

Immobilienleasing

Sinnvolle Finanzierungsalternative für Sozialimmobilien

Besonders für Alten- und Pflegeheime ist Immobilienleasing eine sinnvolle Lösung, findet der Autor und erklärt die spezifischen Vorteile dieser Finanzierungsform. Bei einer Sale-and-Lease-Back-Lösung könnten die Betreiber die auf diese Weise frei werdenden Mittel beispielsweise für die Modernisierung und Revitalisierung der Räumlichkeiten nutzen. Falls vorhanden, sei es auch möglich, stille Reserven im Anlagevermögen zu realisieren. So könne beispielsweise eine mögliche Expansion leichter finanziert und gleichzeitig die Unternehmensverschuldung reduziert werden. Die Mietbelastung sei klar planbar und auf Wunsch sei auch ein Ankaufsrecht vereinbar. Darüber hinaus seien Leasingnehmer gegen Zinsrisiken abgesichert.

Red.

Ein ausreichendes und „bezahlbares“ Angebot an stationären Pflegeplätzen erhöht die Standortqualität jeder Kommune. Doch die Betreiber haben mit vielen Herausforderungen zu kämpfen. Zum Beispiel wachsendem Investitionsstau, neuen regulatorischen Anforderungen oder der Verknappung langfristiger Kredite. Angesichts der denkbaren Finanzierungsmodelle stellt sich die Frage nach der individuell besten Finanzierungsform, wenn der eigene Bestand erweitert, saniert oder modernisiert werden soll.

Die „richtige“ Antwort fällt oft schwer. Denn aufgrund des langfristigen Charakters einer Immobilien-Investition und deren Amortisation sollte die heute getroffene Finanzierungsentscheidung auch in zehn oder 20 Jahren noch richtig sein. Dabei besteht die wesentliche Herausforderung für den Betreiber darin, seine eigenen Belange mit den Interessen und Möglichkeiten des Finanziers oder des Vermieters in Einklang zu bringen. Konkret: Der mit der Finanzierung eines Neubaus oder einer Umbaumaßnahme entstehende Kapitaldienst beziehungsweise Mietaufwand ist so zu bemessen,

dass dieser über den Investitionskostenanteil am Pflegesatz dauerhaft und wettbewerbsgerecht gedeckt werden kann. Ein Teil der Investitionskosten wird dabei für die Finanzierung des Inventars und die Instandhaltung der Einrichtung benötigt.

Pflegeheimbetreiber scheuen Immobilienbesitz

Trotz dieses allen Betreibern gemeinsamen Ansatzes erfordern unterschiedliche Betreiberstrukturen, Unternehmensgrößen und beispielsweise auch die unterschiedlich stark ausgeprägten Gewinnerzielungsabsichten unterschiedliche Finanzierungsstrategien. Insbesondere die großen privaten Anbieter im Pflegebereich verfolgen im Hinblick auf Wachstum und Wertschöpfung oft das Ziel, ausschließlich als Betreiber in Erscheinung zu treten. Eigener Immobilienbesitz kommt für sie daher nicht infrage, sondern ausschließlich Miet-, Fonds- oder Leasingmodelle. Im Bereich der mittelgroßen Betreiber besteht eher die Wahl zwischen der klassischen Fremdfinanzierung, Immobilienleasing und Fonds-/Investorenlösungen.

Falls eigener Immobilienbesitz vorhanden ist, stellt sich oft „nur“ die Frage nach dem geeigneten Finanzierungspartner. Immobilieneigentum kann aber auch, beispielsweise in Kombination mit Immobilienleasing, zur Wachstumsfinanzierung herangezogen werden, ohne die eigenen Kreditlinien zu belasten. Gleichzeitig können, falls vorhanden, stille Reserven im Anlagevermögen realisiert werden. Hierdurch lässt sich die geplante Expansion leichter finanzieren und gleichzeitig die Verschuldung des Unternehmens reduzieren. Geeignet hierfür

sind die bereits bekannten und am Markt etablierten Sale-and-Lease-Back-Strukturen (SLB).

