

Die Refinanzierung bietet Geldhäusern Chancen

Ein Engagement im Immobilienleasing benötigt stets ein Kreditinstitut als Refinanzierungspartner. Es kann daraus zusätzliches Geschäft generieren und die Leasinggesellschaften als Vertriebskanäle nutzen. Rutscht der Leasingnehmer in die Insolvenz, lässt sich die Immobilie schnell und unkompliziert verwerten.

Klaus Busch

Explodierende Energiekosten, steigende Materialpreise und der Investitionsbedarf in Nachhaltigkeit lassen bei deutschen Unternehmen den Liquiditätsbedarf wachsen. Doch wie kommen Betriebe an Kapital, ohne sich zu hoch zu verschulden? Ein Weg führt über das Immobilienleasing. Voraussetzungen sind eine eigene Betriebsimmobilie, ein langfristiges tragfähiges Geschäftsmodell und dass das Unternehmen an sich gesund und bonitätsstark ist.

Beim häufigsten Fall des Immobilienleasings, dem Sale-and-Lease-Back, verkauft ein Unternehmen seine Gewerbeimmobilie, etwa Produktions-, Büro-, Logistikgebäude oder Pflegeheime, an eine vom Leasinggeber eigens gegründete Objektgesellschaft. Der Ankauf muss refinanziert werden, und hier kommen die Banken ins Spiel. Lange Zeit waren sie zu 100-Prozent-Finanzierungen bereit. Doch mit höheren regulatorischen Anforderungen, schwächelnder Konjunktur und damit gestiegenen Risiken ist dies häufig nicht mehr möglich. Die Beleihungsausläufe sind mit oft um die 80 Prozent jedoch im Verhältnis zur normalen gewerblichen Immobilienfinanzierung immer noch hoch. Für die nachrangige Tranche holen sich kreative Leasinggesellschaften externe Finanzierungspartner mit ins Boot, zum Beispiel institutionelle Investoren.

Nachdem die Unternehmensimmobilie an die Zweckgesellschaft verkauft ist, mietet der ursprüngliche Eigentümer das Objekt langfristig zurück. Diese Mieten bleiben über die gesamte Leasingdauer konstant. Sie sind damit von der Inflation abgekoppelt, während die im Gewerbeimmobilienbereich sonst üblichen Indexmieten derzeit stark anziehen. Die Laufzeiten für solche Immobilienleasingverträge liegen

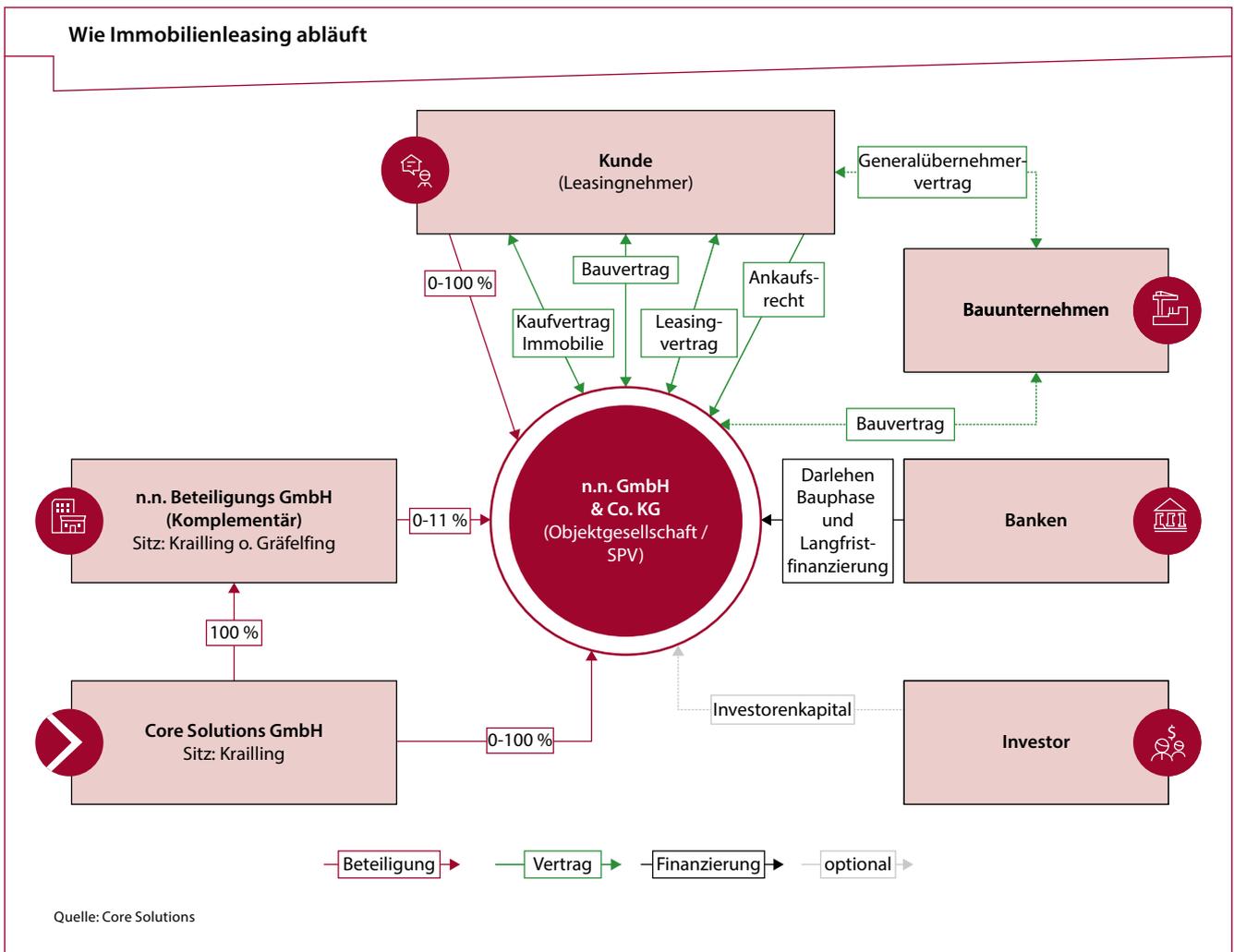
durchschnittlich bei 15 bis 20 Jahren, bei Pflegeheimen sogar bei 20 bis 30 Jahren. Durch den langen Amortisationszeitraum sind kostengünstige laufende Belastungen möglich.

