

2018

**NACHRANGKAPITAL FÜR IMMOBILIEN -
EINE ETABLIERTE ASSETKLASSE**
WIR SCHAFFEN TRANSPARENZ



Mit der Ihnen hier vorliegenden 4. Ausgabe des FAP Mezzanine Reports schaffen wir weitere Transparenz in dem stark wachsenden Marktsegment der Nachrangfinanzierung. 59 der derzeit 136 Kapitalgeber in diesem Bereich haben sich in diesem Jahr an unserem Report beteiligt. Allein diese haben in den vergangenen zwölf Monaten 3,9 Mrd. Euro an Mezzanine-Kapital bereitgestellt. Im Jahr 2018 werden es bis zu 6 Mrd. Euro sein!

Fakt bleibt auch in diesem Jahr: Kapital sucht das passende Investment. Das erfolgreiche Matching von Kapitalnehmern und Kapitalgebern ist die zentrale Aufgabenstellung.

Der Markt für nachrangige Finanzierungen hat sich inzwischen zu einer eigenen Assetklasse von signifikanter Größe und Wahrnehmung in der gesamten Immobilienbranche entwickelt und bleibt auch in Zukunft spannend und mitunter heiß umkämpft. Institutionelle Kapitalgeber drängen in den Markt, Family Offices und Crowd-Kapital werden zunehmend bedeutende Player. Steigende Kapitalzuflüsse, sinkende Renditen, zunehmende Flexibilität in der Finanzierungsstruktur: Der Markt ist in Bewegung!

„Mezzanine“ hat sich als eigenständige Investment-Assetklasse in einem sich verändernden Finanzierungsmarkt etabliert. Hierfür spricht neben den stetig steigenden Volumenzahlen auch die Nachfrage der Kapitalgeber auf unserer Real Estate Debt Investment Plattform „FAP Invest“. Neben Deal by Deal Investments in Debt berät diese die Kapitalgeber auch über Separate-Account-Strukturen.

Der in diesem Jahr gelaunchte FAP Mezzanine Fonds bildet die dritte Säule eines Investments in Debt und schließt mit seinem Ansatz eine wichtige Finanzierungslücke für defensive Mezzanine-Strategien im Investment- und Projektentwicklungsbereich. Damit bieten wir als FAP Group den Kapitalnehmern und -gebern eine einzigartige Plattform, welche wir weiter ausbauen werden.

Der Branchentrend Mezzanine 2018: mehr Kapital, mehr Risiko, mehr Optimismus!

Curth-C. Flatow
Managing Partner

INHALT

Aktuelle Markttrends	3
Geschäftsvolumen steigt weiter	5
Kapitalgeber sind flexibel	6
Auch B- und C-Lagen sind attraktiv	7
Der Markt ist risikobereit	
Bestand	8
Projektentwicklung	9
Kontakt	10

AKTUELLE MARKTTRENDS: **MEHR KAPITAL, MEHR RISIKO, MEHR OPTIMISMUS!**

Der Markt für nachrangige Finanzierungen wächst signifikant: Die 59 an diesem Report beteiligten Kapitalgeber haben in den vergangenen zwölf Monaten nachrangiges Kapital in Höhe von 3,9 Mrd. Euro (Vorjahr 2,6 Mrd.) zur Verfügung gestellt und werden im Gesamtjahr 2018 voraussichtlich bis zu 6 Mrd. Euro bereitstellen.

Die Marktentwicklung der nächsten zwölf bis achtzehn Monate wird mit einer auf hohem Niveau gleichbleibenden bis positiven Entwicklung des Geschäftes von den Kapitalgebern optimistisch eingeschätzt.

