosten vollständig durch die Leasingraten amortisieren zu können. Darüber hinaus hat die Leasinggesellschaft auch für die Wartung und Instandhaltung zu sorgen.

**1.3.2** Beim Finanzierungsleasing dominiert als Kennzeichen die vereinbarte feste Grundmietzeit, in der der Vertrag von beiden Partnern nicht gekündigt werden kann. Die Grundmietzeit liegt aus steuerlichen Gründen regelmäßig zwischen 40 und 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Nur das Finanzierungsleasing ist echtes Leasing. Operate-Leasing ist streng genommen kein Leasing, sondern Miete.

Vergleich zwischen Operate- und Finanzierungs-Leasing		
	Operate-Leasing	Finanzierungsleasing
Kündbarkeit	jederzeit	während der Grundmietzeit unkündbar
Investitionsrisiko	beim Leasinggeber	mindestens teilweise beim Leasingnehmer
Wartung und Instandhaltung	durch den Leasinggeber	durch den Leasingnehmer

## 2. Fondsleasing

Leasing ist auch auf der Grundlage eines Immobilienfonds möglich. Solche Fonds werden meist nur für ein bestimmtes Objekt gebildet. Im Gegensatz zu dem konventionellen Leasing wird bei Fonds in größerem Umfang – meist um 50 v.H. – Eigenkapital aus dem Verkauf von Anteilscheinen zur Finanzierung eingesetzt. Beschafft wird das Eigenkapital oft bei einer Vielzahl privater Anleger, die sich über eine Zeichnung von Fondsanteilen beteiligen und für die in der Regel eine Bank als Treuhänder auftritt. Die Beteiligung wird für die Anleger dadurch besonders interessant, daß die beim Fonds entstehenden Anlaufverluste steuerlich an sie weitergegeben werden können.

Bei diesem kommunalen Immobilienfonds, also einer besonderen Leasingform, handelt es sich mithin um eine Fremdfinanzierung durch eine projektbezogene Fondsgesellschaft über anteiliges privates Zeichnungskapital und Kredit. Die kommunale Gebietskörperschaft verpflichtet sich zur Bezahlung von Leasingraten (sie beinhaltet Kapitaldienst, Verzinsung des Zeichnungskapitals, Fondsverwaltungsaufwendungen) zu Lasten des Verwaltungshaushalts während einer festgelegten Laufzeit. Der Immobilienfonds unterscheidet sich von einem klassischen Finanzierungsleasingvertrag dadurch, daß die Objektgesellschaft ein Fonds in der Rechtsform der Personengesellschaft ist. In der Regel werden solche Objektgesellschaften als GmbH & Co. KG mit einer Anzahl von privaten Kapitalgebern als Kommanditisten gegründet. Es kommen auch andere Gesellschaftsformen in Betracht.

Zu den Einzelheiten des Fondsleasing siehe **Wegbeschreibung Fi 22**.

