

## **PRESSEMITTEILUNG**

### **Kommentar zur Statistik des**

### **Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V.:**

### **CoRE Solutions erwartet starkes Wachstum des Immobilien-Leasing aufgrund der Corona-Folgen**

- Immobilien-Leasing-Neugeschäft wächst 2019 auf 1,5 Mrd. Euro
- Zunahme um 7,1 Prozent im Vergleich zu 2018
- Gesamtbestand der Immobilien-Leasing-Finanzierungen wird auf rund 12 Mrd. Euro geschätzt

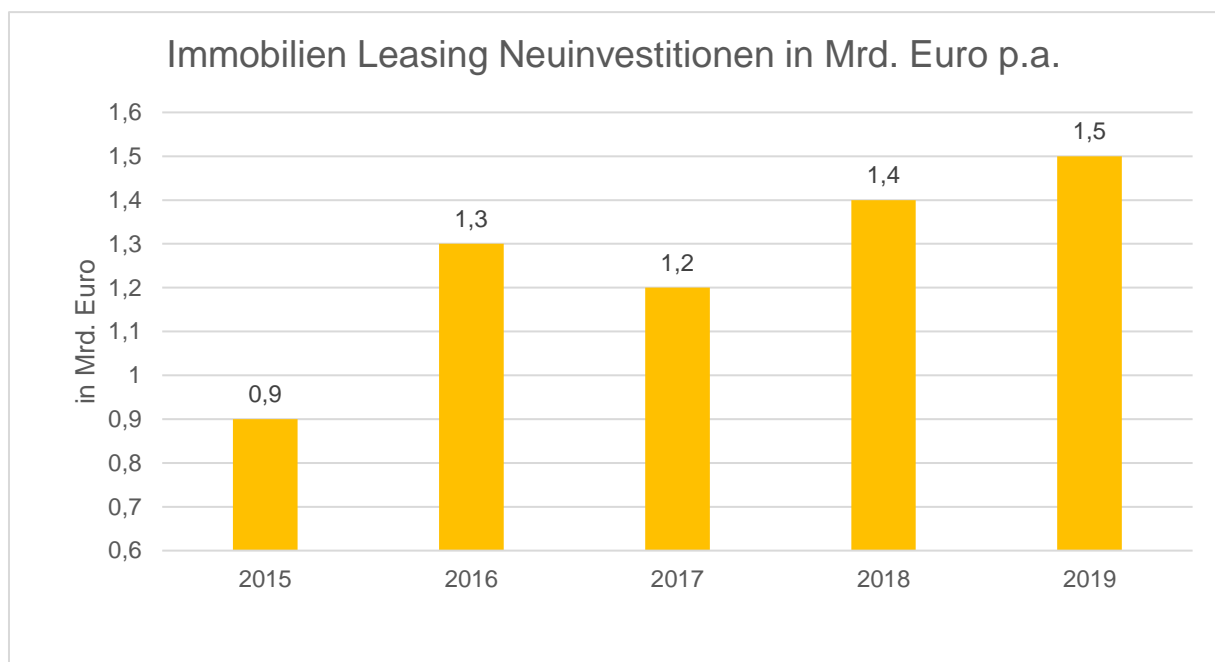
**Gräfelfing, 17. September 2020** – Immobilien-Leasing erlebt in den vergangenen Jahren einen Aufwärtstrend. Dies zeigen die Zahlen, die der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) veröffentlicht. Nachdem im Jahr 2017 rund 1,2 Mrd. Euro via Leasing-Transaktionen in Immobilien flossen, waren es 2018 bereits 1,4 Mrd. Euro und 2019 rund 1,5 Mrd. Euro. Dies entspricht für das Jahr 2019 einem Wachstum von 7,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Um die Bedeutung des Segments Immobilien-Leasing zu verstehen, ist neben dem Neugeschäft auch ein Blick auf den Bestand notwendig: Betrachtet man die Gesamtheit aller laufenden Immobilien-Leasing-Verträge wird die Summe der aktuellen Buchwerte auf rund 12 Mrd. Euro geschätzt.

Klaus Busch, Geschäftsführer der CoRE Solutions GmbH, kommentiert: „Immobilien-Leasing ist in Relation zur allgemeinen Immobilienfinanzierung über Banken zwar eine Nische. Allerdings zeigt die Entwicklung der vergangenen Jahre, dass die Nachfrage kontinuierlich steigt. Wir rechnen für 2020 mit einem weiteren deutlichen Anstieg, da die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie dazu führen, dass viele Unternehmen dringend Liquidität brauchen. Immobilien-Leasing kann hier eine Lösung sein. Unternehmen setzen das Kapital aus ihren Immobilien frei, behalten aber dennoch den langfristigen Zugriff auf die Objekte. Wir erhalten derzeit vermehrt Anfragen von Unternehmen, die Liquiditätsbedarf haben und bei denen Corona zu einem Umdenken geführt hat. Bei mehreren Leasing-Transaktionen befinden wir uns in konkreten Vorbereitungen.“

Marcus Bender, Geschäftsführer von CoRE ergänzt: „In den vergangenen Jahren war das Interesse von Investoren und Fremdkapitalgebern an Sale-and-Lease-back-Transaktionen

hoch. Der begrenzende Faktor war der Mangel an Objekten. Aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Situation vieler Unternehmen wird sich dies ändern.“

Grundsätzlich eignen sich Immobilien für Sale-and-Lease-Back-Transaktionen besonders, die die Kriterien erfüllen, die bei jeder Immobilientransaktion eine Rolle spielen. Am wichtigsten ist die Bonität des Mieters. Aber natürlich spielen auch Lage, Drittverwendungsfähigkeit und Objektqualität eine große Rolle.



Quelle: ifo Institut/BDL.

#### **Pressekontakt**

**c/o RUECKERCONSULT GmbH**

Daniel Sohler

Tel.: +49 30 28 44 987 49

Mail: [sohler@rueckerconsult.de](mailto:sohler@rueckerconsult.de)

#### **Über CoRE Solutions GmbH**

Die CoRE Solutions GmbH (CoRE) ist auf die Entwicklung und Umsetzung von Immobilienleasing und immobilienleasingähnlichen Finanzierungs- und Vermietungsstrukturen spezialisiert. Zudem werden Immobilienobjektgesellschaften als Dienstleistung für Immobilieninvestoren vertraglich und finanzierungstechnisch in Gang gesetzt und langfristig verwaltet. CoRE verfügt über langjährige Transaktionserfahrung im Immobilienleasing und begleitet Unternehmen sowie Bestandshalter von

Immobilien bei Investitionsvorhaben und bei der wirtschaftlichen Optimierung ihrer Immobilien. CoRE bietet professionelle Analyse neuer oder gegebener Immobilienstrukturen in Unternehmen und erarbeitet Konzepte, die die bilanzielle und steuerliche Zielsetzung der Kunden berücksichtigen. Seit August 2019 ist die BF.direkt AG mit 51 Prozent an CoRE beteiligt. Die Gesellschaft mit Sitz in Gräfelfing bei München managt derzeit Immobilien im Volumen von ca. 315 Mio. Euro.