Der Leasingnehmer kann beim Immobilienverkauf über eine Sale-and-Lease-Back-Struktur die stillen Reserven, die in den Firmenimmobilien stecken, verfügbar machen. Dabei muss er die aufgedeckten stillen Reserven, je nach umzusetzender gesellschaftsrechtlicher Struktur für die zu gründende Objektgesellschaft, nicht sofort besteuern. Bilanziert das Unternehmen nach dem Handelsgesetzbuch (HGB), so kann es seine Eigenkapitalquote erhöhen und somit sein Rating für andere Finanzierungsfälle verbessern. Nach Ende des Leasingvertrags kann das Unternehmen die Immobilie zum Restbuchwert zurückerwerben, der in aller Regel deutlich unter dem Marktwert liegt.

Die refinanzierenden Banken ziehen eine Reihe von Vorteilen aus ihrer Rolle als Finanzierungspartner im Immobilienleasing, allen voran zusätzliche Möglichkeiten für Neu-

Kompakt

- Kreditinstitute spielen beim Immobilienleasing eine tragende Rolle in der Refinanzierung.
- Leasinggesellschaften und Geldhäuser haben ähnliche Anforderungen an Finanzierungsprojekte.
- Vorteile für Banken liegen in den zusätzlichen Neugeschäftschancen, vorselektierten Kreditanfragen und der einfacheren Verwertung im Insolvenzfall.



geschäft. Arbeitet eine Bank regelmäßig mit einem Leasinganbieter zusammen, hat sie für mehrere Finanzierungsfälle ein und denselben Ansprechpartner und damit auch einen dauerhaften Vertriebskanal. Denn die Leasinggesellschaft sucht am Markt ständig interessante Projekte. Als Leasingnehmer kommen ausschließlich bonitätsstarke Unternehmen mit einem langfristig tragenden Geschäftsmodell infrage. Für das Immobilienleasing eignen sich prinzipiell Objekte ab etwa zehn Millionen Euro Investitionsvolumen und aus allen gewerblichen Nutzungsarten. Generell gilt: Was ein Kreditinstitut nicht finanzieren würde, würde auch eine Leasinggesellschaft nicht anfassen. Die Leasinggesellschaft trägt nur Anfragen an die Bank heran, die sie zuvor ausgiebig geprüft hat. Sie nimmt eine Filterfunktion ein und sortiert nicht finanzierbare Projekte aus.

