

CONTRACTING VON FÖRDERTECHNIK

Chancen bei der Finanzierung nationaler Immobilienportfolios

Chancen bei der Finanzierung nationaler Immobilienportfolios

Die Flexibilität des eingesetzten Kapitals und die effiziente Steuerung der verbleibenden Liquidität gewinnen als strategische Erfolgsfaktoren im Immobiliensektor immer mehr an Bedeutung. Selbst in prosperierenden Immobilienmärkten ist die Refinanzierung etablierter Portfolios eine Herausforderung. Nur selten kann gegenüber den meist statischen Nominalverbindlichkeiten ein Konsens über die dynamische Entwicklung der Objektwerte erzielt werden. Dies kann im Extremfall zu überhöhten Risikoprämien oder gar einer Ablehnung der Finanzierungsanfrage führen. Die Lift-Alliance beschäftigt sich seit Jahren mit cashflow-basierten Finanzierungslösungen zur Liquiditätsschonung bei der Erstellung oder Modernisierung von Fördertechnik. Die erfolgreiche Anwendung dieser Modelle zeigt, dass in diesem Umfeld weitergehende Potentiale zur Freisetzung von in Objekten gebundener Liquidität verborgen sind.

Anlagencontracting schafft die nötigen Spielräume, um Kapitalbedarfsspitzen bilanzneutral abzufedern:

Anlagencontracting zur Liquiditätsschonung:

Der potentielle Contractingnehmer hat vorrangig Bedarf an moderner Fördertechnik in Objekten, in denen diese noch nicht vorhanden ist oder in denen der wirtschaftliche Restwert und technische Zustand der zu modernisierenden Anlagen deren vollständigen Austausch

rechtfertigen. Der Contractinggeber plant und liefert die neuwertige sowie über die angedachte Laufzeit des Betreibermodells regelkonforme Fördertechnik kostenfrei. Die Energieeffizienz wird gegenüber bestehenden Anlagen optimiert und die signifikante gestalterische Aufwertung der Immobilie erleichtert deren Vermarktung.

Anlagencontracting zur Liquiditätsfreisetzung:

Der potentielle Contractingnehmer verfügt in bestehenden Objekten über Fördertechnik, die ohne weiteren oder mit eher geringem Aufwand in einen neuwertigen sowie über die angedachte Laufzeit des Betreibermodells regelkonformen Zustand versetzt werden kann. Der Contractingnehmer erhält hierbei einen sich am wirtschaftlichen Wert der Anlagen orientierenden, positiven Kaufpreis.

In beiden Fällen wird der Contractinggeber Betreiber der Fördertechnik und stellt diese dem Contractingnehmer gegen Zahlung einer Contractingrate zur Verfügung. Die Contractingrate kann vom Contractingnehmer in seiner Funktion als Eigentümer der Immobilie auf Mieter in einem jeweils individuell zu definierenden Umfang umgelegt werden.

