

## Immobilien-Leasing

# Leasing in Zeiten des Klimaschutzes

Hubert Spechtenhauser

**Durch das integrierte Energie- und Klimaprogramm der Bundesregierung müssen Immobilieneigentümer die CO<sub>2</sub>-Bilanz ihrer Gebäude verbessern. Um die notwendigen Investitionen bei Gewerbeflächen zu finanzieren, empfiehlt der Autor, durch Sale-and-Lease-back die Kosten für Wärmedämmung auf die Nutzungsdauer des Gebäudes zu verteilen und mittels Contracting die Erneuerung und Wartung der Heizungsanlage an einen spezialisierten Dritten zu übertragen. In beiden Wegen sehen Leasinganbieter Geschäftspotenziale, denn auch die Heizungstechnik könne der Contractor über Leasing finanzieren. (Red.)**

Mit dem integrierten Energie- und Klimaprogramm kommen auf Immobilieneigentümer und Bauherren neue Anforderungen zu. Ab 2009 soll beispielsweise der Energiebedarf von Neubauten um 30 Prozent gedrosselt werden. Statt bislang zehn Liter dürfen die Gebäude jährlich nur noch sieben Liter Heizöl pro Quadratmeter verbrauchen. Diese Vorgabe des Bundes kann mittels unterschiedlicher Maßnahmen erfüllt werden, beispielsweise mit speziellen Fassaden, Dämmungen oder entsprechender Heiztechnik. In der Folge erhöhen sich die Baukosten. Gebäudeeigentümer müssen sich deshalb fragen, wie sie diese zusätzlichen Kosten bewältigen sollen. Bei Betriebsgebäuden haben sich auf dem Markt je nach Anforderung unterschiedliche Finanzierungslösungen etabliert.

### Durch die Bauweise Betriebskosten senken

Für neu zu errichtende Betriebsgebäude bietet sich in der veränderten Situation mehr denn je das Immobilien-Neubau-Leasing an. Beim Neubau-Leasing werden alle in der Bauphase anfallenden Kosten auf die Dauer des Leasing-Vertrages verteilt. Steigen die Ausgaben als Folge der energetischen Vorgaben, erhöhen sich bei Vertragslaufzeiten von üblicherweise 20 bis 30 Jahren die Leasingraten nur unwesentlich. Parallel profitieren die Unternehmen (Leasingnehmer) von sinkenden Nebenkosten in der Betriebsphase als Folge des geringeren Energieverbrauchs. Wenn man bedenkt, dass 80 Prozent der Kosten eines Gebäudes während der Nutzungszeit anfallen, ist eine Bauweise, die auf neue Energiesysteme setzt, ökonomisch sinnvoll.

Nicht zu vernachlässigen ist, dass mit den Investitionen in eine gute Dämmung oder moderne Heiztechnik der Marktwert des Gebäudes steigt. Angesichts permanent steigender Kosten für fossile Brennstoffe werden Niedrigenergie-Gebäude in Zukunft Standard sein. Die Amsterdamer Büroimmobilie „Kraanspoor“ des von der Commerz Real verwalteten Sondervermögens Hausinvest Europa ist ein Beispiel für Gebäude mit innovativen Energiesystemen, wie sie auch in Deutschland umgesetzt werden könnten. Das Gebäude ist auf einer Plattform gebaut, die in einen Kanal ragt. Das Kanalwasser kann sowohl zum Heizen als auch zum Kühlen verwendet werden. Der Energieverbrauch wird gesenkt, die Umwelt entlastet. Gleichzeitig dient die Plattform als Nistplatz für Vögel. Kraanspoor ist ein Vorzeigeprojekt der Zukunft – und wurde mit dem Mipim-Award 2008 in der Kategorie Green Buildings ausgezeichnet.

### Sale-and-Lease-back-Verträge für energetisch sanierte Bestandsbauten

Die Vorgaben der Bundesregierung zur Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Verbrauchs beschränken sich nicht auf Neubauten. Auch Bestandsgebäude müssen nach einer Sanierung höheren energetischen Anforderungen standhalten. So darf der Verbrauch von Heizöl statt bislang 14 Liter nur noch etwa zehn Liter pro