Unter Einräumung eines Erbbaurechtes können diese Modelle auch bei Organisationen, denen ihre Satzung die Veräußerung eigener Immobilien untersagt, realisiert werden. Immobilien-Leasing ist also eine Finanzierungsform, die – je nach Modell – die Vorteile eigenen Immobilienbesitzes mit denen einer Investorenlösung verbindet.

Zusätzliche Finanzierungsquellen erschließen, in Kombination mit der Möglichkeit, stille Reserven zu heben und die Bilanzstruktur zu verbessern, war auch die Motivation des DRK Deutsches Rotes Kreuz KV Vorderpfalz e.V., Ludwigshafen. Der Verein hat sein „Patientenhotel am Eberpark“ in Ludwigshafen-Friesenheim im Rahmen eines Sale-and-Lease-Back-Geschäftes veräußert und die zufließenden Mittel für die Modernisierung und Revitalisierung des ehemaligen Pflegeheims genutzt. Das DRK mietet die Immobilie für einen Zeitraum von 25 Jahren und partizipiert an einer möglichen Wertsteigerung durch ein gesichertes Ankaufsrecht.

Verstärkte Nachfrage durch mittelständische Betreiber

Maßstab bei der Strukturierung des am besten geeigneten Leasingmodells sind die individuellen Anforderungen und Ziele des Betreibers und potenziellen Leasingnehmers. Diese müssen selbstverständlich mit den gesetzlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen im Einklang stehen und dürfen die Finanzierbarkeit des Objektes nicht beeinträchtigen. Immobilienleasing wird vermehrt von „mittelständischen“ Betreibern nachgefragt, die nutzungskonforme Vertragslaufzeiten zwischen 20 und 30 Jahren sowie eine in der Regel 100-prozentige Finanzierung des Objektes erhalten. Oft reichen diese beiden Aspekte schon, um Immobilienleasing in die anstehenden Finanzierungsüberlegungen miteinzubeziehen. Hinzu kommt aber noch: Anders als beim klassischen Investoren-Mietvertrag erhält der Leasingnehmer auf Wunsch zusätz-

Der Autor

Werner Düll

Leiter Kompetenzzentrum Sozialimmobilien, DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Leipzig



lich ein Ankaufsrecht. Damit partizipiert er an einer positiven Wertentwicklung der Immobilie.

Auch das Bayerische Rote Kreuz (BRK), Kreisverband Bayreuth, nutzt seit mehreren Jahren Immobilienleasing als Finanzierungsalternative. Die Körperschaft des öffentlichen Rechts setzte für die Realisierung eines weiteren Pflegeheimes in Bayreuth sowie einer zusätzlichen Einrichtung für betreutes Wohnen ein Leasingkonzept mit einer laufzeitkongruenten, langfristigen Finanzierung ein.

Dies ermöglichte eine Amortisation des Investments im Wesentlichen durch den Investivkostenanteil aus dem Pflegesatz. Die Neubauten wurden begleitet von Baumanagementleistungen aus dem Umfeld des Leasinggebers. Dabei war für den BRK Kreisverband Bayreuth besonders wichtig, dass sich das Expertenteam der Leasinggesellschaft mit dem Thema Pflegeimmobilien und den spezifischen Anforderungen des BRK bestens auskennt.

Sale-and-Lease-Back

Andere Aspekte wie beispielsweise Bilanzneutralität, Vermögenstransfers im Familienkreis, die Realisierung von Veräußerungsgewinnen bei SLB-Modellen, die Nutzung von Know-how im Bereich Planung, Bau oder Umbau von Seniorenimmobilien oder auch die Einbindung von Fördermitteln können alleine oder in Kombination den Ausschlag für eine Entscheidung pro Leasing geben. Gerade im Moment hat die Branche noch einen weiteren Aspekt im Blick: In Zeiten eines seit einigen Jahren niedrigen Zinsniveaus bietet es sich an, sich langfristig gegen Zins- und Mieterhöhungen abzusichern.

