

## Immobilienleasing schaut auf die Bonität des Nutzers

**Umplanung.** Für Investoren kann die unerwartet erforderliche Nachrüstung eines Logistikobjekts in der Entwicklungsphase die Wirtschaftlichkeit des gesamten Konzepts infrage stellen. Für ein gewerbliches Immobilienleasing sind gerade solche Fälle interessant.



Ändern sich die Anforderungen an ein Logistikareal, dann ändert sich auch viel bei der Finanzierung.

Quelle: Pixabay, Urheber: Martin

Wer eine Logistikimmobilie entwickelt, hat in der Regel einen bestimmten Nutzer im Auge. Wenn sich nun dessen Anforderungen ändern, kann das die komplette Kalkulation über den Haufen werfen. „Unerwartete Zusatzkosten können ein Projekt für einen Investor schnell unrentabel machen, für uns aber hochinteressant sein“, sagt Klaus Busch, Geschäftsführer des Immobilien-Leasing-Unternehmens Core Solutions.

Das Geschäft von Core Solutions hat sich seit der Gründung 2014 stark verändert. „Bis vor wenigen Jahren war sehr viel Geld am Markt vorhanden, Leasing war eine Lösung unter vielen“, sagt Busch. „Wir haben zwar Deals gemacht, aber es war jedes Mal ein harter Kampf, den Abschluss zu bekommen.“ Jetzt sei zwar der Zins höher, aber andere Finanzierer hätten sich komplett zurückge-

zogen oder würden ihre Wunden lecken. „Daher ist die Wettbewerbssituation für uns jetzt eine ganz andere.“

Immobilienleasing eignet sich laut Busch grundsätzlich bei allen großvolumigen Single-Tenant-Immobilien. „Das gilt auch für Logistikobjekte, und zwar besonders für solche, bei denen sich im Lauf der Entwicklung herausstellt, dass wegen der Nutzung teure Sonderauflagen zu erfüllen sind“, führt Busch aus. Das könne etwa eine CO<sub>2</sub>-Löschanlage für Gefahrgüter sein oder eine spezielle Klimatisierung für die Gegenstände, die zu lagern sind.

Der Grund, warum sich auch solche Immobilien für Leasingunternehmen eignen, liegt an den unterschiedlichen Kriterien, mit denen die Machbarkeit der Finanzierung überprüft wird. „Wir stellen bei unserer Finanzierungsentscheidung in erster Linie

auf die Bonität des Leasingnehmers ab, nicht auf die Vermarktbarkeit der Immobilie“, erläutert Busch. Lageeinschränkungen, wie die Nähe zu einem Produktionsbetrieb, die ansonsten den Wert der Immobilie und damit die Finanzierbarkeit mindern können, seien daher für das Leasing ebenfalls meist kein Problem.

### Der Markt verharrt in der Nische

Der Markt für gewerbliches Immobilienleasing in Deutschland ist allerdings nach wie vor eine Nische. Zwar betrug der Gesamtmarkt für gewerbliche Leasinginvestitionen laut Branchenverband BDL im Jahr 2023 mehr als 72,5 Mrd. Euro, doch davon entfielen über 98% auf bewegliche Wirtschaftsgüter

wie Fahrzeuge und Maschinen. Nur 0,74 Mrd. Euro betrafen Gewerbeimmobilien. „Wir haben nur eine Handvoll Mitbewerber“, stellt Busch fest. Ein Problem ist die Komplexität des Finanzierungsmodells. Daher sei es wichtig, die richtigen Banken zu kennen, die dieses Modell verstehen. „Beim Leasing wird über Zeiträume von bis zu 25 oder 30 Jahren finanziert und das mit Beleihungsausläufen bis zu 100%“, erläutert Busch. „Bei der richtigen Risikostreuung ist das dennoch vorteilhaft für die Finanzierer.“

Core Solutions hat gute Erfahrung mit Sparkassen-Konsortien gemacht, bei denen sich zwei bis drei Sparkassen das Risiko teilen und mindestens eine aus der jeweiligen Region der Immobilie stammt. „Bei den typischen Leasingvolumen im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich können diese die Finanzierung zusammen gut darstellen.“ Landes-

banken sind zum Teil mit von der Partie, wenn in der Finanzierungsstruktur beispielsweise ein Zins-Swap benötigt wird. „Das heißt aber nicht, dass die Landesbank notwendigerweise selbst einen Teil des Risikos auf Buch nimmt“, präzisiert Busch.

Das Pricing des Bankkredits, den die vom Leasingunternehmen verwaltete Zweckgesellschaft (SPV) aufnimmt, die wiederum die Immobilie hält, hängt dabei stark von den Parametern Risiko sowie Liquidität und Ertragsstärke des Leasingnehmers ab. „Unter 1,5% Marge für die Bank geht es eigentlich nicht, je nach Risiko können es auch bis zu 2,5% sein“, führt Busch aus.

Core Solutions selbst erhebt eine einmalige Ingangsetzungsgebühr, die zumeist bei weniger als 1% der Kreditsumme liegt. „Hinzu kommt eine laufende Verwaltungsgebühr für das SPV“, sagt Busch. „Diese wird jedoch dadurch relativiert, dass der Leasingnehmer eine Kaufoption auf das Objekt hat und damit die Möglichkeit besitzt, die auflaufenden stillen Reserven für sich selbst zu nutzen, die sonst ein Investor vereinnahmen würde.“ Um diesen Effekt zu erhalten, finden die Finanzierungen ausschließlich über Fremdkapital statt.

Wenn die Bank keine 100%-Finanzierung machen will, wird die Lücke mit einer Form von nachrangigem Fremdkapital geschlossen. „Das kommt dann meistens von einer Pensionskasse und bewegt sich zwischen 5 Mio. und 8 Mio. Euro“, sagt Busch. Wie dieses Fremdkapital im Einzelfall strukturiert wird, hängt von den Bedürfnissen des jeweiligen Kreditgebers ab. „Von Schuldscheindarlehen und Inhaberschuldverschreibungen bis hin zu Genussrechten ist vieles möglich“, ergänzt Busch.

Ulrich Schüppler