Das Kapitalanlagevolumen und der Kapitalanlagedruck sind auch im laufenden Betrachtungsjahr aufgrund der anhaltend historischen Niedrigzinslandschaft im Kapitalmarkt unverändert hoch. So liegt mehr oder weniger unverändert der 6-Monats-EURIBOR-Zinssatz seit geraumer Zeit bei -0,26% (Stand August 2018). Auch notiert z.B. der 5-Jahres-EURIBOR fast unbeweglich bei z.Zt. 0,27%, Stand August 2018. Nicht selten wird in diesem Zusammenhang der negative Zins einstand im Senior-Darlehensbereich an die Kapitalnehmer weitergegeben.

Auch die Verzinsungen bzw. Vergütungen für nachrangige Darlehen sind im Durchschnitt leicht rückläufig. Das liegt vor allem an der inzwischen großen Konkurrenz um die passenden Investments in diesem Segment.

Insbesondere institutionelle Kapitalgeber drängen vor dem Hintergrund des stetigen Kapitalzuflusses durch Vorsorgebeiträge ihrer Versicherten in diesen Markt, stellen ihr Kapital aber verstärkt konservativ und weniger in Form von Direktinvestments, sondern häufiger unter Einschaltung entsprechend spezialisierter Fonds zur Verfügung.

Als stabile Konstante im Markt erweisen sich die Family-Offices (Multi-Family-Offices) als finanzstarkes und unternehmerisch denkendes Rückgrat, insbesondere bei Projektentwicklungen.

Auffallend auch in diesem Jahr ist, dass internationale Kapitalgeber nach wie vor eine kaum spürbare Rolle in diesem Markt in Deutschland spielen. Die Stärke der international agierenden Kreditfonds liegt in der Bereitstellung großer Volumina bei konservativen LTV und kommt hauptsächlich europäischen bzw. globalen Immobilienfinanzierungsstrukturen zugute.

Etablierte Nachrangfinanzierer sind inzwischen diverse Crowdfunding-Plattformen. Diese Player stellen neben dem klassischen Crowd-Kapital zunehmend auch Volumen jenseits der Crowd-Höchstgrenze von 2,5 Mio. Euro zur Verfügung.

Bemerkenswert ist, dass der Markt risikobereiter wird, der Eigenkapitaleinsatz um bis zu 25% gegenüber dem Vorjahr gesunken ist, Kapitalgeber flexibler und Kapitaltranchen größer werden.

Kapitalgeber setzen ihr zur Verfügung stehendes Kapital flexibler ein und investieren zunehmend sowohl in Bestand als auch in Projektfinanzierungen.

Büroinvestitionen stehen an der Spitze der bevorzugten Assetklassen. Starke Verschiebungen im Vergleich zu 2017 gab es auf den folgenden Plätzen zugunsten aller Wohnformen (Wohnen, Hotels, Mikro-Apartments etc.) sowie für Retail- und Shopping-Projekte.

Inzwischen stellt mehr als die Hälfte aller Anbieter Kapital bundesweit, also auch für B- und C-Standorte bereit.

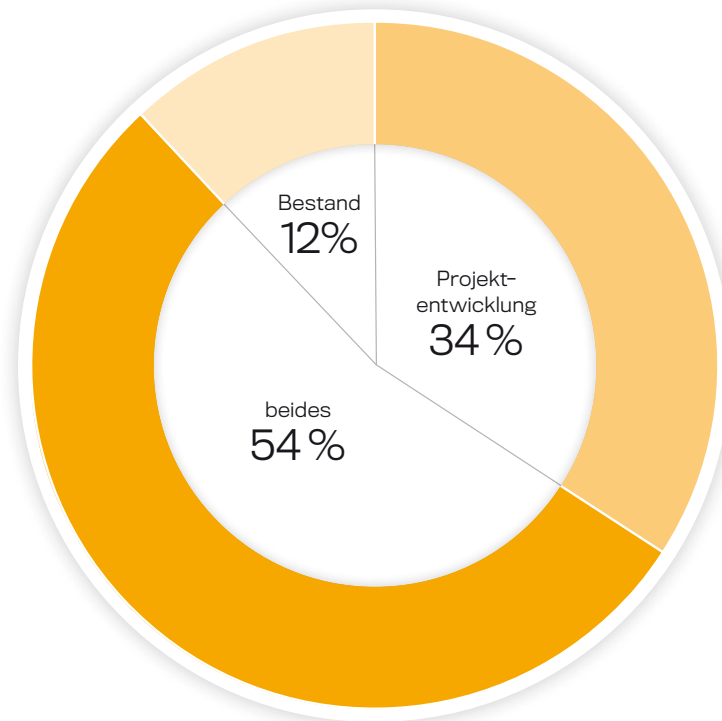
Die erfolgreichen klassischen deutschen Anbieter verfolgen das allseits präsente Thema Digitalisierung der Branche aktuell lediglich mit untergeordneter Priorität.

