

Flugzeugleasing

Institutionelle Investitionsmöglichkeit

Eine strukturierte Cornerstone-Investitionsmöglichkeit für große institutionelle Investoren — Staatsfonds, Pensionskassen, Banken, Versicherer und bedeutende Family Offices — für einen Zugang zu Flugzeugleasing im großen Maßstab, einer der widerstandsfähigsten und am schnellsten wachsenden Sachwertklassen im globalen Finanzwesen.

8–12%

ZIEL-IRR

ab USD +50 Mio.

EIGENKAPITAL

8–10 Jahre

LEASINGDAUER

Ein überzeugender Einstiegspunkt in institutionelles Flugzeugleasing

Piccard Aviation Partners strukturiert ein Cornerstone-Investitionsvehikel, das für einen einzelnen großen institutionellen Investor — oder einen kleinen Club von zwei bis drei Anker-Co-Investoren — dimensioniert ist, um ein diversifiziertes Portfolio moderner Verkehrsflugzeuge zu erwerben und im Rahmen langfristiger, vertraglich abgesicherter Dry-Lease-Vereinbarungen an Fluggesellschaften zu verleasen. Flugzeugleasing verbindet anleiheähnliche Ertragsverlässlichkeit mit dem Wertsteigerungspotenzial von Sachwerten — eine seltene Kombination in den heutigen Märkten.

- Anker-Eigenkapitalzusage von USD 150–200 Millionen zur Finanzierung eines diversifizierten Multi-Flugzeug-Portfolios (~USD 500 Mio. an Vermögenswerten)
- 8–10-jährige Dry-Lease-Verträge mit geprüften Fluggesellschaften als Leasingnehmer, die feste, vertraglich abgesicherte periodische Ausschüttungen generieren
- Ziel-Netto-IRR für Investoren von 8–12%, abhängig vom Kreditprofil des Leasingnehmers, dem Flugzeugtyp und der Fremdkapitalstruktur
- Kapitalrückfluss unterstützt durch den bei Remarketing oder Verkauf zum Laufzeitende realisierten Restwert der Flugzeuge

AUF EINEN BLICK

Anlageklasse	Verkehrsflugzeuge (Dry Lease)
Anker-Ticketgröße	USD 150–200 Mio. Eigenkapital
Portfoliogröße	~USD 500 Mio. an Flugzeugen
Struktur	Zweckgesellschaft (SPV)
Leasingdauer	8–10 Jahre
Ziel-IRR	8–12% p.a.
Ziel-MOIC	~1,9x – 2,2x
Ausschüttungen	Halbjährlich, steigend
Exit	Restwertverkauf / Remarketing

Warum diese Chance, warum jetzt



USD ~200–450 Mrd.

Globale Flugzeugleasing-Marktgröße (2026), mit hohem einstelligem bis niedrigem zweistelligem CAGR bis in die frühen 2030er Jahre



~53%

Anteil der globalen Verkehrsflugzeugflotte, der geleast statt direkt im Eigentum betrieben wird — gegenüber ~22% im Jahr 2000



8–10 Jahre

Vertraglich fixierte Leasinglaufzeiten bieten mehrjährige Ertragstransparenz, abgesichert durch international durchsetzbares Leasingrecht (Kapstadt-Konvention)



Geringe Korrelation

Cashflows aus Flugzeugleasing werden durch Flugreisenachfrage und vertraglich vereinbarte Mieten getrieben — ein differenzierter Ertragsstrom im Vergleich zu Aktien und Anleihen

Quellen: aggregierte Branchenmarktforschungsschätzungen (2026); Werte variieren je nach Anbieter und sind als richtungsweisend zu verstehen.



PAPs These: Investorenkapital in eine kleine Zahl sorgfältig ausgewählter, gut besicherter Flugzeuge bündeln, diese an kreditwürdige Betreiber im Rahmen langfristiger Verträge verleasen und sowohl die vertragliche Rendite als auch das Restwert-Upside erfassen — eine diversifizierende, ertragsgenerierende Sachwertallokation.

Ein großer, strukturell wachsender Markt

Unabhängige Marktforschungsschätzungen weichen hinsichtlich der absoluten Marktgröße voneinander ab — eine Folge unterschiedlicher Abgrenzungen der Anbieter — konvergieren jedoch auf dieselbe strukturelle Schlussfolgerung: Der Anteil des Leasings an der globalen Verkehrsflugzeugflotte steigt weiter, und der Sektor wächst weiterhin mit einem hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen CAGR bis in die frühen 2030er Jahre.