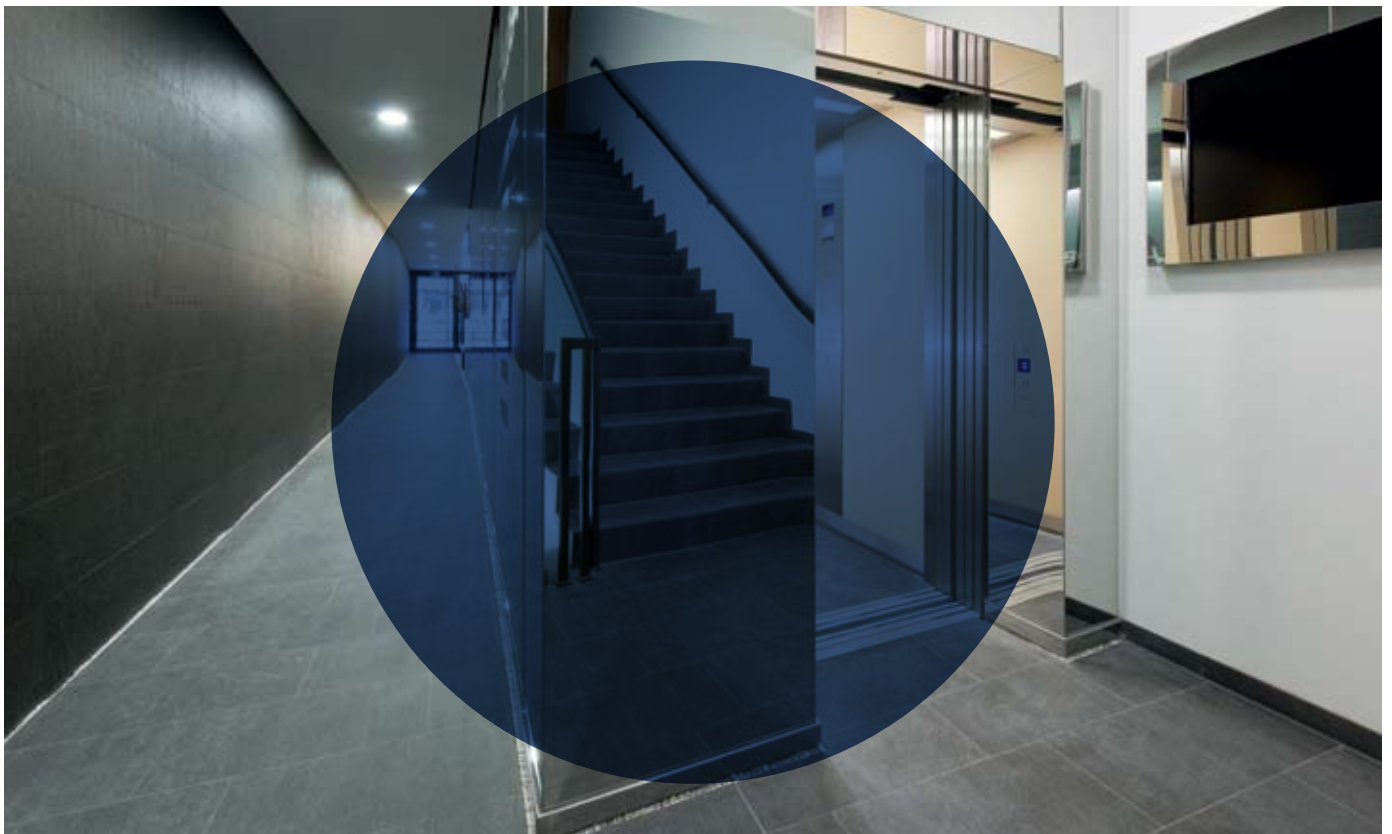
Das angedachte Contracting von Fördertechnik bietet sich im Bereich gewerblicher Immobilienportfolios oder für herausragende Einzelobjekte an. Neben klassischen Büro- und Einzelhandelsimmobilien ist der Einsatz ebenfalls bei einer Vielzahl von Betreiberobjekten attraktiv.

Die Investition in die Fördertechnik einer Immobilie ist ab einem Volumen von rund EUR 250.000,00 pro Anlage wirtschaftlich sinnvoll. Laut Auftragseingangstatistiken des VDMA gibt es in diesem Marktsegment aktuell alleine in Deutschland ein Potential von rund 36.000 Aufzugsanlagen im Bestand, der jährlich um weitere 720 Aufzugsanlagen wächst. Alternativ kommen auch Anlagen eines geringeren Wertes in Betracht, sofern sich diese in einem Objekt befinden und sich deren administrative Betreuung durch Poolbildung erleichtern lässt.

Bei einer konservativen Kalkulation mit moderatem Fremdkapitaleinsatz und einer selbst bei vollständiger Umlage nur geringen Mehrbelastung für die Mieter wird das vom Contractinggeber eingesetzte Eigenkapital bereits mit 8,00% verzinst. Durch einen aggressiveren Fremdkapitaleinsatz kann die Rendite selbstverständlich massiv erhöht werden. Weiteres Ertragspotential bietet sich durch einen eventuell höheren wirtschaftlichen Restwert der Anlage, während geringere wirtschaftliche Restwerte durch den Contractingnehmer getragen werden. Die eingesetzten technischen Komponenten erlauben zudem die nutzungsabhängige Vermarktung der Fördertechnik als dynamisch multisensorische, zielgruppenoptimierte Werbefläche.

