

„Leasing ist oftmals die einzige Alternative“

Für gemeinnützige Träger wird die Finanzierung von sozialen Einrichtungen schwieriger, da sie weder über das dem Risiko einer Betreiberimmobilie angemessene Eigenkapital verfügen noch wegen der gesetzlichen Auflagen die geforderten Renditen und Zinsen aus dem Objekt erwirtschaften können. Um dennoch die notwendigen Investitionen zu tätigen, hat sich aus Sicht der Stadtmission Nürnberg Leasing als Alternative bewährt, weil nicht nur die finanzielle Belastung planbar ist, sondern das Spezial-Know-how des Leasingunternehmens zumeist erst die Türen zu den Kreditinstituten öffnet. (Red.)

I&F Mit welchen Herausforderungen sehen sich gemeinnützige Träger bei der Finanzierung von Pflegeimmobilien konfrontiert?

Bislang haben die einzelnen Bundesländer den Bau von Pflegeheimen mit bis zu 60 Prozent zinslos bezuschusst. In Bayern beispielsweise ist dieser Zuschuss 2005 weggefallen. Diese Summe muss nun anderweitig finanziert werden. Den geringeren Mitteln stehen dann auch noch ein steigender Bedarf an neuen Pflegeplätzen und immer mehr stark sanierungsbedürftige Heime gegenüber.

I&F Wie gehen gemeinnützige Träger, im Unterschied zu privaten, mit dieser Situation um?

Im Gegensatz zu privaten Trägern, die einen großen Anteil Eigenkapital einbringen können, geht das bei gemeinnützigen Trägern durch das Gebot der zeitnahen Verwendung der Mittel nicht. Gemeinnützige Einrichtungen sind dazu angehalten, das Geld am Menschen arbeiten zu lassen und keine Rücklagen zu bilden. Dieser Eigenkapitalstock fehlt dann bei einer Finanzierung. Trotzdem können wir die Hände nicht in den Schoß legen.

I&F Welche Möglichkeiten zur Finanzierung eines Neubaus oder einer Sanierung haben gemeinnützige Träger?

Natürlich könnte eine Stiftung oder eine Schenkung die Kapitalbasis bilden, aber das ist eher selten. Als Wege einer innovativen Finanzierung geistern zwar viele Vorschläge durch die Fachpublikationen, doch diese erfordern eigentlich immer eine sehr hohe Rendite – meist deutlich über acht Prozent. Die lassen sich in gemeinnützigen Einrichtungen schon alleine deshalb nicht erwirtschaften, weil zumindest Pflegeheime tariflich gebunden sind und das im Zusammenwirken mit dem Personalschlüssel für die Pflege kaum Spielraum lässt.

Außerdem sollte sich eine Pflegeimmobilie immer ausschließlich über den Investivsatz und nicht über Quersubventionen finanzieren lassen. Hier endet der Spielraum allerdings meist bei den banküblichen Zinsen. Eine Finanzierung über Bankkredit ist grundsätzlich die erste Möglichkeit, doch werden die Hürden der Kreditinstitute immer höher. Viele haben schlechte Erfahrungen mit schlecht geplanten Pflegeeinrichtungen gemacht.

I&F Welche Alternativen sehen Sie in der aktuellen Situation?

Ein Weg, diese Hürden zu meistern, ist eine Immobilienfinanzierung über Lea-

sing. Wenn bereits während der Planungs- und Bauphase eine Leasinggesellschaft mit dabei ist, minimiert das auch das Risiko der Bank, und sie ist viel eher bereit, die Finanzierung zu übernehmen. Denn durch die Leasingpartner können die Kreditgeber auf zusätzliches Know-how zurückgreifen, wenn es darum geht, die Rentabilität einer Einrichtung und ihre Zukunftschancen richtig einzuschätzen.

Klar, auch Leasing gibt es nicht umsonst. Aber dieser Finanzierungsweg kann verschlossen geglaubte Türen bei Banken öffnen und ist allemal billiger als eine Finanzierung über Fonds oder gar Risikokapital. Und – das darf nicht vergessen werden – der Betreiber hat die Chance, das Leasingobjekt zu einem fest vereinbarten Termin zu einem vorab vereinbarten Preis zu erwerben.

I&F Welche Parameter müssen dabei beachtet werden?

Selbstverständlich muss, wie bei jeder Pflegeeinrichtung, die am Markt bestehen soll, das Konzept durchdacht sein und zur Nachfrage und den Finanzmitteln passen. Denn letztendlich übernimmt der Träger und nicht die Leasinggesellschaft das Risiko. Darüber hinaus dürfen gemeinnützige Träger keine Regeln der Gemeinnützigkeit verletzen wie beispielsweise eine Unternehmensbeteiligung mit der Gefahr von langfristigen Verlustgeschäften eingehen. Doch diese Gefahr besteht beim Leasing nicht.

I&F Wie sieht das Leasing für einen gemeinnützigen Träger in der Praxis aus?

Natürlich ist Leasing, bis alles funktioniert, mit einem erheblichen Aufwand verbunden. Aber die Leasinggesellschaft unterstützt den Träger von Anfang an bei allen offenen Fragen, kümmert sich um die Finanzierung, spricht mit den Banken. Für den Träger hat das den doppelten Vorteil: Die Leasinggesellschaft treibt seine Interessen voran, weil sie das Geschäft abschließen möchte, und gleichzeitig wird er von Anfang an in die Planung einbezogen.



Helmut Heint, Vorstand der Stadtmission Nürnberg, Nürnberg