Asset-Light-Strategie der Airlines

Fluggesellschaften bevorzugen zunehmend Leasing gegenüber Eigentum, um bilanzielle Flexibilität zu bewahren und Kapital in den Betrieb umzuleiten



Wachstum des Passagieraufkommens

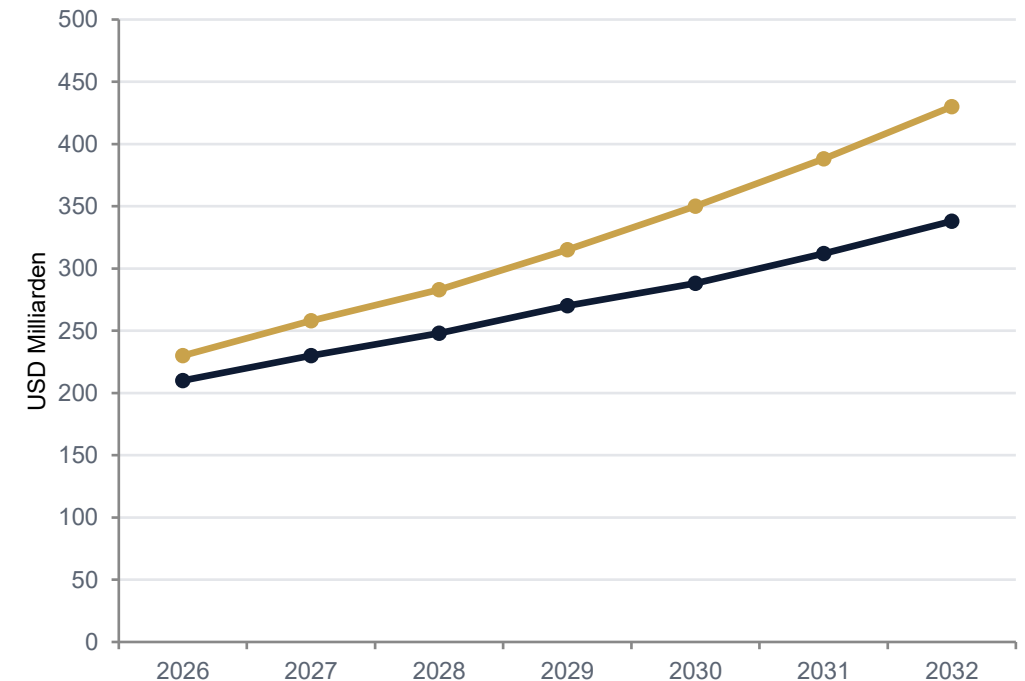
Die langfristige globale Nachfrage nach Flugreisen wächst weiter, angeführt von Schwellenmärkten in Asien-Pazifik, dem Nahen Osten und Lateinamerika



Flottenmodernisierung

Fluggesellschaften ersetzen ältere Flugzeuge durch neue, treibstoffeffiziente Modelle — was anhaltende Leasing- und Remarketing-Volumina antreibt

GLOBALER FLUGZEUGLEASING-MARKT — ILLUSTRATIVE WACHSTUMSKURVE



Warum Flugzeugleasing in ein diversifiziertes Portfolio gehört



Vertraglich fixierte, anleiheähnliche Erträge

Leasingmieten sind vertraglich für 8–10 Jahre fixiert, weitgehend unabhängig von kurzfristiger Marktvolatilität — eine planbare Cash-Rendite, unkorreliert zu Aktien- oder Anleihezyklen.



Werthaltige Sachbesicherung

Investoren halten einen Anspruch auf ein mobiles, international rückführbares Sachgut. Die Kapstadt-Konvention gewährt Leasinggebern starke, durchsetzbare Rückführungsrechte in über 80 Unterzeichnerstaaten.



Portfoliodiversifikation

Die Renditen aus Flugzeugleasing werden durch Airline-Verkehr und Leasingökonomie getrieben — ein eigenständiger Risikofaktor gegenüber Aktien, Staatsanleihen, Private Equity oder Immobilien.



Struktureller Wachstumsrückenwind

Langfristiges Wachstum des Passagier- und Frachtverkehrs sowie die anhaltende Verlagerung der Airlines hin zu geleasten Flotten liefern einen strukturellen (nicht nur zyklischen) Nachfragetreiber.