Die hat auch der Paritätische Wohlfahrtsverband Landesverband Baden-Württemberg e.V. in Stuttgart als einer der sechs anerkannten Spitzenverbände der freien Wohlfahrtspflege in Deutschland genutzt. Der Paritätische Wohlfahrtsverband besitzt seit vielen Jahren das Mathilde-Vogt-Haus in Heidelberg, eine Altenhilfeeinrichtung mit 100 vollstationären Pflegeplätzen in 92 Einzel- und vier Doppelzimmern sowie 127 Seniorenwohnungen, das von einer Tochtergesellschaft, der Paritätischen Sozialdienste gGmbH, betrieben wird. Das Haus genießt über die Stadtgrenze Heidelbergs hinaus einen ausgezeichneten Ruf. Der Paritätische Wohlfahrtsverband hat sich im Jahr 2013 entschieden, das Mathilde-Vogt-Haus im Rahmen eines „klassischen“ Sale-and-Lease-Back-Konzeptes an die DAL beziehungsweise eine von ihr bereitgestellte Objektgesellschaft zu veräußern und langfristig wieder zurückzuziehen.

Die Sanierung eines innerstädtischen Pflegeheimes im laufenden Betrieb hat das Johannesstift Gießen mittels Immobilienleasing realisiert



Foto: ©DAL/Martin Kreutter Fotografie

ten Ruf. Der Paritätische Wohlfahrtsverband hat sich im Jahr 2013 entschieden, das Mathilde-Vogt-Haus im Rahmen eines „klassischen“ Sale-and-Lease-Back-Konzeptes an die DAL beziehungsweise eine von ihr bereitgestellte Objektgesellschaft zu veräußern und langfristig wieder zurückzuziehen.

Wesentliches Motiv für die Transaktion war die Möglichkeit, die bisherige Finanzierung der Immobilie neu zu ordnen und das attraktive Zinsniveau langfristig zu sichern. Durch den Abschluss eines verbindlichen Ankaufsrechtes hat sich der Paritätische Wohlfahrtsverband dabei die Chance auf die Wertentwicklung der Einrichtung gesichert. Die mögliche Bildung stiller Reserven kommt dadurch ausschließlich ihm zugute. Durch die

gemeinsame Umsetzung des Projektes kam es zudem zu einer Intensivierung der bereits bestehenden Bankverbindung zwischen dem Paritätischen Wohlfahrtsverband und der Sparkasse Heidelberg, die das Immobilienengagement in enger Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten finanziert hat.

Klar planbare indexfreie Mietbelastung

Im Unterschied zu gewerblichen Miet- oder auch Fondsmodellen, die häufig Indexregelungen im Mietvertrag vorsehen, bietet Immobilienleasing die Sicherheit einer klar planbaren, nahezu indexfreien Mietbelastung. Natürlich müssen, wie bei jeder Finanzierungsform, auch im Zusammenhang mit der Umsetzung einer Immobilienleasing-Transaktion bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Neben einer interessanten Makro- und Mikrolage der (geplanten) Einrichtung muss ein entsprechender Bedarf an Pflegeplätzen vor Ort nachgewiesen werden.

Ideal ist eine Hausgröße von 80 bis 100 Plätzen bei Bau- beziehungsweise Erwerbskosten, die in einem angemessenen Verhältnis zu den realisierbaren Investitionskosten stehen. Leasing ist in vielen Fällen eine interessante Finanzierungsform für ein Alten- und Pflegeheim, denn es verbindet die Vorteile einer langfristigen Fremdfinanzierung mit denen eines langfristigen gewerblichen Mietvertrages.

Aspekte von Immobilienleasing für die Pflegebranche

- Nachweis einer „Investitionsmiete“ gegenüber den Kostenträgern,
- langfristige Finanzierungsmöglichkeit zur auskömmlichen Erwirtschaftung der Investition,
- in der Regel kein Einsatz von Eigenkapital,
- attraktive Konditionen durch gute Sicherheitenposition für Finanziers (Fungible Objekte, Einsatz von Objektgesellschaften),
- klare, durch Investivkostenanteile gesicherte Kalkulationsstrukturen,
- langfristige Standortsicherung und
- Wertsteigerungspotenzial der Immobilie beim Mieter/Betreiber