

Immobilienleasing – die alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, wenn Sie Kleinbestände vom Großvermieter kaufen wollen, Teil 5

Der Gesetzgeber, aber auch der Markt, zwingt Wohnungsunternehmen jetzt zu investieren. Die Stichworte hierfür sind Klimaschutz, Nachhaltigkeit beim Bauen, Bestandserhalt oder Neubau, altersgerechtes Wohnen, Schrumpfung der Märkte, neue Armut. Aber die Bankenkrise fordert neue Wege in der Finanzierung. Sale-and-lease-back, Buy-and-lease, Neubauleasing: Immobilienleasing kann die Alternative sein. Eitel Kirchbach, Prokurist und Leiter Zentrales Office-/Projektmanagement Immobilien bei der VR-LEASING AG beschreibt für Wohnungswirtschaft heute dieses Instrument.

Die aktuellen Herausforderungen der institutionellen Wohnungswirtschaft liegen neben der klassischen Bestandsverwaltung auch in der Erweiterung des Wohnungsbestandes. Hierfür bietet sich neben dem Neubau von Wohnungen auch der Erwerb bestehender Gebäude an. Aufgrund der derzeitigen allgemeinen Wirtschaftslage wurden in den letzten Monaten eine Vielzahl attraktiver Wohnungsbestände von Investoren (Abbau von Wohnungsbeständen) und Privaten Großvermietern (Regelung der Nachfolge) zum Verkauf angeboten. Zur Sicherung der eigenen Position im regionalen Vermietungsmarkt ist es für Wohnungsunternehmen, unabhängig von der Rechtsform, sinnvoll einen Erwerb dieser Verkaufsobjekte zu prüfen. Zudem können in der Regel die eigenen Kapazitäten und Kompetenzen durch die Erweiterung des Wohnungsbestandes sinnvoll und effektiv genutzt werden.

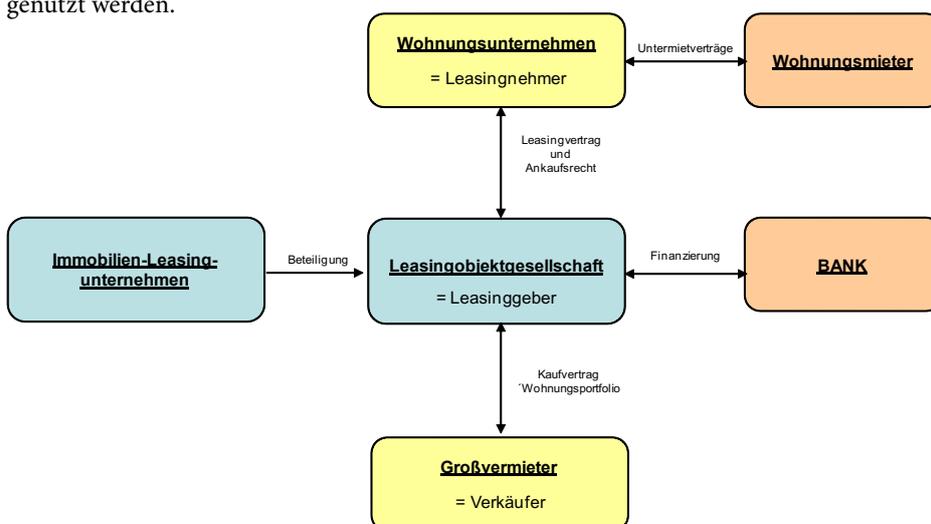


Schaubild Immobilienleasing

Der Erwerb von externen Wohnungsbeständen stellt die Wohnungsunternehmen vor nicht alltägliche Herausforderungen, zu deren Bewältigung der Einsatz externer Dienstleister sinnvoll sein kann. Hierfür bieten sich u. a. auch Immobilien-Leasing-Unterneh-

men und deren Immobilienspezialisten als kompetente und zuverlässige Partner an. Die hieraus abzuleitenden Aufgabenstellungen für das Immobilien-Leasing-Unternehmen sind insbesondere:

- Festlegung eines realistischen und marktgerechten Kaufpreises
- Verhandlung der Kaufvertragsbedingungen
- Finanzierungsbeschaffung (z. B. im Wege der Strukturierung der Wohnungsbestände)

Hierbei ist aus Sicht des Wohnungsunternehmens auf ein Komplettangebot des Immobilien-Leasing-Unternehmens zu achten.

Fallbeispiel

Das zu betrachtende Wohnungsunternehmen verfügt über einen eigenen Wohnungsbestand von rund 3.000 Wohneinheiten. Diese Wohneinheiten stammen überwiegend aus den 50er und 60er Jahren und wurden in den letzten Jahren nahezu vollständig saniert und modernisiert. Diese Maßnahmen wurden aus dem Bilanzgewinn der Vorjahre und zusätzlichen Kreditaufnahmen finanziert. Im regionalen Wohnungsmarkt hat das Wohnungsunternehmen eine herausragende Stellung.

Aktuell prüft ein überregional tätiger Großvermieter vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise den Verkauf von 250 Wohneinheiten im regionalen Markt des zu betrachtenden Wohnungsunternehmens. Die Gesellschafter des Wohnungsunternehmens erwarten durch diesen Portfolioverkauf negative Auswirkungen auf den lokalen Wohnungsmarkt und schlagen den Kauf dieser Wohneinheiten durch das Wohnungsunternehmen vor.