Eine Cornerstone-SPV-Struktur, dimensioniert für einen Ankerinvestor



Kapitalfluss von links nach rechts (zunächst Eigenkapital, dann fremdfinanzierter Erwerb); Leasingmieten und Restwerterlöse fließen von rechts nach links zurück an die Investoren.

GOVERNANCE

PCP fungiert als Asset- und Investmentmanager; der Ankerinvestor erhält einen Sitz im SPV-Beirat, Zustimmungsrechte bei zentralen Entscheidungen sowie institutionelles Reporting und Audit.

LEVERAGE

Vorrangiges, flugzeugbesichertes Fremdkapital finanziert typischerweise ~60–65% der Portfolio-Anschaffungskosten und wird so bemessen, dass die Beleihungsdisziplin über die Leasingdauer erhalten bleibt.

SERVICING

Leasingverwaltung, Mieteinzug, Versicherung sowie technische/wartungsbezogene Aufsicht werden an spezialisierte Flugzeug-Asset-Manager delegiert.

Disziplinierte Auswahlkriterien für Flugzeuge und Airlines

AUSWAHLKRITERIEN FLUGZEUGE

- Neue, treibstoffeffiziente Schmalrumpf- und ausgewählte Großraumflugzeugtypen (z. B. A320neo/A321neo-Familie, A330-900neo, 737-MAX-Familie)
- Junge bis mittelalte Flugzeuge (i. d. R. unter 8 Jahre bei Erwerb) zur Maximierung von Werterhalt und Marktgängigkeit
- Verbreitete, weitgenutzte Modelle mit tiefen Sekundärmärkten — zur Unterstützung von Remarketing und Exit-Liquidität
- Unabhängige technische Inspektion und Bewertung durch Dritte vor Erwerb

AUSWAHLKRITERIEN LEASINGNEHMER (AIRLINES)

- Etablierte Betreiber mit nachgewiesener Betriebshistorie und stabiler Streckenökonomie
- Diversifizierte Leasingnehmerbasis über Flaggschiff-Airlines, führende Low-Cost-Carrier und regionale Champions — Vermeidung von Einzel-Airline-Konzentration
- Strukturierte Kreditverbesserungen: Kautionen, Wartungsrücklagen und, wo relevant, Konzernmutter- oder staatliche Unterstützung
- Laufende Bonitätsüberwachung während der gesamten Leasingdauer durch Finanzauflagen und Berichtspflichten

ILLUSTRATIVE PORTFOLIOZUSAMMENSETZUNG (VERMÖGENSBASIS ~USD 500 MIO., ~10–14 FLUGZEUGE)

Kategorie	Anteil	Typische Leasingnehmer
Schmalrumpf (A320neo/A321neo/737-MAX) — ~7–9 Flugzeuge	60–70%	Tier-1 & Tier-2 Netzwerk-/LCC-Leasingnehmer
Großraum (A330-900neo/787-Familie) — ~2–4 Flugzeuge	20–30%	Langstrecken-Netzwerk-Airlines
Regional / Frachter (selektiv, opportunistisch)	0–15%	Diversifikation & Renditesteigerung

Illustrative Mittelherkunft & -verwendung (USD 500 Mio. Portfolioerwerb)

Die folgende Darstellung zeigt eine repräsentative Transaktion auf Portfolioebene, dimensioniert für die Zusage des Ankerinvestors. Die tatsächliche Portfoliogröße skaliert mit der endgültigen Eigenkapitalzusage von USD 150–200 Millionen, eingesetzt über eine diversifizierte Flotte von rund 10–14 Flugzeugen.

MITTELHERKUNFT

Quelle	USD	%
Eigenkapital Ankerinvestor (SPV)	175.000.000	35%
Vorrangiges besichertes Flugzeugdarlehen	325.000.000	65%
Summe Mittelherkunft	500.000.000	100%

