

FAP Mezzanine Report | Ausgabe 2016

DER MARKT IST IN BEWEGUNG

WIR SCHAFFEN TRANSPARENZ

® **FAP** MEZZANINE
REPORT

The logo graphic consists of three overlapping squares of varying shades of blue, arranged in a stepped pattern to the right of the text.



Wir freuen uns, mit diesem Bericht den zweiten FAP Mezzanine Report zu publizieren. Nachdem wir im letzten Jahr erstmalig überhaupt eine marktumfassende Analyse des Bereiches Nachrangkapital erstellt haben, können wir Ihnen mit dieser Ausgabe nun den Bericht für 2016 zur Verfügung stellen.

Somit lassen sich auch erste Trends und Vergleiche ziehen, die dieses stark wachsende Segment – auch als Investmentklasse für Family Offices und Institutionelle Investoren – mit sich bringt.

Mein Kollege Jörg Scheidler, Managing Director und Head of Capital Partners bei FAP, hat mit seinem Team in den vergangenen Monaten das Verhalten und die Vorgaben der Kapitalgeber im In- und Ausland analysiert und die

Zahlen in der Ihnen vom letzten Jahr bekannten Form zusammengeführt.

Das Interesse an dem Thema „Mezzanine“ ist aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und der bekannten regulatorischen Änderungen größer als je zuvor.

Wir als Berater verspüren hier deutliche Nachfrage von verschiedensten Kapitalgebern, welche über uns in dieses Segment investieren wollen. Deshalb werden wir FAP als Plattform für Kapital weiter ausbauen.

Seien Sie aber zunächst gespannt auf die Ergebnisse unserer Marktanalyse auf den kommenden Seiten.

Curth-C. Flatow
Managing Partner



In unserem letztjährigen Report berichteten wir von einem „weiterhin erwarteten Wachstum des Nachrangfinanzierungsmarktes“ und wir können an dieser Stelle bereits vermerken: Die Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen!

Nicht nur die Anzahl der Anbieter für nachrangiges Immobilienkapital ist größer geworden, sondern auch das zur Verfügung stehende Kapitalvolumen in allen aktuell erdenklichen Facetten drängt mit Macht in dieses Marktsegment.

Gleichzeitig werden für die Investoren trotz der allgemein weiterhin rückläufigen Kapitalmarktzinsen nach wie vor

vergleichsweise hohe Renditen erzielt. Wenn dann final das passende Projekt oder Investmentziel gefunden und gesichert werden konnte, heißt es im Gegensatz zu früheren Jahren auch in diesem Jahr wieder: Kapital sucht Deal und nicht etwa Deal sucht Kapital.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen der Ergebnisse und hoffentlich die eine oder andere neue Erkenntnis nach der Lektüre des hiermit vorliegenden aktuellen FAP Mezzanine Reports 2016.

Jörg Scheidler

Managing Director & Head of Capital Partners

INHALT

Aktuelles Marktumfeld	4
Geschäftsvolumen	5
Kapital sucht Deal	6
Kapital sucht Deal - und zwar flächendeckend	7
Risikoappetit und Eigenkapitalquoten	
Bestand	8
Projektentwicklung	9
Anmerkung	10
Kontakt	12

AKTUELLES MARKTUMFELD

Wie erwartet, ist der Kapitalanlagedruck für alle Marktbeteiligten unter den Schwierigkeiten des europäischen Niedrigzinsumfeldes in den letzten 12 Monaten weiter gestiegen.

Solide geglaubte Anlageformen erlauben aktuell noch nicht einmal mehr den langfristigen Inflationsausgleich. Jeder Investor ist auf der Suche nach dem „goldenen Kalb“.

Es ist nicht verwunderlich, dass neben Massen an nationalem, institutionellem und privatem Geld auch in diesem Jahr immer mehr internationales Kapital in den Nachrangfinanzierungsmarkt drängt. Das internationale Kapital konnte allerdings aufgrund der bekannten stabilen Besonderheiten der deutschen Immobilienfinanzierungslandschaft kaum an nennenswerter Bedeutung gewinnen.