Lösungsmöglichkeiten

Das zu betrachtende Wohnungsunternehmen beauftragt ein Immobilien-Leasing-Unternehmen und dessen Immobilienspezialisten mit der technischen/kaufmännischen Prüfung des Verkaufbestandes und der Vorbereitung und Durchführung des Erwerbs im Wege der Finanzierungsalternative Immobilienleasing.

Zunächst fordern die Immobilienspezialisten der Immobilien-Leasing-Gesellschaft alle für die Beurteilung (Due-Diligence) benötigten technischen und kaufmännischen Unterlagen des Verkaufsportfolios an. Anschließend führen sie gemeinsam mit Vertretern des Wohnungsunternehmens eine Besichtigung und technische Prüfung der einzelnen Wohneinheiten durch. Sodann wird anhand der aus der Auswertung der Unterlagen und der Besichtigung gewonnenen Erkenntnisse ein Verkehrswert des Verkaufsportfolios als „angemessener“ Kaufpreis ermittelt.

In einem weiteren Schritt erfolgt eine erste Kostenkalkulation und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung als Grundlage für die Entscheidungsfindung der Gremien des Wohnungsunternehmens. Für die nachfolgend beschriebene Umsetzung des geplanten Erwerbs des Verkaufsportfolios im Wege der Finanzierungsalternative Immobilienleasing übernimmt die Immobilien-Leasing-Gesellschaft in Abstimmung mit dem Wohnungsunternehmen die Verhandlung der Kaufvertragsbedingungen. Parallel dazu wird die Immobilien-Leasing-Gesellschaft die Finanzierung des Erwerbs bei einem Kreditinstitut beschaffen.

Im Zuge der Umsetzung der Finanzierungsalternative Immobilienleasing errichtet das Immobilien-Leasing-Unternehmen zunächst eine so genannte Leasingobjektgesellschaft. Diese Leasingobjektgesellschaft erwirbt von dem Großvermieter die betreffenden

Immobilienleasing
für die Wohnungswirtschaft ist grundsätzlich bereits ab Investitionskosten in Höhe von einer Million Euro möglich. Dabei bietet das Immobilienleasing, unabhängig von der Rechtsform des Wohnungsunternehmens, häufig effiziente Wege zur Verbesserung der bilanziellen und finanzwirtschaftlichen Situation. Durch eine Umfinanzierung von Teilen des vorhandenen Wohnungsbestandes kann insbesondere die Eigenkapitalquote steigen und damit den Grundstein für ein gesundes und nachhaltiges Unternehmenswachstum legen. Auch die zunehmenden Investitionen von Wohnungsunternehmen (insbesondere aufgrund der Gesellschafteraufträge) in Büro- und Verwaltungsgebäude, Schulen und Kindergärten oder in Pflegeheime lassen sich im Wege des Immobilienleasings bilanzneutral realisieren.

Wohnungsbestände zum gemeinsam festgelegten Kaufpreis. Nach Durchführung des Kaufvorgangs wird das Wohnungsunternehmen im Rahmen eines abzuschließenden Immobilien-Leasing-Vertrages nunmehr Leasingnehmer der Leasingobjektgesellschaft und behält die uneingeschränkte Nutzung dieser Wohnungsbestände. Somit kann das Wohnungsunternehmen die einzelnen Wohnungen an die bisherigen bzw. künftigen Mieter vermieten (= Untermietverträge) und erzielt so Mieteinnahmen zur Finanzierung der im Rahmen des Immobilien-Leasing-Vertrages zu leistenden Leasingraten (= Nutzungsgebühr). Zudem erhält das Wohnungsunternehmen am Ende der Laufzeit des Leasingvertrages ein grundbuchlich gesichertes Rückkaufsrecht (= Ankaufsrecht) an den Wohnungsbeständen.

Zusammenfassung

Die Vorteile für das Wohnungsunternehmen können stichpunktartig wie folgt zusammengefasst werden:

- Technische und kaufmännische Prüfung (Due-Diligence) des Verkaufsportfolios durch die Immobilienexperten der Immobilien-Leasing-Gesellschaft
- Transparentes Verfahren für die Ermittlung des angemessenen Kaufpreises durch Einbindung der Immobilienexperten der Immobilien-Leasing-Gesellschaft
- Geringer Einsatz von eigenen Ressourcen des Wohnungsunternehmens für die Kaufvertragsverhandlung und die Durchführung des Kaufvorgangs
- 100 % Finanzierung des Kaufpreises möglich
- Off-Balance-Finanzierung für die zu erwerbenden Wohnungsbestände
- Schonung der Liquidität des Wohnungsunternehmens trotz erheblicher Erweiterung des Wohnungsbestandes
- Nutzung der zu erwerbenden Wohneinheiten durch das Wohnungsunternehmen wie ein Eigentümer im Rahmen eines Immobilien-Leasingvertrages
- Vollständige Wertsteigerungschance für die ausgelagerten Wohnungsbestände verbleibt durch das Ankaufsrecht beim Wohnungsunternehmen

Das Immobilienleasing bietet auch im Zusammenhang mit der Erweiterung von Wohnungsbeständen häufig einen effizienten Weg zur Verbesserung der bilanziellen und finanzwirtschaftlichen Situation von Wohnungsunternehmen und stellt damit eine prüfenswerte Alternative zum klassischen Kauf von Wohnungsportfolios dar.

Eitel Kirchbach

*Leiter Zentrales Office-/Projektmanagement Immobilien
Prokurist
VR-LEASING AG
eitel.kirchbach@vr-leasing.de*

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gottfried Kubitzka gottfried.kubitzka@wohnungswirtschaft-heute.de
Hartwig Janßen hartwig.janssen@wohnungswirtschaft-heute.de