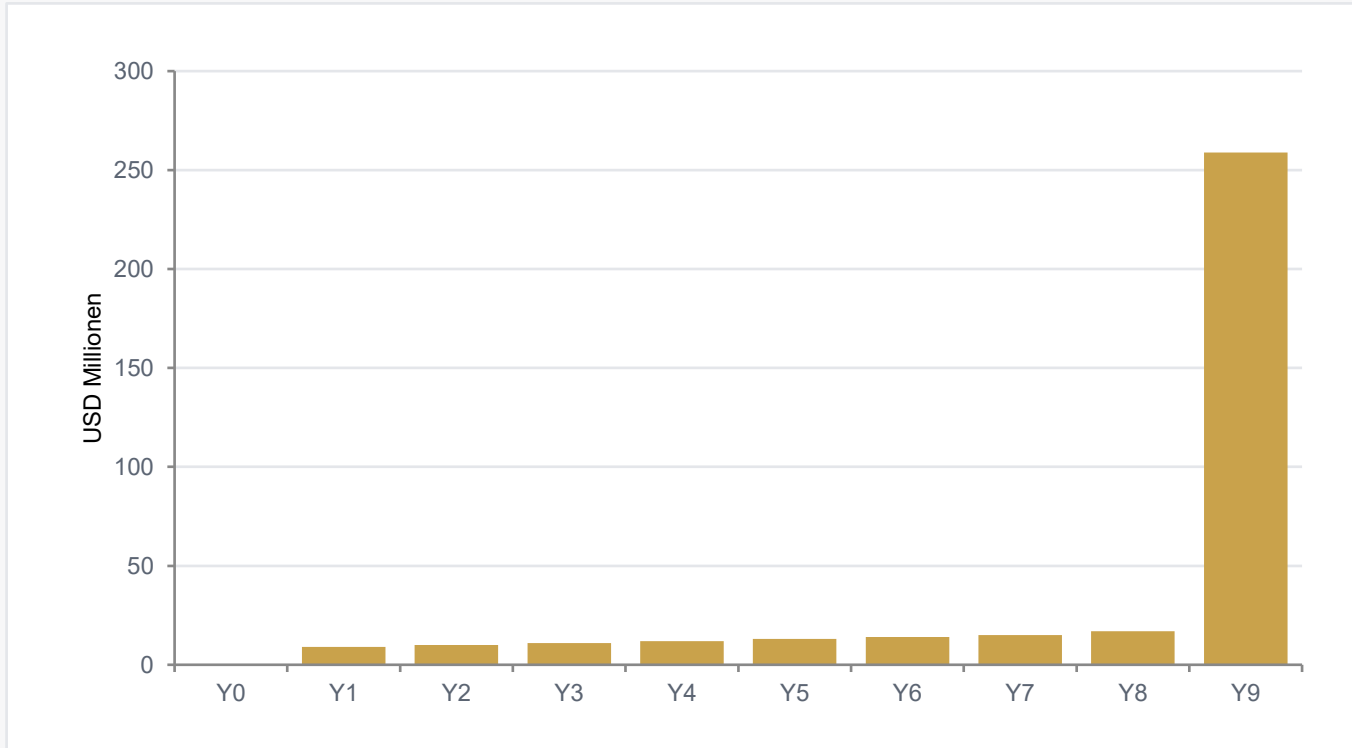
MITTELVERWENDUNG

Verwendung	USD	%
Kaufpreis Flugzeugportfolio	480.000.000	96,0%
Transaktions- & Rechtskosten	9.000.000	1,8%
Anfängliche Wartungsrücklage	8.500.000	1,7%
Akquisitionsgebühr (PAP)	2.500.000	0,5%
Summe Mittelverwendung	500.000.000	100%



PAP-Gebührenstruktur (Anker-Ticket, größenabhängig gestaffelt): 0,5% Akquisitionsgebühr, 1,00% p.a. Asset-Management-Gebühr (auf eingesetztes Eigenkapital), 1,0% Dispositionsgebühr bei Exit — vollständig im Einklang mit und nachrangig zu den Ausschüttungen an die Investoren.

9-jähriger illustrativer Cashflow an den Ankerinvestor (USD 175 Mio. Ticket)



Jahr 0: Der Ankerinvestor verpflichtet sich zu einer Eigenkapitalzusage von USD 175.000.000. Ausschüttungen beginnen in Jahr 1 und wachsen mit fortschreitender Tilgung des vorrangigen Fremdkapitals; Jahr 9 umfasst die letzte Mietzahlung zuzüglich der Nettoerlöse aus dem Restwertverkauf.