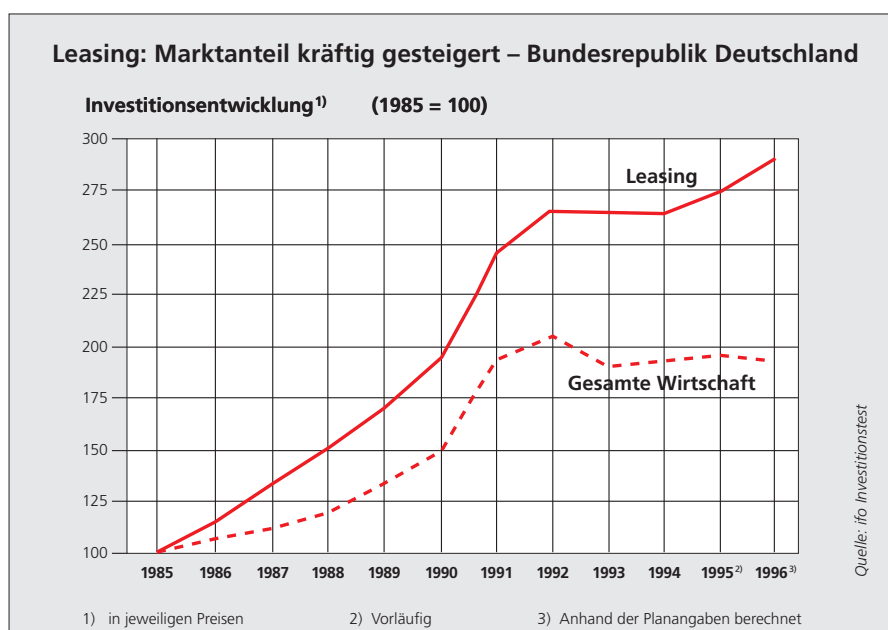
## 3. Geschichte

Der Leasinggedanke ist älter als die meisten vermuten. Bereits 350 vor Christus erkannte Aristoteles:

Der Reichtum liegt im Gebrauch,  
nicht im Eigentum.

Die ersten Formen des Leasings wurden im Zeitalter der industriellen Revolution Mittel des 19. Jahrhunderts entwickelt. In dieser Zeit wurden die ersten großen Maschinen von der Industrie gebaut, die aber nicht abzusetzen waren, da die potentiellen Käufer nicht über die notwendige Liquidität verfügten. Die Lösung, die man damals fand, kann man als Vorahre des Leasing bezeichnen: Das Objekt wurde an den Käufer für bestimmte Zeit vermietet. Der Kaufpreis wurde über die Mietzeit mit Zinsen auf Raten gezahlt. Als erstes wurden in der damaligen Zeit Webstühle an Webereien vermietet und über monatliche Zahlungen finanziert. Heute nennt man das Miet- und Ratenkauf. Leasing wurde nach dem Zweiten Weltkrieg vor allem in den USA populär.

Die ersten Leasinggesellschaften in Deutschland wurden im Jahre 1962 gegründet. Bis heute stieg deren Zahl auf weit über 1000. Die meisten von ihnen beschäftigen sich mit Mobilienleasing. Das Immobilienleasing wird in Deutschland von wenigen Gesellschaften angeboten. In Nordamerika wird der Gedanke von Aristoteles in der Wirtschaft am häufigsten umgesetzt. Es werden dort ca. 70 % aller Investitionen über Leasing finanziert.



#### 4. Rechtliche Grundlagen

Im Unterschied zu einigen anderen europäischen Ländern sind in der Bundesrepublik Deutschland Leasingverträge nicht gesetzlich geregelt. Der Leasingvertrag unterliegt wie der Mietvertrag im wesentlichen den Bestimmungen der §§ 535 ff. BGB. Danach gilt für beide, daß ein Vermieter einem Mieter ein Objekt gegen Zahlung eines Zinses zum Gebrauch überläßt.

Im Vergleich zum Mietvertrag obliegen die Instandhaltungspflichten gemäß § 536 BGB jedoch dem Leasingnehmer. Dies hängt vor allem damit zusammen, daß er eine Finanzierungsmiete zahlt und das Objekt bereits während der Vertragslaufzeit wie ein Eigentümer nutzen kann. Der Leasingnehmer trägt auch die Sach- und Preisgefahr für das Leasingobjekt. Selbst im Falle des Totalschadens oder einer mehr als 50%-igen Beschädigung bleibt der Leasingnehmer zur Zahlung der Leasingraten verpflichtet. Als weitere Besonderheit ist zu nennen, daß Leasingverträge grundsätzlich unkündbar abgeschlossen werden. Für beide Parteien bestehen jedoch Kündigungsrechte aus wichtigem Grund, z.B. Einstellung der Zahlungen, Konkursverfahren.

#### 5. Modellkonstruktionen

##### 5.1 Es sind zwei Arten zu unterscheiden:

- Das Mobilienleasing.
- Das Immobilienleasing.