Zusätzlich zu einer größer werdenden Schar an Kapitalanbietern schießen weitere Alternativen, wie Crowd-

funding-Plattformen, scheinbar wie Pilze aus dem Boden. Näheres hierzu finden Sie in unserem **FAP Spezial Report** zu Real Estate Crowdfunding, welcher Ende Oktober veröffentlicht wird.

Inzwischen ist eine kombinierte Finanzierung aus Senior- und Nachrangfinanzierung mit teilweise hohen Beleihungsausläufen durchaus gängiger geworden. Dies wird u.a. durch mittlerweile etablierte Geschäftsverbindungen zwischen Erst- und Nachranggläubigern unterstützt.

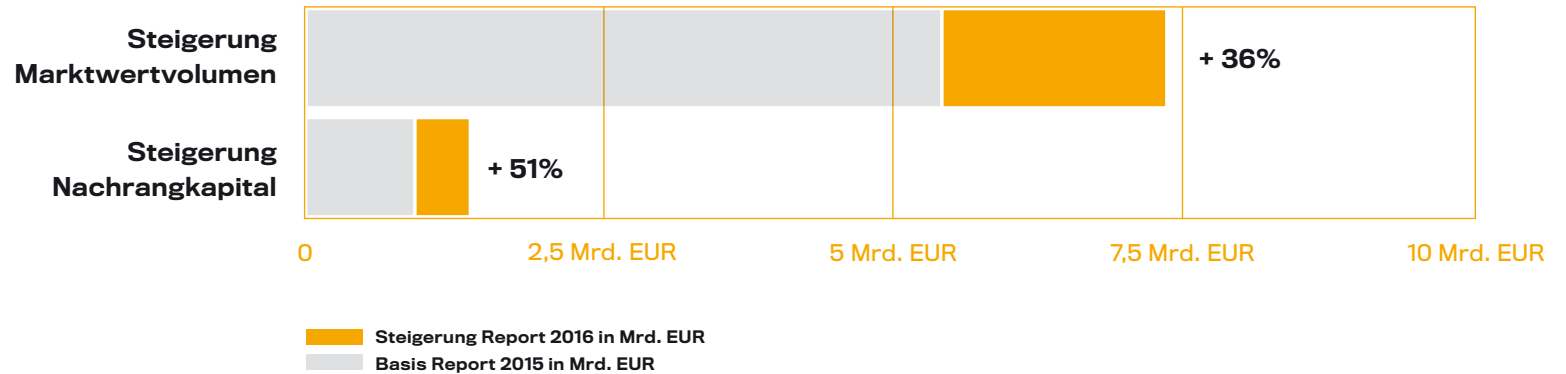
Deutlich zu erkennen ist, dass die Finanzierung von Value-Add oder Bridge-Szenarien (Kurzfrist-Finanzierungen) von immer mehr etablierten Kapitalgebern auch in B- und C-Standorten möglich gemacht wird.

Die erhöhten Anforderungen an alle Beteiligten bezüglich Prüfung und Sicherheiten sind jedoch gleich anspruchsvoll geblieben.