BASISSZENARIO — KERNERGEBNISSE

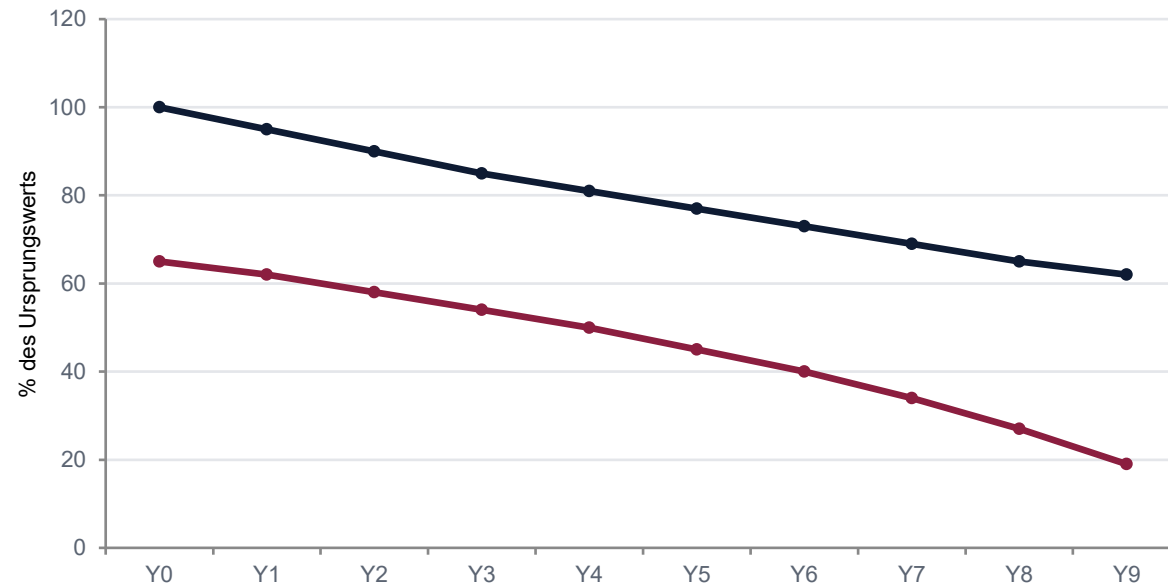
Eingesetztes Eigenkapital	USD 175,0 Mio.
Leasingdauer	9 Jahre
Kum. laufende Rendite	USD 119,25 Mio. (68%)
Exit-/Restwerterlöse	USD 241,5 Mio.
Gesamtausschüttungen	USD 360,8 Mio.
Eigenkapitalmultiplikator (MOIC)	2,06x
Ziel-IRR	~10,0%

IRR nach Abzug der PAP-Management-, Akquisitions- und Dispositionsgebühren dargestellt. Siehe Szenarienvergleich für die Bandbreite über verschiedene Leasingnehmer-Bonitätsprofile.

Der Kapitalrückfluss ist im Restwert des Flugzeugs verankert

Wie bei Flugzeug-Operating-Leases üblich, behält das Flugzeug bei Laufzeitende einen erheblichen Wert. Am Ende des 8–10-jährigen Vertrags führt PAP einen strukturierten Remarketing- und Verkaufsprozess durch — entweder an den bisherigen Leasingnehmer (Kaufoption), einen neuen Airline-Betreiber oder einen anderen institutionellen Leasinggeber — und realisiert so den Restwert im Namen der Investoren.

ILLUSTRATIVE WERTERHALTUNGSKURVE DES FLUGZEUGS



EXIT-WASSERFALL — JAHR 9 (BASISSZENARIO)

Portfolio-Restwert USD 314,0 Mio.

Abzüglich: verbl. vorrangiges Fremdkapital (USD 60,0 Mio.)

Abzüglich: Dispositions-kosten (~3%) (USD 9,4 Mio.)