Bei der Refinanzierung von Leasingprojekten sind bei den Finanzierungspartnern solche Objekte beliebt, die auch bei der klassischen Immobilienkreditvergabe gerne als Sicherheiten akzeptiert werden, etwa qualitativ hochwertige Büro- und Logistikobjekte oder Pflegeheime in guten Lagen. Zu-

rückhaltung besteht derzeit bei Shopping-Centern und Hotels, wobei es hier auf den Einzelfall ankommt. Bei vielversprechenden Einzelhandelsobjekten und Hotels zeigen sich Leasinganbieter ebenso wie Kreditinstitute durchaus finanzierungsbereit.

Geldhäuser können Kunden über Leasing langfristig binden

Für die Bank verhält sich die Refinanzierung eines Leasing-Engagements wie ein normaler gewerblicher Immobilienkredit, der laufend getilgt wird. Das betrifft auch Laufzeiten, Prolongationen und Zinsbindung, die individuell ausgehandelt werden können. Die lange Laufzeit des Leasingvertrags zieht eine dauerhafte Kundenbindung zum Leasingnehmer nach sich. Dieser ist möglicherweise auch an anderen Bankprodukten und -dienstleistungen interessiert.

Für den Fall, dass das betreffende Unternehmen zahlungsunfähig wird, ist die refinanzierende Bank besser geschützt als bei einem herkömmlichen Unternehmens- oder Immobilienkredit. Denn hier ist die Verwertung, unter anderem

weil ein Insolvenzverwalter mitwirkt, sehr viel langwieriger und komplizierter. Eine Leasingimmobilie hingegen ist in aller Regel nicht Teil der Insolvenzmasse und der Insolvenzverwalter bleibt außen vor. Zahlt der Leasingnehmer die Raten nicht mehr, kann das Leasingunternehmen in Abstimmung mit der finanzierenden Bank den Vertrag kündigen und die Immobilie dann relativ schnell und einfach, ohne komplizierte und aufwendige Vollstreckungsverfahren, verwerten. Der Leasinganbieter strebt – nicht zuletzt im Interesse der Bank – den bestmöglichen Preis an, damit das Darlehen getilgt werden kann. Möglich ist prinzipiell auch, die Immobilie neu zu vermieten und mit diesen Einnahmen die Tilgung zu bedienen.

Unternehmen investieren verstärkt in Nachhaltigkeit

In der derzeitigen Krisensituation zieht die Nachfrage nach Immobilienleasing merklich an und wird voraussichtlich weiter steigen. Denn immer dringlicher werden Investitionen in die Nachhaltigkeit von Gebäuden, etwa in Energieeinsparmaßnahmen, grüne Energieversorgung oder Lademöglichkeiten für Elektromobilität. Dadurch und durch die derzeit hohe Kostenbelastung kann es auch bei an sich gesunden Unternehmen zu finanziellen Engpässen kommen. Gleichzeitig sinkt bei den Geldhäusern die Nachfrage nach klassischen Immobilienkrediten, weil viele Investoren derzeit ihre Aktivitäten drosseln und Bauprojekte zurückgestellt werden. Mit der Refinanzierung von Immobilienleasing bietet sich für Banken die Möglichkeit, einen Teil des wegbrechenden Neugeschäfts in der Immobilienfinanzierung zu kompensieren. ■



Autor

Klaus Busch

ist Geschäftsführer von Core Solutions.

Immobilienleasing



Richard Baur: Im Dornröschenschlaf – vielschichtige (Rating-)Vorteile beim Immobilienleasing, in: Oliver Everling, Peter Salostowitz (Hrsg.): Rating von Industrieimmobilien, Wiesbaden 2023
<https://sn.pub/VCB6gA>

Wolfgang Grundmann: Formen und Besonderheiten beim Immobilienleasing, in: Leasing und Factoring, Wiesbaden 2021
<https://sn.pub/Mjb06v>

Yvonne Heß: Leasing – Eine Kapitalgebersicht, in: Christian Hoppe (Hrsg.): Praxishandbuch Finanzierung von Innovationen, Wiesbaden 2021
<https://sn.pub/U9fv30>

Weitere Digitaltipps

Buchempfehlung

- Christian Glaser: **Risikomanagement im Leasing – Grundlagen, rechtlicher Rahmen und praktische Umsetzung**, Wiesbaden 2022
- Abonnentinnen und Abonnenten des Bankmagazins können das Buch bis zum 30. September 2023 kostenfrei abrufen unter: <https://sn.pub/vM1cWp>