Kennzeichnung des Mobilien- und des Immobilienleasing		
Kennzeichen	Mobilienleasing	Immobilienleasing
Objektarten	– alle mobilen Objekte	– Gebäude – Betriebsanlagen, die an einen festen Standort gebunden sind
Grundmietzeit	– mit zwei bis neun Jahre	– häufig bis zu 22,5 Jahren
Vertragsformen	– Vollamortisation – Teilamortisationsvertrag	– Teilamortisation
Standardisierungsgrad	– hauptsächlich standardisierte Verträge	– hauptsächlich individuelle Verträge

Beim Immobilienleasing sind drei Bereiche zu unterscheiden:

- Neubauleasing  
Es handelt sich um die Finanzierung von neu zu erstellenden Gebäuden.
- buy-and-lease  
Bei dieser Konstellation ist ein Dritter Eigentümer eines bereits fertiggestellten Objekts. Die Leasinggesellschaft erwirbt das Gebäude von dem Dritten und verleast es anschließend an die Kommune.
- sale-and-lease-back  
Hier veräußert die Kommune ein bestehendes und auch künftig nutzbares kommunales Objekt an die Leasinggesellschaft, die es der Kommune zurückverleast.

##### 5.2 Vertragstypen

In der Praxis haben sich folgende Vertragstypen für das Leasing herausgebildet:

- a) Bei Leasingverträgen ohne Kauf- oder Mietvertragsverlängerungsoption wird dem Leasingnehmer nicht das Recht eingeräumt, nach Ablauf der Grundmietzeit die Immobilie zu erwerben oder den Leasingvertrag zu verlängern.
- b) Bei dem Leasingvertrag mit Andienungsrecht des Leasinggebers muß der Leasingnehmer auf Verlangen des Leasinggebers den Leasinggegenstand zu einem vorher bestimmten Preis kaufen oder die Differenz zwischen Verkaufserlös des Leasingobjektes und vertraglich vereinbartem Restwert tragen.
- c) Der Leasingvertrag mit Kaufoption ist dadurch gekennzeichnet, daß dem Leasingnehmer nach Ablauf der Grundmietzeit das Recht (aber nicht die Verpflichtung) zusteht, das Leasingobjekt zu einem vorher fixierten Kaufpreis zu übernehmen.
- d) Bei einem Leasingvertrag mit Mietverlängerungsoption hat der Leasingnehmer das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit das Vertragsverhältnis auf bestimmte oder unbestimmte Zeit zu verlängern.
- e) Bei dem Leasingvertrag mit Doppeloption handelt es sich um eine Kombination der zu (c) und (d) vorgestellten Vertragstypen. Der Leasingnehmer hat das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit – und auch danach – das Mietvertragsverhältnis zu verlängern oder eine Kaufoption wahrzunehmen.
- f) Unter einem Sale-and-lease-back-Leasing versteht man den Kauf eines zunächst dem Leasingnehmer gehörenden Objekts durch den Leasinggeber und die anschließende Vermietung an den Leasingnehmer. Hierbei steht oft nur die Freisetzung des im Leasingobjekt gebundenen Kapitals im Vordergrund des Interesses des Leasingnehmers. Oder anders formuliert: Ein bereits im Eigentum des künftigen Leasingnehmers stehendes Investitionsgut wird an die Leasinggesellschaft veräußert und anschließend über einen Leasingvertrag weiter genutzt. Zum Nachteil der Kommune kommt

es hier allerdings zu einer nochmaligen Umsatzsteuerbelastung der über den Kaufpreis in die Leasingraten einfließenden Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Leasingobjekts, sofern die Kommune für diese Kosten selber nicht vorsteuerabzugsberechtigt war.

### **5.3 Vollamortisationsverträge – Teilamortisationsverträge**

Die vorgestellten sechs Leasingtypen können anhand ihrer weiteren Ausgestaltung in Vollamortisations- und Teilamortisationsleasingverträge unterteilt werden.

Beim Vollamortisationsvertrag werden die Anschaffungskosten und die sonstigen Kosten einschließlich der Finanzierungskosten des Leasinggebers durch die Zahlungen des Leasingnehmers während der Vertragslaufzeit voll amortisiert.