GESCHÄFTSVOLUMEN

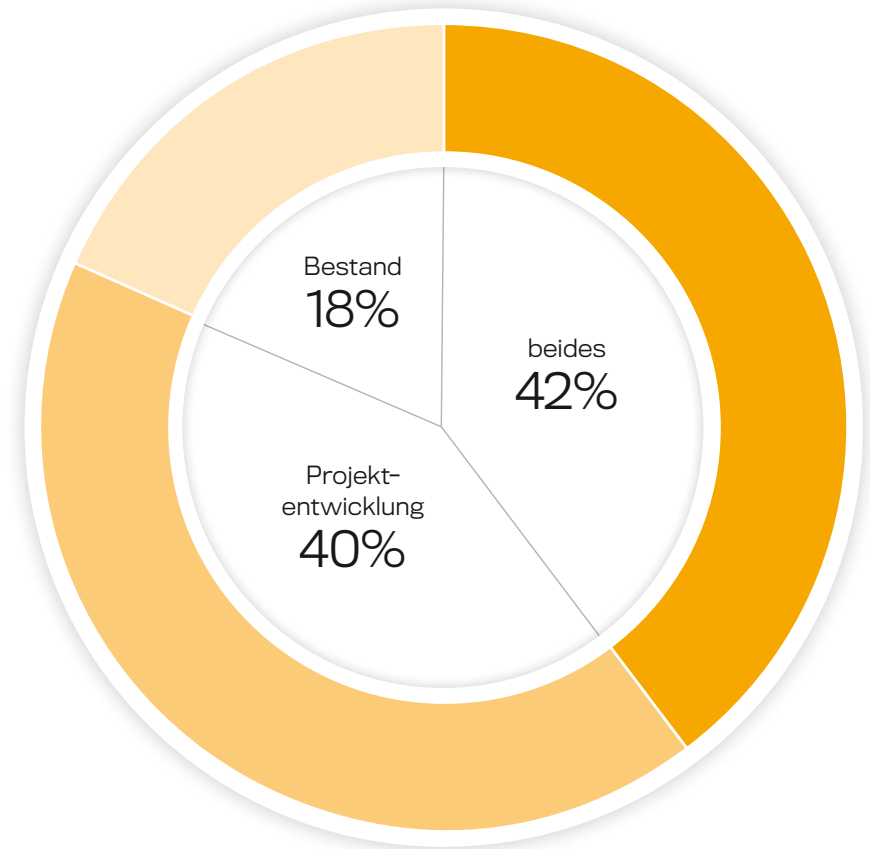
Mit einer Steigerung um 51% des ausgereichten Nachrangkapitals in den vergangenen 12 Monaten wurden ca. 7,4 Mrd. EUR Marktwertvolumen in beiden Bereichen der Nachrangfinanzierung von 60% der Anbieter realisiert.

Im Vergleich zum Report 2015 wurde 51% mehr Nachrangkapital ausgereicht. Aufgrund einer neuen Anbieterverteilung auf beide Segmente ist das realisierte Marktwertvolumen prozentual jedoch nicht in gleichem Maße angestiegen.