#### Der Autor

**Hubert Spechtenhauser** ist Sprecher des Vorstands der Commerz Real AG, Düsseldorf und Wiesbaden.

Quadratmeter betragen. Wer sein Gebäude nach diesen Vorgaben ausstattet, muss ebenfalls mit höheren Baukosten rechnen. Dieser zusätzliche Aufwand kann über einen Sale-and-Lease-back-Vertrag aufgefangen werden. Dabei verkauft der Unternehmer sein Gebäude an eine Leasingfirma und lässt es hinterher im sanierten Zustand zurück. Die Sanierungskosten werden wie beim Neubau-Leasing auf die Dauer des Vertrages umgelegt. Gleichsam profitiert der Unternehmer (Leasingnehmer) von einem geringeren Energieverbrauch und höheren Wert der Immobilie. Weiterer Vorteil des Sale-and-Lease-back: Unternehmen können beim Verkauf an die Leasingfirma stille Reserven aufdecken. Die zusätzliche Liquidität steht dann ihrem Kerngeschäft zur Verfügung.

### Contracting als Beschaffungsalternative für Energieanlagen

Wenn es darum geht, eine Anlage zur Energieerzeugung wie beispielsweise ein Heizungssystem/ein Blockheizkraftwerk (BHKW) zu erneuern, haben Immobilieneigentümer mit dem Contracting eine weitere Option. Beim Contracting werden Energiedienstleistungen auf einen nicht mit dem Gebäudeeigentümer identischen Dritten, dem sogenannten Contractor, ausgelagert. Contracting ist ein Betriebsverfahren zur Bereitstellung und Lieferung von gebäude- und/oder fabrikkationsspezifischen Energiedienstleistungen (Wärme, Kälte, Strom, Gas, Druckluft) einschließlich der aus diesem Anlass erforderlichen Sachinvestitionen.

Durch strukturierte Leasingmodelle lässt sich dabei erreichen, dass weder der Contractor noch der Immobilieneigentümer als Contractingnehmer die Anlagen in ihrer Bilanz ausweisen müssen. Für den Contractor ist es darüber hinaus ideal, wenn dies zugleich obligoneutral geschieht. Aufgrund von vertraglich vereinbarten Vergütungsregelungen lässt sich dies auch in der Praxis umsetzen. Der Contractingnehmer zahlt an den Contractor einen unabhängig vom Energieverbrauch vereinbarten konstanten Leistungs- beziehungsweise Grundpreis und zusätzlich einen verbrauchsabhängigen variablen Arbeitspreis. Regelmäßig deckt dieser Leistungs-/Grundpreis die vom Contractor getätigten Sachinvestitionen ab, sodass hieraus betragsmäßig die vereinbarte Leasingrate bedient werden kann.

Durch eine spezielle Abtretungskonstruktion des Leistungs-/Grundpreises zugun-



Green-Building „Kraanspoor“ in Amsterdam

ten des Leasinggebers kann hierdurch die Obligoneutralität für den Contractor dargestellt werden. Über den Leistungs-/Grundpreis ist der Contractingnehmer ohnehin zur Amortisation der Sachinvestitionen verpflichtet, sodass für ihn trotz der Abtretung keine zusätzliche finanzielle Belastung entsteht. Im Ergebnis muss eine Energieanlage nicht mehr vom Eigentümer eines Betriebsgebäudes selbst gekauft, gewartet und betrieben werden. Diese Aufgaben übernimmt vielmehr der sogenannte Contractor, ein externer Dienstleister aus den Bereichen Anlagenbau, Energietechnik oder ein Energieversorgungsunternehmen.

Contracting setzt sich in Deutschland seit etwa zehn Jahren immer stärker durch. Das Verfahren wird häufig für den Bereich der Wärmeerzeugung angewandt, ist aber auch für Anlagen aus den Bereichen Wasser, Klima oder Notstrom denkbar. Am weitesten verbreitet ist das Modell des Anlagen-Contracting, bei dem der Austausch einer veralteten Anlage beziehungsweise die Einrichtung einer Erstanlage im Vordergrund steht. Je nach Vertrag übernimmt der Contractor neben der Finanzierung der Anlage die Installation, die Planung und den Betrieb. Der Contracting-Nehmer kann alles rund um das Thema Energie auslagern – und die komplette Verantwortung für die Versorgung eines Gebäudes auf einen Spezialisten übertragen. Entsprechend eindeutig müssen die Leistungen in einem Contracting-Vertrag definiert sein.

