

# WIR SCHAFFEN TRANSPARENZ



Wir, FAP, begleiten bereits seit über zehn Jahren unsere Kunden beratend bei allen Finanzierungsformen für Immobilien in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern. Wir haben das FAP Barometer für gewerbliche Immobilienfinanzierung vor drei Jahren erfolgreich aus der Taufe gehoben und im Markt als quartalsweise erscheinende Kenngröße etabliert. Nach einer Stabilisierung des „normalen“ Fremdfinanzierungsmarktes ist es für uns als First Mover an der Zeit, nun auch erstmalig Transparenz für den Nachrangkapitalmarkt in Deutschland herzustellen.

Als Managing Director und Head of Capital Partners ist Jörg Scheidler seit Firmengründung unser Experte „mit dem Ohr am Markt“ und leitender Verantwortlicher für den vorliegenden Report. Er hat gemeinsam mit seinem Team das aktuelle Marktgeschehen ausgewertet und wird Sie durch den Report hindurch begleiten.

**Curth C. Flatow**  
Managing Partner FAP



Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass ein transparenter Markt ein stabiler Markt ist. Mit unserem Mezzanine Report geben wir Ihnen Einblicke in das äußerst aktive und mittlerweile als eigene Assetklasse zu bezeichnende Segment der Nachrangfinanzierung für den deutschen Immobilienmarkt.

Lange Zeit konnte man den Eindruck gewinnen, dass Verzinsungserwartungen und Absicherungsvorgaben in teilweise rustikaler Manier durchgedrückt wurden, wo immer es möglich war. Insbesondere die letzten zwei Jahre zeig-

ten jedoch den deutlichen Trend zu etwas mehr Einheitlichkeit und Professionalisierung bei der Kapitalvergabe. Und nachdem alle Akteure weiterhin ein Wachstum des Nachrangfinanzierungsmarktes erwarten, freuen wir uns, Ihnen das aktuelle Marktgeschehen in der „Assetklasse Nachrangkapital“ auf den nächsten Seiten näher zu bringen. Dabei erlauben wir uns, Ihr Augenmerk anhand von Kommentaren auf besondere Aspekte des Reports zu lenken.

**Jörg Scheidler**

Managing Director FAP & Head of Capital Partners

# INHALT

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| <b>Aktuelles Marktumfeld</b>                | 4  |
| <b>Konkurrenzzuwachs</b>                    |    |
| Bestand                                     | 5  |
| Projektentwicklung                          | 6  |
| <b>Risikoappetit und Eigenkapitalquoten</b> |    |
| Bestand                                     | 7  |
| Projektentwicklung                          | 8  |
| <b>Gesamtverzinsung</b>                     | 9  |
| <b>Herausforderungen</b>                    | 10 |
| <b>Kontakt</b>                              | 12 |

## AKTUELLES MARKTUMFELD

In ganz Europa und den USA steigen die Marktanteile Alternativer Finanzierungsformen signifikant. Hierfür sind u.a. fallende Fremdkapitalquoten (durchschnittlich 53% LTV in Europa gemäß DTZ-Meldung vom 30.06.2015) und steigende Eigenkapitalanforderungen Erklärungen in Hinblick auf den globalen Markt.

Der „Safe Haven: German Real Estate“ spielt hier jedoch eine ganz eigene Rolle.

Auch wir sehen aktuell unter den Schwierigkeiten des Niedrigzinsumfeldes leidende Investoren.

Ebenso kämpfen Projektentwickler und Bestandshalter mit erhöhten Eigenkapitalanforderungen bei der Finanzierung.

Allerdings, und das im stärksten Kontrast zum globalen Markt, lässt eine wieder stark aufgestellte deutsche Bankenlandschaft aufgrund eigener Vorgaben und den regulatorischen Anforderungen nur noch wenig Platz für eine größere und gut besicherte Mezzanine-Lücke.

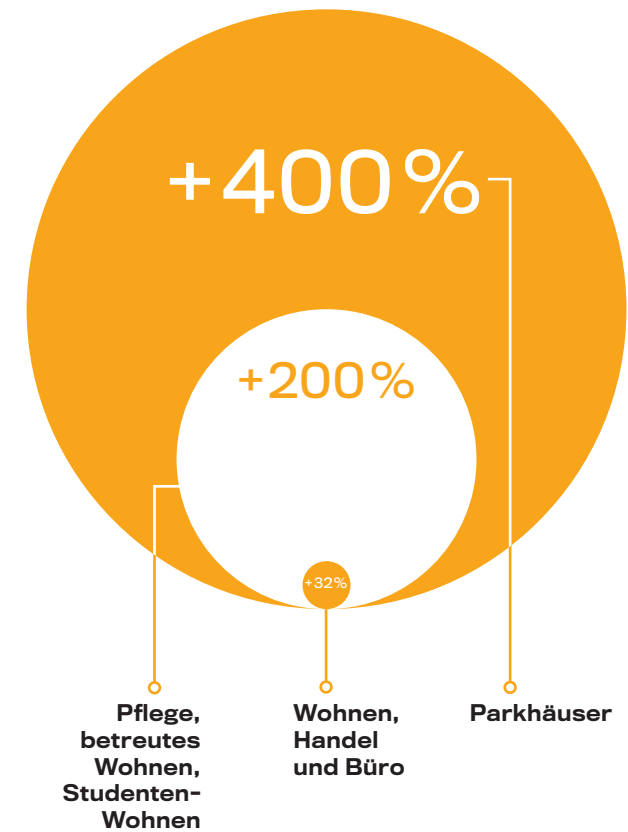
Dies erfordert von allen Beteiligten einen viel stärkeren unternehmerischen Angang, umfassendes Fachverständnis und eine ausgeprägt kooperative Prozessgestaltung, wenn es um die Implementierung von Nachrangkapital für deutsche Immobilienprojekte geht.