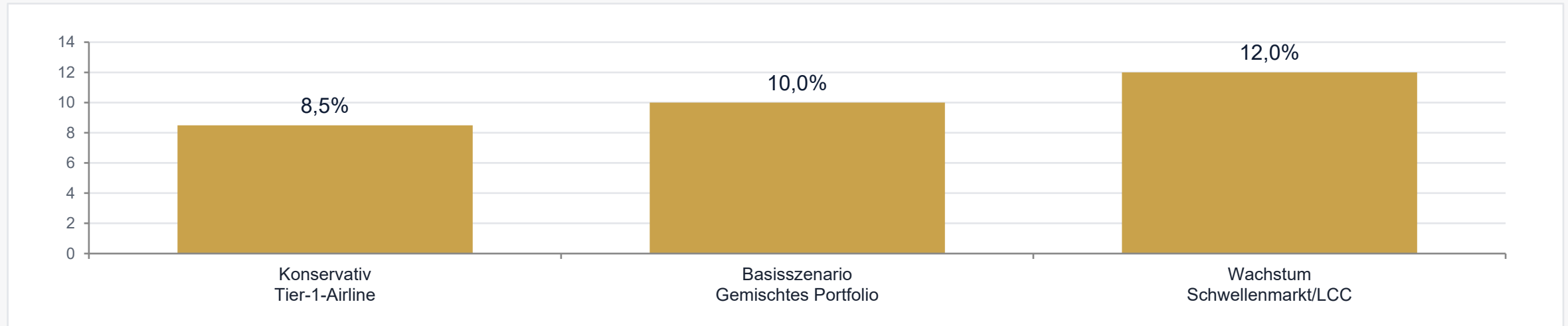
Abzüglich: PAP-Dispositionsgebühr (1%) (USD 3,1 Mio.)

Erlöse an Eigenkapital USD 241,5 Mio.

Zuzüglich: Mietausschüttung letztes Jahr USD 17,3 Mio.

Gesamtausschüttung Jahr 9 USD 258,8 Mio.

Ziel-IRR von 8–12%, abhängig von Leasingnehmer & Struktur



	Konservativ	Basisszenario	Wachstum
Leasingnehmerprofil	Tier-1-Netzwerk-Airline	Gemischtes Portfolio	Schwellenmarkt/LCC
Leasingdauer	10 Jahre	9 Jahre	8 Jahre
Eingesetztes Eigenkapital	USD 175 Mio.	USD 175 Mio.	USD 175 Mio.
Ø jährliche Cash-Rendite	~7,3%	~7,6%	~8,9%
Eigenkapitalmultiplikator (MOIC)	1,97x	2,06x	2,16x
Ziel-IRR	8,5%	10,0%	12,0%

Die tatsächlich erzielte Rendite einer einzelnen Transaktion hängt maßgeblich ab von: (i) der Bonität und dem Leasingsatz der Fluggesellschaft, (ii) dem Flugzeugtyp und -alter bei Erwerb sowie (iii) den vorherrschenden Fremdkapitalmarktbedingungen bei der Finanzierung. PAP strebt ein Portfolioergebnis in der Mitte dieser Bandbreite an. Illustrative, indikative Werte nach Abzug der PAP-Gebühren, ausschließlich zu Diskussionszwecken.

Eine ausgewogene Betrachtung zentraler Investitionsrisiken



Bonitätsrisiko des Leasingnehmers

Ausfall, Restrukturierung oder Insolvenz einer Fluggesellschaft könnten Leasingzahlungen unterbrechen und eine Rückführung sowie Neuverleasung des Flugzeugs erforderlich machen.



Restwertrisiko

Der Wert der Flugzeuge bei Laufzeitende hängt von Marktbedingungen, der Nachfrage nach dem Flugzeugtyp und technologischer Veralterung zum Verkaufszeitpunkt ab.



Zins- und Refinanzierungsrisiko

Steigende Zinsen erhöhen die Fremdkapitalkosten und könnten die Refinanzierungskonditionen für die Fremdfinanzierung innerhalb der SPV beeinträchtigen.



Marktzyklizität

Die Nachfrage nach Flugreisen reagiert sensibel auf makroökonomische Zyklen, Treibstoffpreisschocks, geopolitische Ereignisse und Gesundheitskrisen.



Illiquidität

Flugzeuge und SPV-Eigenkapitalbeteiligungen sind illiquide; Investoren sollten davon ausgehen, die Investition über die gesamte Leasingdauer zu halten.



Regulatorisches & Länderrisiko

Grenzüberschreitendes Leasing ist Risiken im Zusammenhang mit Luftfahrtregulierung, steuerlicher Behandlung und Rückführungsrecht in der Jurisdiktion des Leasingnehmers ausgesetzt.

Wie die Struktur darauf ausgelegt ist, diese Risiken zu steuern



Diversifizierte Leasingnehmer-Exponierung

Die Portfoliokonstruktion vermeidet eine Konzentration auf einzelne Fluggesellschaften; Bonitätsüberwachung und Covenant-Reporting über die gesamte Leasingdauer.