Wird während der Laufzeit des Vertrages nur eine teilweise Amortisation erreicht, spricht man von einem Teilamortisationsvertrag.

Beim Teilamortisationsvertrag wird die Vollamortisation vom Leasinggeber erst durch die Ausübung seines Andienungsrechts gegenüber dem Leasingnehmer oder durch Verwertung des Leasingobjekts zu einem höheren Zeitwert bei Dritten (nach Ende des Leasingvertrages) erreicht.

### **6. Spezialleasing**

Aus steuerlichen Gesichtspunkten ist es von ausschlaggebender Bedeutung, daß beim Abschluß des entsprechenden Vertrages darauf geachtet wird, daß das wirtschaftliche Eigentum an dem Leasingobjekt dem Leasinggeber zugerechnet wird.

Andernfalls sind sämtliche steuerlichen Konsequenzen, die als Vorteile des Leasings sowohl auf der Seite des Leasinggebers, als auch auf der Seite des Leasingnehmers entstehen sollen, nicht möglich.

Das ist beim Spezialleasing gegeben.

Unter Spezialleasing werden Leasingverträge verstanden, bei denen die Leasinggegenstände so speziell auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten sind, daß sie während und nach Ablauf der Grundmietzeit wirtschaftlich sinnvoll ausschließlich vom Leasingnehmer verwendet werden können (= fehlende Drittverwendungsmöglichkeit).

Bei diesem Vertragstyp wird dann stets vom wirtschaftlichen Eigentum des Leasingnehmers ausgegangen, da eine Drittverwendung wirtschaftlich unmöglich ist. Bei der Entscheidung kommt es auf die Verhältnisse des Einzelfalles an. Jede Möglichkeit weiterer wirtschaftlicher Verwendung schließt die Annahme von Spezialleasing aus.

Bei Einrichtungen, wie sie auch von anderen Trägern betrieben werden können und auch tatsächlich unterhalten werden, wie etwa Kindergärten, Altersheime, Sport- und Freizeitanlagen sowie Krankenhäuser oder Garagen liegt in aller Regel kein Spezialleasing vor.

Bei Verwaltungsgebäuden und auch Schulen, die nach der gesamten Gestaltung auch sonst als Bürogebäude benutzt werden können, wird in der Regel die Nutzung durch einen anderen Leasingnehmer möglich sein, sofern nicht doch auf Grund der besonderen baulichen Gestaltung im Hinblick auf die Nutzung durch die Gemeinde als Hoheitsträger für das Objekt als Ganzes Spezialleasing anzunehmen ist.

Bei Ver- und Entsorgungsanlagen hat sich die Finanzverwaltung der Auffassung angeschlossen, daß kein Spezialleasing vorliegt, wenn die Drittverwendungsmöglichkeit der Anlagen durch private Unternehmen gegeben ist.

In der Praxis sind die sog. Leasingerlasse des Bundesministeriums zu beachten, und zwar

- bei Immobilien:  
BMF-Schreiben vom 21.03.1972 (Vollamortisation) und vom 23.12.1991 (Teilamortisation),
- Bei Mobilien (insbesondere Betriebsvorrichtungen):  
BMF-Schreiben vom 19.04.1971 (Vollamortisation) und vom 22.12.1975 (Teilamortisation).

### **7. Bewertung**

#### **7.1 Genehmigungspflicht**

Beim Abschluß eines Leasingvertrages handelt es sich um ein kreditähnliches Rechtsgeschäft, das in den meisten Ländern der Genehmigung der Aufsichtsbehörde bedarf. In Nordrhein-Westfalen besteht nur eine Anzeigepflicht (vgl. **Wegbeschreibung Fi 2**).

#### **7.2 Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit**

Die Kommunen sind nach den Kommunalverfassungen verpflichtet, ihre Haushaltswirtschaft an den Kriterien der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit auszurichten.