## STARKES INTERESSE

**32%** mehr Nachrangkapitalgeber haben innerhalb der letzten zwölf Monate gesteigertes Interesse an Finanzierungen in den Assetklassen Wohnen, Handel und Büro für Bestandsimmobilien gezeigt.

**200%** Anbieterzuwachs verzeichneten sozial geprägte Assetklassen wie Pflege, betreutes Wohnen oder auch Studenten-Wohnen.

**400%** Steigerung erfuhr das Interesse an Parkhäusern im Bestand.



## HOHER KONKURRENZZUWACHS

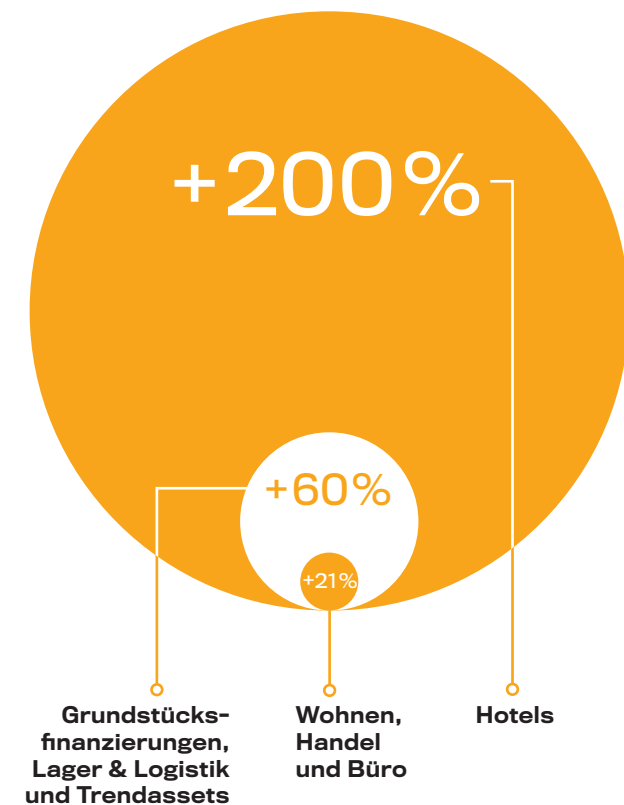
**21%** mehr Nachrangkapitalgeber haben innerhalb der letzten zwölf Monate gesteigertes Interesse an Finanzierungen in den Assetklassen Wohnen, Handel und Büro für Projektentwicklungen gezeigt.

**60%** Anbieterzuwachs verzeichneten bisher schwierig zu finanzierende Assetklassen wie Grundstücke, Lager & Logistik oder Trendassetklassen wie z.B. Studenten-Wohnen.

**200%** Steigerung erfuhr das Interesse an Hotelfinanzierungen.

Übergeordnet wird Nachrangkapital präferiert für „schwierige“ Situationen wie z.B. Stressed Assets / Value-Add / Heavy-Refurbishment-Bridging bis hin zur Neu-Positionierung von Immobilien zur Verfügung gestellt. Entscheidend sind der Businessplan des Sponsors sowie die Track Records der Beteiligten.

Als positives Stichwort gilt hier: Co-Partnerschaft mit lokalen Experten.



## STARKER RISIKOAPPETIT MODERATE EIGENKAPITALANFORDERUNG

85% des Marktwertes werden von der Mehrzahl der Nachrangkapitalgeber als adäquate **Beleihungs-obergrenze (LTV)** gesehen. Risikofreudigere Ausnahmen lassen einen LTV bis 95% zu.

85%

---

15% des Marktwertes müssen also als **Eigenmittel** vom Initiator des Projektes eingebracht werden.

15%



## STARKER **RISIKOAPPETIT** **MODERATE** EIGENKAPITALANFORDERUNG

Projektentwicklungen werden bis zu einem **Auslauf (LTC)**  
von 93% – 97,5% der Gesamtinvestitionen finanziert.