Strukturierte Leasingschutzmechanismen

Kautionen, Wartungsrücklagenkonten sowie, wo anwendbar, Konzernmutter- oder Staatsgarantien, eingebettet in die Leasingbedingungen.



Konservative Fremdfinanzierung & Beleihung

Vorrangiges Fremdkapital ist so bemessen, dass mit fortschreitender Abschreibung des Flugzeugs ein Beleihungsspielraum erhalten bleibt.



Spezialisiertes Asset Management

Technische Aufsicht, Bewertung und Remarketing werden mit spezialisierten Flugzeug-Asset-Managern über die gesamte Haltedauer durchgeführt.



Durchsetzbarer Rechtsrahmen

Die Schutzmechanismen der Kapstadt-Konvention unterstützen effiziente, international anerkannte Rückführungsrechte in den Unterzeichnerstaaten.



Liquider, tiefer Sekundärmarkt

Fokus auf weitverbreitete Flugzeugtypen mit aktiven globalen Handelsmärkten, was die Remarketing-Flexibilität am Laufzeitende unterstützt.

Ein exzellentes Diversifikationsinstrument innerhalb eines breiteren Portfolios

Flugzeugleasing liegt an der Schnittstelle von Sachwerten und strukturiertem Kredit — und bietet Ertragstreiber, die sich anders verhalten als traditionelle börsennotierte Aktien, Staats- und Unternehmensanleihen sowie die meisten anderen Sachwertklassen wie Immobilien.

- Cashflows, getrieben durch vertragliche Leasingmieten und globale Flugreisenachfrage — nicht durch Zins- oder Aktienmarktstimmung
- Materielle, mobile Sicherheiten mit einem aktiven globalen Sekundärmarkt, im Gegensatz zu illiquiden Private-Equity- oder Venture-Beteiligungen
- Mehrjähriger, vertraglich fixierter Ertragsstrom ergänzt kürzer laufende Fixed-Income- und variabel verzinsliche Kreditallokationen
- Historisch widerstandsfähiges langfristiges Nachfragewachstum, auch durch periodische zyklische Schocks hindurch, unterstützt eine strategische Portfolioaufnahme

ILLUSTRATIVER VERGLEICH DER RENDITETREIBER

Flugzeugleasing	Flugreisenachfrage, Leasingverträge, Restwert
Börsennotierte Aktien	Unternehmensgewinne, Bewertungsmultiplikatoren, Zinsen
Staatsanleihen	Zinssätze, Inflationserwartungen
Private Equity	Deal-Multiplikatoren, Verschuldung, Exit-Märkte
Direkte Immobilien	Lokale Immobilienzyklen, Auslastung, Zinsen

Zusammenfassung der vorgeschlagenen Investitionsbedingungen

Begriff	Indikative Konditionen
Vehikel	Einzelzweck-SPV, die ein diversifiziertes Flugzeugportfolio hält
Gesamte Eigenkapitalaufnahme	USD 150.000.000 – 200.000.000 (einzelner Ankerinvestor oder bis zu 2–3 institutionelle Co-Investoren)
Portfoliogröße	~USD 500.000.000 an Flugzeugvermögen (~10–14 Flugzeuge, ~65% Fremdfinanzierung)
Ziel-Leasingdauer	8–10 Jahre, Dry-Lease-Struktur
Ziel-IRR	8–12% p.a. (netto nach Gebühren), abhängig von Leasingnehmer/Struktur
Ziel-Eigenkapitalmultiplikator (MOIC)	~1,9x – 2,2x über die Investitionslaufzeit
Ausschüttungsfrequenz	Halbjährliche Barausschüttungen
Governance	Sitz(e) im SPV-Beirat und Zustimmungsrechte für den Ankerinvestor
Akquisitionsgebühr	0,5% des Flugzeugkaufpreises
Asset-Management-Gebühr	1,00% p.a. auf eingesetztes Eigenkapital (größenabhängig gestaffelt)
Dispositionsgebühr	1,0% des Bruttoverkaufserlöses bei Exit
Reporting	Halbjährliches Investoren-Reporting, jährliches unabhängiges Audit

Endgültige Konditionen vorbehaltlich verbindlicher Rechtsdokumentation, regulatorischer Prüfung und Abschluss der Due Diligence.

Lassen Sie uns über diese Chance sprechen

Piccard Aviation Partners steht für Gespräche über Allokation, Zugang zur Due Diligence und Strukturierungsdetails zur Verfügung.

Piccard Aviation Partners (PAP)