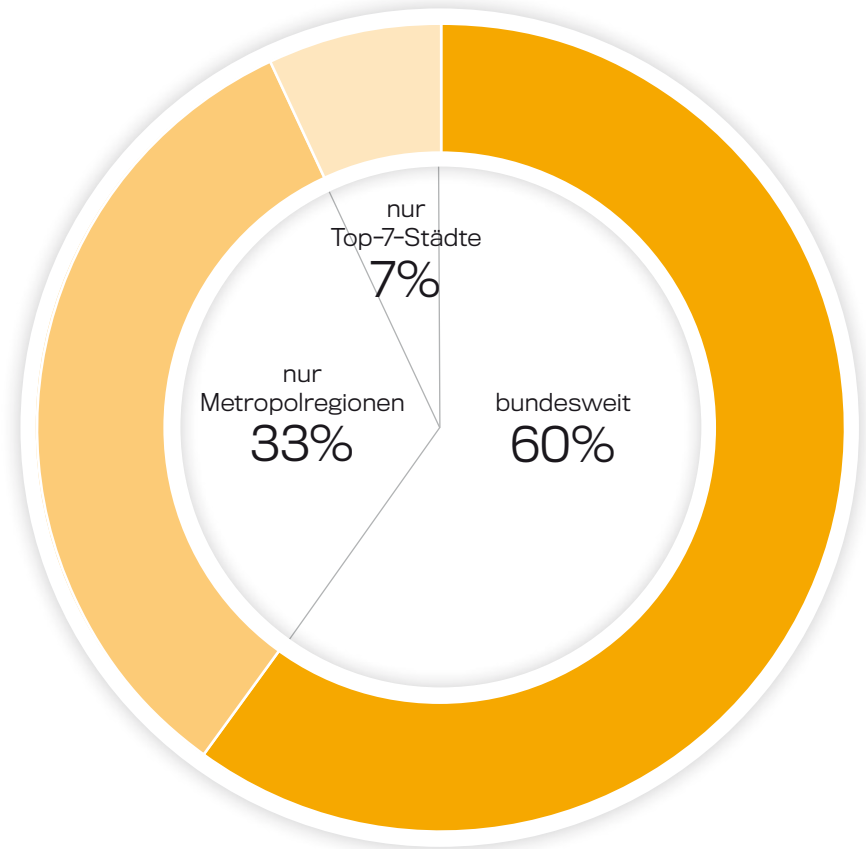
KAPITAL SUCHT DEAL

Kapitalanbieter stellen sich breiter auf und investieren aufgrund des großen Kapitalandrangs vermehrt sowohl in Projektentwicklung als auch in Bestandsfinanzierung.



KAPITAL SUCHT DEAL – UND ZWAR FLÄCHENDECKEND

Kapital steht in vielen Facetten und von mehr Anbietern als im Vorjahr zur Verfügung. Diese Entwicklung zeigt sich auch in der Flächenabdeckung: 60% und damit die klare Mehrheit der Anbieter finanzieren in allen Lagen bundesweit und somit verstärkt in der Fläche.



STARKER RISIKOAPPETIT MODERATE EIGENKAPITALANFORDERUNG

In der Bestandsfinanzierung ist die **Beleihungs-
obergrenze (LTV)** bis 85% des Marktwertes, wie
bereits in 2015, mehrheitlich üblich. Die Anzahl risiko-
freudiger Anbieter, welche über 90% LTV begleiten
können, ist im Vorjahresvergleich leicht angestiegen.

85%

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

15%

STARKER RISIKOAPPETIT MODERATE EIGENKAPITALANFORDERUNG

Projektentwicklungen werden in der Spitze bis zu einem **Auslauf (LTC)** von 93% – 98% der Gesamtinvestitionskosten (GIK) finanziert. Im Vergleich zu 2015 können demnach noch etwas höhere LTC begleitet werden.

93 – 98%

Dies verlangt im Umkehrschluss im Extremfall eine Minimum-**Eigenkapitalquote** des Entwicklers zwischen 2% – 7% der GIK.

2 – 7%

ANMERKUNG

Die deutliche Steigerung des Geschäftsvolumens und die weitere Professionalisierung sowie gelebte Kooperationen zwischen Erstrang- und Nachrangkapitalgebern tragen zur Konsolidierung der Assetklasse Nachrangkapital bei.

Die kooperativen Partnerschaften bedürfen expliziter Fachkenntnisse und entsprechender Sicherungsformen. Ist dies gegeben, sind hohe Finanzierungsausläufe, auch in der Fläche, mit verhältnismäßig moderaten Verzinsungserwartungen möglich.

VOLLSTÄNDIGER REPORT

Der FAP MEZZANINE REPORT 2016 steht Ihnen mit diesen erweiterten Inhalten ab sofort als kostenpflichtiger Download im IZ-Shop unter www.iz-shop.de zur Verfügung.

Detailauswertung allgemeiner Teil

- Nachrangkapital auf einen Blick
- Kapital mit unternehmerischem Ansatz
- Kapital mit kooperativem Ansatz
- Datenbasis und Institutionen
- Aufteilung Investmentbereiche
- Segmentierung der Kapitalgeber
- Regionale Abdeckung
- Geschäftsvolumen
- Wie sieht der Markt sich selbst?

Detailauswertung Bestand

- Assetklassen
- Kapitaltranchen
- Finanzierungsausläufe
- Laufzeiten
- Verzinsungserwartungen versus erreichte IRR
- Einbringung von Kapital
- Absicherungsformen

Detailauswertung Projektentwicklung

- Assetklassen
- Kapitaltranchen
- Finanzierungsausläufe
- Laufzeiten
- Verzinsungserwartungen versus erreichte IRR
- Einbringung von Kapital
- Absicherungsformen

Fazit

Lexikon

A GLOBAL NETWORK FOR CAPITAL **AND** FINANCE



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
www.FAP-finance.com