93–97,5%

---

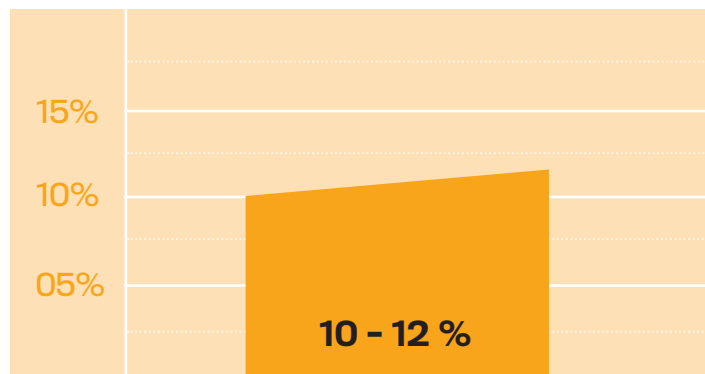
Dies verlangt im Umkehrschluss eine **Eigenkapitalquote**  
des Entwicklers zwischen 2,5% – 7% der GIK.

2,5–7%

## UNTERSCHIEDLICHE VERZINSUNG

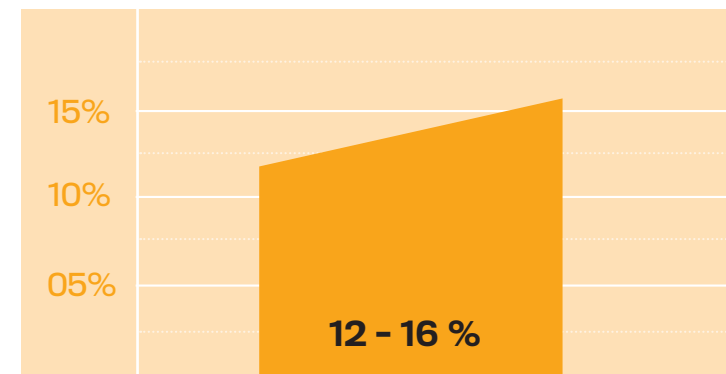
In der Bestandsfinanzierung mit Nachrangkapital wird durchschnittlich eine laufende Verzinsung von 6 - 9% p.a. erreicht. Zusätzlich individueller Vergütungskomponenten, z.B. Kicker, werden hier ca. 10 - 12% IRR p.a. erzielt.

... BEI BESTANDSFINANZIERUNGEN



Die derzeitig erreichten Gesamtverzinsungen bei Projektentwicklungen liegen auf der gesamten Bandbreite zwischen 8 - 20% IRR, wobei schwerpunktmäßig 12 - 16% erreicht wurden.

... BEI PROJEKTENTWICKLUNGEN



## DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN

Prüfungsumfang, Dokumentation, Absicherung und Zusammenarbeit sind Schlagworte, die im aktuellen Nachrangkapitalumfeld klar geregelt werden müssen, und das am besten gleich zu Beginn. Die Prüfungsanforderungen sind auf allen Ebenen komplexer geworden. Daraus resultiert eine teilweise längere Bearbeitungszeit von Projekten.

Insgesamt orientieren sich alle Nachrangkapitalgeber stark an den Vorgaben des erstrangigen Fremdkapitalgebers und sind bereit, ihre Absicherungsbedürfnisse individuell zu gestalten. Immer häufiger finden aber auch Methoden wie z.B. „Step-in-rights“ und die so genannte „Golden Share“ ihre Verwendung.

Die Forderungen nach Vereinheitlichung von Informationsstandards werden seitens aller Beteiligten lauter. Mit solchen Standards könnten sowohl Investoren, Projektentwickler und Kapitalgeber als auch deren gesamter Beraterstab effizient und nachhaltig Daten und Verhältnisse aus- und bewerten. So ließe sich sinnvoll auf bereits geleistete Arbeit aufsetzen, Prüfungskosten wieder reduzieren und gemeinsame Arbeitsbereiche genauer definieren.

# VOLLSTÄNDIGER REPORT

Der FAP MEZZANINE REPORT steht Ihnen mit diesen erweiterten Inhalten ab Mitte Oktober als kostenpflichtiger Download unter **FAP-finance.com** zur Verfügung.

## **Datenbasis und Institutionen**

### **Segmentierung Kapitalgeber**

### **Aufteilung Investmentbereiche**

### **Regionale Abdeckung**

### **Nachrangfinanzierung im Bestand**

- Abdeckung von Assetklassen
- Verfügbare Kapitaltranchen
- Finanzierungsausläufe
- Laufzeiten
- Verzinsungserwartungen Mittelwerte
- Erreichte Verzinsungen
- Einbringung & Sicherung von Kapital

### **Nachrangfinanzierung in der Projektentwicklung**

- Abdeckung von Assetklassen
- Verfügbare Kapitaltranchen
- Finanzierungsausläufe
- Laufzeiten
- Verzinsungserwartungen Mittelwerte
- Unterschiede in Verzinsungen
- Einbringung & Sicherung von Kapital

## **Kapital mit unternehmerischem Ansatz**

### **Arten der Zusammenarbeit**

### **Wie sieht der Markt sich selbst?**

### **Geschäftsvolumen**

### **Lexikon**

## FLATOW ADVISORYPARTNERS GMBH



Head Office Berlin  
Marburger Straße 17  
10789 Berlin

Phone +49(30) 844 15 94-90  
Fax +49(30) 844 15 94-99

[contact@FAP-finance.com](mailto:contact@FAP-finance.com)  
[www.FAP-finance.com](http://www.FAP-finance.com)