GESCHÄFTSVOLUMEN **STEIGT** WEITER

Kapital steht auch in diesem Jahr in vielen Facetten und individuell strukturiert zur Verfügung. Insbesondere spezialisierte Fonds stellen bei einer benötigten Finanzierung mit ihren Whole-Loan-Lösungen das Kapital als Gesamtlösung („All-in-One“) zur Verfügung, um daraus im Rahmen einer später umzusetzenden Restrukturierung der Finanzierung einen signifikanten Mezzanine-Teil in ihren Büchern zu behalten.

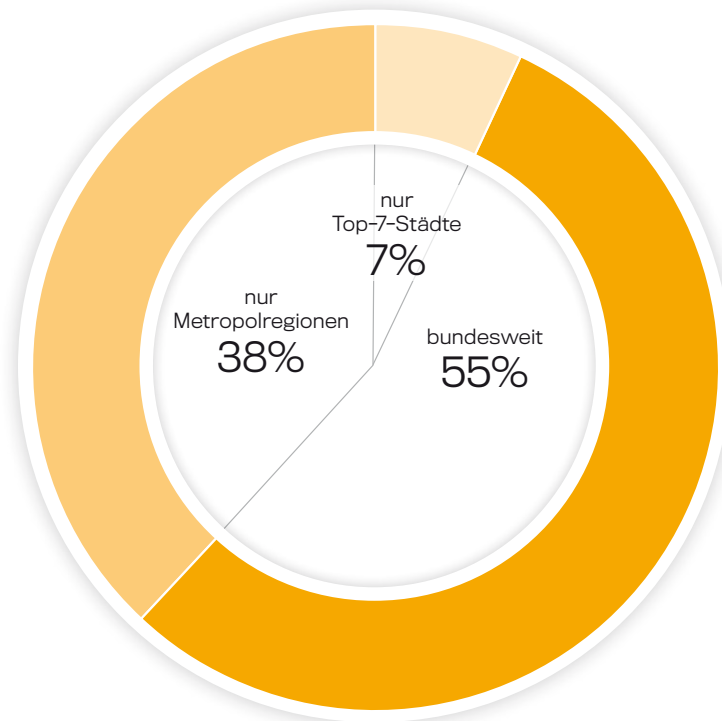
Diese Entwicklung spiegelt sich im Geschäftsvolumen wider: In den vergangenen zwölf Monaten wurden allein von den an diesem Report beteiligten Marktteilnehmern 3,9 Mrd. Euro an Nachrangkapital für Bestands- und Projektentwicklungsfinanzierungen zur Verfügung gestellt. Dadurch konnten Immobilieninvestments in Höhe von ca. 26 Mrd. Euro realisiert werden.

KAPITALGEBER SIND FLEXIBEL



Bei der Suche eines/des passenden Investments ist die zunehmende Flexibilität der Kapitalgeber entscheidender Teil des Erfolgs und spiegelt sich in der steigenden Zahl der Investoren für beide Bereiche (52% im Vorjahr) folgerichtig wider.

