

## Leasing kann Blockaden lösen

**Finanzierung.** Bisher war Immobilienleasing vor allem eine Option für Bestandshalter, um gebundenes Kapital freizusetzen. Im gegenwärtigen Marktumfeld kann es jedoch auch Entwicklern helfen.

Voraussetzung dafür ist ein stabiler Cashflow des fertigen Objekts – und damit ein möglichst lang laufender Mietvertrag mit einem bonitätsstarken Mieter.

**A**uch wenn keine unmittelbare Insolvenz droht, so stecken doch zahlreiche Entwickler durch das geänderte Zins- und Baukostenumfeld fest. Oft reicht das Eigenkapital angesichts der gestiegenen Anforderungen der Banken nicht für alle angestoßenen Projekte. „Viele Projektentwickler stehen vor einem Dilemma“, weiß Klaus Busch, Geschäftsführer von Core Solutions, einem Unternehmen für das Leasing von Gewerbeimmobilien. „Sie haben Projekte in Planung, häufig mit vorab abgeschlossenen lang laufenden Mietverträgen, mit deren Bau sie nicht beginnen können, weil Banken als Voraussetzung zur Finanzierung der Bauphase den Exit nachgewiesen haben möchten.“ Immobilienleasing, das bisher vorwiegend bei Bestandsobjekten zum Einsatz kam, kann dafür eine Lösung sein, sagt Busch. „Auch für den künftigen Mieter: Denn wenn der Projektentwickler keine Finanzierung bekommt, wird auch nicht gebaut.“

Beim Immobilienleasing kauft die Leasinggesellschaft das Projekt zu einer vergleichsweise niedrigen Bewertung, aber so,



Wenn bei einem Projekt die Ampel auf Gelb steht, kann Leasing eine Option sein.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Thomas Porten

dass der Entwickler seinen Einstand zurück erhält, erläutert Busch. „Das erleichtert zum einen die Finanzierung durch die Banken und setzt auf der anderen Seite Eigenkapital des Entwicklers frei, das er dann für andere Projekte zur Verfügung hat.“

### Für Großprojekte wird ein Konsortium gebildet

Das Immobilienleasing ist in der Projektentwicklung immer dann eine gute Lösung, wenn es einen lang laufenden Mietvertrag gibt. „In einem unserer Fälle lag ein 20-Jahres-Mietvertrag mit einem Dax-Konzern vor und der Entwickler hatte dennoch Probleme, den Exit auf die Beine zu stellen“, berichtet Busch. „Ein Grund dafür war der hohe Kaufpreis im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich.“ Für solche Größenordnungen liefern sich momentan nur schwer Investoren finden. „Wir kümmern uns in so einem Fall darum, ein Bankenkonsortium zusammenzustellen, mit dessen Hilfe wir den Erwerb des Projekts vom Entwickler darstellen können.“

Die Leasingmiete, die der Entwickler nach Fertigstellung des Projekts und Abschluss eines langfristigen Leasingvertrags an die Leasinggesellschaft bezahlen muss, wird aufgrund der zugrunde liegenden Finanzierung so strukturiert, dass diese zu Beginn kleiner oder gleich im Vergleich zu der Marktmiete ist, die der tatsächliche Gebäudenutzer an den Entwickler bezahlt. „Die Leasingmiete ist in der Regel linear kalkuliert, während die Marktmiete des Nutzers im Regelfall inflationsindexiert ist“, erklärt Busch. Der Vermieter profitiere von dieser Mietsteigerung, und zwar nur er allein. „Die Leasinggesellschaft begnügt sich mit den Gebühren für das Arrangieren des Geschäfts sowie der laufenden Verwaltungsgebühr für die Objektgesellschaft. Bei einem vorzeitigen Vertragsende kommt noch eine Exit-Fee hinzu.“

Am Ende einer Mindest-Leasingdauer, beispielsweise zehn Jahre, besteht für den Leasingnehmer zudem die Option, das Objekt zu einem vorab festgelegten Preis zurückzukaufen. „Dieser Optionspreis entspricht dem Restbuchwert der Immobilie oder dem Stand der Finanzierung, je nach-

dem, was höher ist“, sagt Busch. Sind die Marktpreise zu diesem Zeitpunkt wieder gestiegen, kann der Leasingnehmer das Objekt weiterverkaufen und so einen Zusatzgewinn verbuchen. Auch für die Finanzierer, häufig Sparkassen und Genossenschaftsbanken, ist das Leasing ein Gewinn, bietet es ihnen doch in Zeiten eines ausgetrockneten Markts ersehntes Neugeschäft.

In den vergangenen Monaten hat Core Solutions viele Gespräche mit Projektentwicklern und Finanzierern geführt und zwei sehr große Deals – jeweils im dreistelligen

Millionen-Euro-Bereich – kurz vor dem Abschluss. Für einen weiteren über 30 Mio. Euro sei man in Gesprächen, fügt Busch hinzu. „Bisher sehen wir sehr viel Bedarf für das Immobilienleasing im Bürosegment. Aber auch bei Logistikobjekten kann es eine sinnvolle Lösung sein.“ **Ulrich Schüppler**