Mithilfe einer Grob- und Feinanalyse stellt der Contractor im Vorfeld fest, in welchem Umfang eine bestehende Anlage erneuert werden muss. Gleichzeitig wird geprüft, ob sich die Gebäude überhaupt für Contracting eignen. Die beste technische Anlage nutzt nichts, wenn Gebäudeteile marode sind und von Grund auf saniert werden müssten. Auf

Grundlage der Analyse können die Vertragsbedingungen und die Höhe der Contracting-Raten festgelegt werden. Da die neuen Anlagen effizienter arbeiten, verringern sich für den Contracting-Nehmer die reinen Energiekosten in der Regel zwischen 20 und 30 Prozent. Die Kosten der neuen Anlage werden auf die Dauer des Contracting-Vertrages verteilt.

Die Laufzeit der Contracting-Verträge beträgt in der Regel zehn bis 15 Jahre. Häufig findet in dieser Zeit eine Vollamortisation der getätigten Investitionen statt, das heißt alle Aufwendungen des Contractors einschließlich seines Gewinns werden durch die geleisteten Zahlungen abgegolten. Leasing-Unternehmen kommen beim Contracting dann ins Spiel, wenn es um die Refinanzierung der Contractoren geht. Häufig handelt es sich bei Contractoren um Anlagenbauer, die ihre Produkte verkaufen und Kunden langfristig binden wollen. In ihrer Bilanz möchten sie die Anlagen aber nicht halten, da sie sonst Vermietvermögen aufbauen würden. Leasing-Unternehmen treten im Huckepack mit den Contractoren auf und gestalten gemeinsam eine Leasing-Lösung.

#### **Eingesparte Energiekosten decken Finanzierungsbedarf**

Beim Performance-Contracting bilden die eingesparten Energiekosten die Grundlage für die Finanzierung der Investition. Häufig sind die Verträge so ausgestaltet, dass durch die Einsparungen bis zu 100 Prozent der installierten Anlage finanziert werden können. Um das zu erreichen, muss die investierte Summe möglichst gering und die eingesparten Energiekosten hoch sein. Im Bereich Wärmeenergie ist das beispielsweise der Fall, wenn Rohre und Hei-

zungen intakt sind, die Steuer- und Regelungstechnik aber verbessert werden kann. Beim Performance-Contracting garantieren die Contractoren nach einer sorgfältigen Analyse Einsparungen in einer gewissen Größenordnung. Um diese Einsparquote einzuhalten, installieren sie meist ein fernüberwachtes Energie-Management-System. Der Betrieb der Anlage wird zentral gesteuert und überwacht. Dabei achten die Contractoren auf Genauigkeit. Denn wird die garantierte Einsparquote nicht realisiert, geht das ausschließlich zu ihren finanziellen Lasten.

Contracting hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Ob Unternehmen, Krankenhäuser, Gerichte oder Schulen: Mittlerweile wurden deutschlandweit über 50 000 Anlagen auf diese Weise energetisch optimiert. Der ermittelte Bestand von geeigneten Projekten beläuft sich aber auf 1,4 Millionen – es sind also erst rund fünf Prozent des Marktpotenzials abgedeckt. Für die Anbieter lohnen sich Contracting-Verträge erst ab einer gewissen Größe der Immobilie. Einfamilienhäuser sind daher für diese Art der Finanzierung ungeeignet. Schlössen in der Vergangenheit eher größere Unternehmen und die öffentliche Hand Contracting-Verträge ab, interessieren sich zunehmend auch Mittelständler für das Modell. Gefördert wird dieser Trend durch die Beratung und Aufklärungsarbeit der Energieagenturen der Bundesländer.

Das integrierte Energie- und Klimaprogramm setzt viele Gebäudeeigentümer unter Handlungsdruck. Um die Vorgaben der Bundesregierung zu erfüllen, sind unterschiedliche Maßnahmen wie Wärmedämmung oder Erneuerung von Energieanlagen denkbar. Um die Investitionen zu finanzieren, können die Eigentümer auf Leasing oder Contracting zurückgreifen. Im Bereich Contracting ist in jüngster Zeit die Nachfrage nach Anlagen zur Energiegewinnung aus regenerativen Energien überproportional gestiegen. Diese Anlagen aus den Bereichen Photovoltaik, Biogas oder Biomasse haben zwei Vorteile: Zum einen wird mit der Installation die CO<sub>2</sub>-Bilanz des Gebäudes verbessert. Zum anderen sind Energieunternehmen im Rahmen des Erneuerbaren Energie-Gesetzes verpflichtet, den Strom vom Ökostromerzeuger gegen Zahlung des im Gesetz niedergelegten Entgeltes abzunehmen. Produziert ein Immobilieneigentümer mit seiner regenerativen Anlage über den Eigenbedarf hinausgehende Energie, hat er einen garantierten Abnehmer. ■