Stehen konkrete Investitionsvorhaben an – seien es Mobilien oder Immobilien –, so hat die Kommune zu prüfen, welche Finanzierungsform wirtschaftlich ist. Die Vergleichsbasis für eine Leasingfinanzierung ist der Kommunalkredit. Bei dem Vergleich sind neben dem reinen Kostenvergleich auch die Risiken und kommunalpolitischen Gegebenheiten ins Kalkül zu ziehen. Mag die angebotene Finanzierung auch noch so günstig sein, sie kommt nicht in Betracht, wenn sie in irgendeiner Form die dauernde Aufgabenerfüllung der Kommune in Frage stellt.

Während Leasingverträge für Mobilien – seien es Fahrzeuge, Kopiergeräte oder Computer – auch in der öffentlichen Verwaltung üblich sind, ist die Leasingfinanzierung von Immobilien keine alltägliche Praxis.

Die Finanzierung mittels Kommunalkredit ist nach allen Erfahrungen die wirtschaftlichere Alternative. Gleichwohl mag sich im Einzelfall die Leasingvariante aufgrund besonderer Vertragsbedingungen durchaus rechnen. Soweit sich Vorteile ergeben, resultieren diese allerdings aus Steuereffekten. Steuerliche Vorteile durch Vorsteuerabzug, die die direkten Bau- und Investitionskosten der Leasinggesellschaft senken, werden später in der Grundmietzeit kompensiert durch die Umsatzsteuer-Belastung

auf die entstehenden Zinskosten, die wiederum in das Entgelt des Leasingunternehmens einfließen. Auf den Punkt gebracht, bedeutet dies: Die Kommune erwirbt einen geringen wirtschaftlichen Vorteil, der öffentlichen Hand als Steuergläubiger werden – selbstverständlich legal – in ungleich größerem Maße Steuern entzogen, und die Differenz kommt den beteiligten Privaten zugute.

Häufig erscheint die Finanzierung eines konkreten Projektes mittels Leasing gegenüber einer Kommunalkreditfinanzierung deshalb attraktiver, weil der kommunale Haushalt nicht weiter mit Zins- und Tilgungsverpflichtungen belastet werden soll. Dies ist allerdings ein rein formales Argument. Faktisch werden sowohl beim Kommunalkredit als auch bei der Leasingfinanzierung über Jahre hinaus künftige Haushalte belastet. Die Leasingraten müssen dabei ebenso wie der Schuldendienst grundsätzlich im Verwaltungshaushalt erwirtschaftet werden. Was bleibt, ist der „optische“ Vorteil, daß sich der Schuldenstand der Kommune durch die beabsichtigte Investition nicht erhöht. In beiden Fällen werden aber langjährige finanzielle Verpflichtungen eingegangen, die den kommunalen Handlungsspielraum auf Jahre einengen. Es ist eine Frage der politischen Redlichkeit, dies offen darzulegen.

Vor einer Entscheidung für Leasing ist außerdem zu bedenken, daß die Gemeinde systembedingt kein Eigentum, sondern vertragliche Nutzungsrechte erwirbt. Auch wenn grundsätzlich die Möglichkeit besteht, laufende Verträge im Verhandlungswege zu ändern, dürfte die Flexibilität des Handlungsspielraums bei gemeindeeigenen Immobilien ungleich größer sein. Die Kommune bindet sich mit dem Leasingvertrag über viele Jahre, und das in einer Zeit, in der sowohl gesellschaftliche – vor allem demographische – als auch technische Entwicklungen die langfristigen Prognosen über den Bedarf an kommunalen Einrichtungen und Gebäuden erschweren. So ist beispielsweise heute kaum vorhersehbar, welche Möglichkeiten Telearbeitsplätze bieten und welche Folgen dies für den Raum- und Ausstattungsbedarf der Verwaltungsgebäude haben wird. Dies sind Risiken, die bei einer über viele Jahre bindenden Entscheidung wohl bedacht sein wollen.

Der Abschluß von Leasingverträgen sollte gerade in Zeiten knapper Kassen nicht dazu dienen, sich – scheinbar – den Konsolidierungsnotwendigkeiten zu entziehen. Denn die Finanzierung der Investitionen ist eine und die Belastung mit Folgekosten die andere Seite der Investitionsmedaille.