Chancen bei der Finanzierung nationaler Immobilienportfolios

Leistung von  an
Zahlung von  an



Beispielkalkulation

Bürogebäude in Hamburg-Altstadt mit einer Bruttogeschossfläche von 36.000 qm und einer zu vermietenden Fläche von 30.400 qm.

Annahmen (Objekt)

Wert der Fördertechnik in EUR	1.500.000,00
davon Modernisierungsaufwand in EUR	300.000,00
davon Kaufpreis in EUR	1.200.000,00
Netto-Miete pro Monat und qm in EUR	20,00
Betriebskosten pro Monat und qm in EUR	3,50
davon Fördertechnik in EUR	0,23

Annahmen (Contracting)

Laufzeit in Jahren	15
wirtschaftl. Restwert Fördertechnik in EUR	1.000.000,00
Anteil Eigenkapital in EUR	1.000.000,00
Anteil Fremdkapital in EUR	650.000,00
gewichtete Fremdkapitalverzinsung in %	6,19
Ausschüttung pro Jahr in %	8,00
Diskontfaktor in %	2,00
Abschreibung (Fördertechnik)	linear über 15 Jahre
Contractingrate pro Monat in EUR	19.000,00

Auswirkung der Modernisierung

Die dem Contractingvertrag zugrundeliegenden technischen Maßnahmen verbessern die Energieeffizienz und verringern den Wartungsaufwand der Fördertechnik. Diese Einsparpotentiale senken für sich genommen die Betriebskosten.

Betriebskosten pro Monat und qm in EUR	3,38
davon Fördertechnik in EUR	0,11



Es bleibt nun dem Contractingnehmer überlassen, sich mit seinen Mietern bezüglich der Umlage der nicht rein betriebsbedingten Anteile der Contractingrate zu einigen:

01 Szenario

Mieter tragen nur rein betriebsbedingte Anteile der Contractingrate:

Betriebskosten pro Monat und qm in EUR	3,38
davon Fördertechnik in EUR	0,11

Variation pro Monat und qm Betriebskosten in EUR	-0,12
Contractingnehmer in EUR	0,63

02 Szenario

Mieter tragen rein betriebsbedingte Anteile der Contractingrate und zur Ausgangssituation neutralen Aufschlag:

Betriebskosten pro Monat und qm in EUR	3,50
davon Fördertechnik in EUR	0,23

Variation pro Monat und qm Betriebskosten in EUR	0,00
Contractingnehmer in EUR	0,50

03 Szenario

Mieter tragen gesamte Contractingrate:

Betriebskosten pro Monat und qm in EUR	4,01
davon Fördertechnik in EUR	0,73

Variation pro Monat und qm Betriebskosten in EUR	0,50
Contractingnehmer in EUR	0,00