AUCH B- UND C-LAGEN SIND ATTRAKTIV



Inzwischen stellt mehr als die Hälfte aller Anbieter Kapital bundesweit, also auch in wirtschaftlich gesunden C-Standorten für Immobilienfinanzierungen zur Verfügung. Analog dazu werden innerhalb dieser Standorte auch B- und C-Lagen zunehmend mit Kapital versorgt.

Metropolregionen definieren sich aktuell aus den Regionen der größten elf Ballungsräume Deutschlands und sind über einen Großteil des Bundesgebietes verteilt.

DER MARKT IST **RISIKOBEREIT - EIGENKAPITALANFORDERUNGEN SINKEN**

Etwas mehr als 80% der Anbieter (56% in 2017) stellen Kapital für Bestandsobjekte inzwischen bis zu einem LTV von 90%+ zur Verfügung. Generell sind mehr Kapitalgeber als im Vorjahr bereit, solch hohe Finanzierungsausläufe zu begleiten, sofern Objekt, Lage, Immobilieninvestor und Businessplan sowie ein Exit durch Verkauf oder Refinanzierung schlüssig sind.

90%+

Durchschnittlich 8% - 10% des Marktwertes müssen demnach vom Initiator eingebracht werden. Das bedeutet einen Rückgang des Eigenkapitaleinsatzes von ca. 25% im Vergleich zu 2017!

8-10%

SELEKTIV **STARKER** RISIKOAPPETIT - **GERINGE** EIGENKAPITALANFORDERUNG

Bei Projektentwicklungen finanziert die klare Mehrheit (81%) der Anbieter zwischen 90% - 95% der Gesamtinvestitionskosten (GIK).

90-95%

Dies verlangt im Umkehrschluss i.d.R. Eigenmittel zwischen 5% - 10%.

5-10%

Je nach Strategie und Risikobereitschaft des Anbieters werden verstärkt auch Finanzierungsausläufe (LTC) bis 100% begleitet. In allen Fällen entscheidet der Track Record des Projektentwicklers zusammen mit der Plausibilität des Businessplans in Verbindung mit der Exitfähigkeit des Projektes über die Höhe des selbst einzubringenden Eigenkapitals.

VOLLSTÄNDIGER REPORT

Der FAP MEZZANINE REPORT 2018 steht Ihnen mit diesen erweiterten Inhalten ab sofort als kostenpflichtiger Download im IZ-Shop unter www.iz-shop.de zur Verfügung.

Datenbasis und Institutionen

Institutionelle Investoren

FAP Invest GmbH
Regionale Abdeckung
Maximaler LTC
Verzinsung gerät unter Druck

Detailauswertung allgemein

Mezzanine hat fließende Übergänge
Kapital gibt es auch für schwierige Fälle
Aufteilung Investmentbereiche
Segmentierung der Kapitalgeber
Rendite-Chancen in der Region steigen
Mezzanine-Markt wächst rasant
Marktteilnehmer sind optimistisch

Detailauswertung Bestand

Assetklassen: Wohnen und Retail sind gefragt
Kapitaltranchen – wachsende Volumina
Finanzierungsausläufe
Finanzierungslaufzeiten
Verzinsungserwartungen versus erreichte IRR
In welcher Form wird Kapital zur Verfügung gestellt?
Wie wird dieses Kapital abgesichert?

Detailauswertung Projektentwicklung

Welche Assetklassen werden finanziert?
Kapitaltranchen
Finanzierungsausläufe
Finanzierungslaufzeiten
Verzinsungserwartungen versus erreichte IRR
In welcher Form wird Kapital zur Verfügung gestellt?
Wie wird dieses Kapital abgesichert?

Ausblick

Fazit

Lexikon

A GLOBAL NETWORK FOR CAPITAL **AND** FINANCE



® **FAP** FINANCE
CAPITAL AND FINANCE FOR REAL ESTATE

FAP Finance GmbH
Head Office Berlin
Marburger Straße 17
10789 Berlin
Phone +49 30 84415949-0
contact@FAP-finance.com
www.FAP-finance.com