Unzulässig wäre es, wenn Kommunen beabsichtigen, Immobilienvermögen, das sie zur Aufgabenerfüllung brauchen – wie Rathaus oder Schulen –, aus Gründen fehlender Liquidität zu veräußern und zurückzuleasen. Beim sogenannten „Sale and lease back“ würde kommunales Vermögen für kommunalen Konsum verbraucht. Dies ist grundsätzlich rechtswidrig. Dem scheint jedoch entgegenzustehen, daß in der privaten Wirtschaft das „sale-and-lease-back-Verfahren“ durchaus verbreitet ist. Hierin kommt allerdings eine unterschiedliche Sichtweise zum Ausdruck. Nach hergebrachten kaufmännischen Grundsätzen werden Wirtschaftsgüter, die für ein Unternehmen benötigt werden, gekauft und zu Eigentum erworben. Gemietet werden sie nur, wenn kein Kapital zum Erwerb verfügbar ist oder wenn sie lediglich auf begrenzte Zeit verwendet werden sollen. Der Kaufmann stößt seine Wirtschaftsgüter ab, wenn er sie nicht mehr benötigt. Zum Verfahren des „sale-and-lease-back“ greift der Kaufmann notgedrungen, wenn die eigene Kapitaldecke zu dünn wird und die weitere Existenz des Unternehmens gefährdet. Er nimmt die teure Beschaffungsweise hin, weil auf andere Weise kein Geld zu erlangen ist. Dieser Weg ist dem Staat versagt, denn er besitzt seine Vermögensgegenstände nicht als werthaltige Bilanzposten, sondern als notwendige Sachgrundlage für Verwaltungsaufgaben. Der Staat darf Gegenstände nur anschaffen, wenn er sie für seine öffentlichen Zwecke benötigt; ebenso darf er sie nur abstoßen, falls sie nicht mehr für Verwaltungsaufgaben gebraucht werden.

### **7.3 Bautechnisches Projektmanagement und wirtschaftliches Bauen**

Auf der anderen Seite ist jedoch zu sehen, daß die an Steuervorteilen, Finanzierungskosten und leasingspezifischen Kosten orientierte Vorteilsrechnung vernachlässigt, daß es sich bei den Leasinggesellschaften häufig um Spezialanbieter handelt, deren Marktstellung und Marktübersicht die reinen Projektkosten durchaus zugunsten des Leasingnehmers positiv beeinflussen können, etwa schon im Bereich der Ausschreibung. Eine Kommune sollte diese Vorteile in den Abwägungsprozeß einbeziehen, wenn sie sich aus nicht von ihr zu vertretenden Gründen nicht in der Lage sieht, Vergleichbares zu leisten.

Die Berechnung und die langfristige Festschreibung der Leasingrate ermöglichen eine sichere Kalkulationsgrundlage für die öffentliche Hand. Im Hinblick auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Kommune stellt die indexfreie Leasingrate im Gegensatz zu konventionellen Mietmodellen eine feste Berechnungsbasis dar. Darüber hinaus werden die Zahlungen erst fällig, wenn die Kommune die Nutzung des Gebäudes übernimmt. Auf diese Weise werden weder während der Planungs- noch während der Erstellungsphase der Investitionen öffentliche Kassen belastet. Dagegen ergibt sich bei der Kreditfinanzierung bereits mit Beginn der Investitionszahlungen eine Belastung des Haushalts und damit des einzelnen Steuerzahlers, wohingegen ein nutzenbringender Wert erst mit späterer Inbetriebnahme des Objektes vorliegt.

Die Entscheidung, ob eine Leasinglösung für die Realisierung eines kommunalen Projektes in Frage kommt, hängt darüber hinaus davon ab, inwieweit auch ein solcher Finanzierungsweg die Einbeziehung öffentlicher Investitionszuschüsse erlaubt. Muß eine Leasingfinanzierung im Einzelfall als zuwendungsfeindlich gelten, so wird dies in aller Regel die ansonsten erreichbaren Vorteile überkompensieren.