Beispielkalkulation

Cashflowbetrachtung

Jahr	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Einnahmen	1.650.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	228.000	1.228.000	-
- Kaufpreis	1.200.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Modernisierung	300.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Vertriebskosten	120.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Verwaltungskosten	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	-
- Betriebskosten	-	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	-
+ Zinsen	-	2.102	2.115	2.129	2.143	2.157	2.172	2.187	2.202	2.179	2.781	3.384	3.990	4.599	5.211	15.044	-
- Zinsen	-	29.250	28.040	26.752	25.380	23.919	22.363	20.706	18.941	17.061	15.060	12.928	10.657	8.239	5.664	2.921	-
- Zinsen	-	11.000	9.868	8.675	7.415	6.087	4.685	3.206	1.646	-	-	-	-	-	-	-	-
- Tilgung	-	18.609	19.818	21.107	22.478	23.940	25.496	27.153	28.918	30.797	32.799	34.931	37.202	39.620	42.195	44.938	-
- Tilgung	-	20.573	21.704	22.898	24.157	25.486	26.888	28.367	29.927	-	-	-	-	-	-	-	-
Liquiditätsergebnis	-	80.670	80.684	80.697	80.712	80.726	80.741	80.755	80.771	112.320	112.922	113.525	114.131	114.740	115.353	1.125.185	-
- Ausschüttung	-	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	1.080.000	-
Cashflow	-	670	684	697	712	726	741	755	771	32.320	32.922	33.525	34.131	34.740	35.353	45.185	-
- Gewerbesteuer	-	-	-	-	-	-	-	-	1.937	2.486	3.063	3.491	3.941	4.414	4.912	5.436	172.005
Liquiditätsreserve	-	670	1.354	2.051	2.763	3.489	4.229	4.984	5.755	6.552	7.375	8.225	9.100	10.000	10.925	11.890	12.895

alle Werte in Euro.

Steuerliche Betrachtung

Jahr	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Liquiditätsergebnis	-	80.670	80.684	80.697	80.712	80.726	80.741	80.755	80.771	112.320	112.922	113.525	114.131	114.740	115.353	1.125.185	-
+ Tilgung	-	39.182	41.522	44.005	46.635	49.426	52.384	55.520	58.845	62.369	66.109	70.075	74.268	78.699	83.379	88.319	93.529
- Abschreibungen	-	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	-
- Sonderausgaben	150.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ergebnis vor Steuern	-	19.852	22.206	24.702	27.347	30.151	33.124	36.275	39.615	43.117	46.721	50.435	54.268	58.230	62.332	66.585	71.099
- Steuern	-	-	-	-	-	-	-	1.937	2.486	3.063	3.491	3.941	4.414	4.912	5.436	172.005	-
Ergebnis nach Steuern	-150.000	19.852	22.206	24.702	27.347	30.151	33.124	34.338	37.129	40.055	43.230	46.496	49.858	53.318	56.886	60.564	-
Steuervortrag	-150.000	-130.148	-107.942	-83.240	-55.893	-25.741	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

alle Werte in Euro.

Die LiftAlliance ist aus einem Zusammenschluss von Anbietern und Lieferanten der Aufzugsbranche sowie verwandter Wirtschaftszweige hervorgegangen. Als konzernunabhängiges, mittelständisches Unternehmen errichtet und betreut die LiftAlliance von ihren Vertriebsniederlassungen sowie Montagestützpunkten aus bundesweit eine stetig wachsende Zahl von Aufzugsanlagen.

Der Geschäftsbereich Elevators bietet sämtliche Produkte und Dienstleistungen rund um Aufzugsanlagen an und produziert vielseitige Standardaufzüge zu überzeugenden Konditionen, wie auch leistungsorientierte Sonderlösungen für höchste Ansprüche. Durch effiziente Arbeitseinteilung und in der Betreuung von Aufzugsanlagen sämtlicher Fabrikate hervorragend geschulte Mitarbeiter garantiert der Geschäftsbereich Service den Betreibern die maximale Verfügbarkeit ihrer Aufzugsanlagen. Ergänzt werden die umfassenden Angebote der LiftAlliance durch speziell für institutionelle Immobilienportfolios entwickelte, innovative Finanzierungskonzepte, die der Geschäftsbereich Finance gemeinsam mit den Aufzugsbetreibern deren Bedürfnissen und Möglichkeiten anpasst.

Der Geschäftsbereich Finance beschäftigt Mitarbeiter mit Erfahrungen in der Strukturierung komplexer Finanzprodukte. Diese Kombination finanzorientierten Wissens mit technischer Kompetenz bietet einzigartige Möglichkeiten in der Entwicklung projektbezogener Finanzierungslösungen. Soweit technisch oder wirtschaftlich vorteilhaft, können Leistungen auch unabhängig von den Geschäftsbereichen Elevators und Service extern vergeben werden.

IMPRESSUM