

## Pressemitteilung

### 5. FAP-Mezzanine-Report: agiler, flexibler und stabiler Mezzanine-Markt

- **Weniger Deals, größere Tickets, schwächelnde Margen, längere Laufzeiten**
- **Vorsichtigere Akteure, mehr Kompromissbereitschaft!**
- **Family Offices und internationale Kapitalgeber aktiver**

**München/Berlin, 4. Oktober 2019.** Der FAP-Mezzanine-Report 2019 zeigt einen agilen, flexiblen und stabilen Markt für nachrangige Finanzierungen. Die in 5. Auflage erschienene Branchenanalyse der FAP Group, eines der führenden unabhängigen Beratungsunternehmen für die Beschaffung und Strukturierung von Kapital für Immobilieninvestments und Projektentwicklungen in Deutschland, verzeichnet für die vergangenen zwölf Monate eine Stabilisierung an bereitgestelltem Nachrangkapital auf hohem Niveau, ein wachsendes internationales Interesse am deutschen Immobilienmarkt und wachsenden Druck auf die Margen.

53 der derzeit 146 Kapitalgeber in diesem Bereich haben sich in diesem Jahr am FAP-Mezzanine-Report beteiligt. Allein diese haben in den vergangenen zwölf Monaten 5,8 Mrd. Euro an Mezzanine-Kapital bereitgestellt, mit dem ein Projektvolumen von 38 Mrd. Euro realisiert worden ist. Sie erwarten für das kommende Jahr eine Erhöhung des durch sie bereitgestellten Volumens auf 7,7 Mrd. Euro.

Curth-C. Flatow, Gründer und Managing Director der FAP Group: „Der Markt für Nachrangfinanzierungen ist agil und dynamisch! Wir beobachten eine Stabilisierung auf hohem Niveau. Während die von uns prognostizierten Wachstumsraten fast erreicht wurden, ist das durchschnittliche Volumen gestiegen. Unternehmen, insbesondere aus dem angelsächsischen Raum, die sich vom deutschen Mezzanine-Markt verabschiedet haben, sind durch andere internationale Investoren sowie Fonds ersetzt worden. Das internationale Interesse am deutschen Immobilienmarkt wächst, explizit auch für das Debt Segment. Die wachsende Anzahl der Marktteilnehmer führt derzeit zu einem verstärkten Druck auf die Margen. Die Zins-/ Renditeerwartungen wurden und werden folglich oft enttäuscht.“

### **Stimmung positiv, Euphorie abgekühlt**

Die Befragungsergebnisse und die begleitenden Investoreninterviews zeigen: Die Investoren sind positiv gestimmt, doch die Euphorie der vergangenen Jahre hat sich abgekühlt. Insgesamt werden Finanzierer aufgrund der Bewertung des Marktzyklus, des Margendrucks, der Preisentwicklung bei Grundstücken und Baukosten zurückhaltender. Für Investoren wird es immer schwieriger, geeignete Deals zu finden, sie mit einem angemessenen Risk-/Renditeverhältnis zu bepreisen und diese innerhalb des vorgegebenen Budgets umzusetzen. Die Anzahl der Deals ist geringer, das Volumen aber tendenziell höher.

Hanno Kowalski, Managing Director FAP Invest GmbH: „Um Deals realisieren zu können, sind Kapitalgeber nochmals kompromissbereiter geworden. Anforderungen an das `harte` Eigenkapital lassen nach und werden häufiger durch Bürgschaften oder z.B. höhere Vorvertriebsquoten kompensiert.

Das projektimmanente Risikopotenzial ist häufig nicht mehr über den Zins differenzierbar. Es kommt zu einer Vermischung und Komprimierung der Finanzierungsformen. Die Grenzen hinsichtlich Zinserwartung und Absicherungserfordernissen zwischen den Finanzierungsformen verschwimmen. Mezzanine-Kapital hat inzwischen eine Vitalfunktion übernommen: Ohne Mezzanine keine Deals mehr, sie sind mittlerweile ein `normaler` Bestandteil der Finanzierung, quasi ein Core-Produkt. Investor und Kapitalgeber werden zu größerer Flexibilität gezwungen. In der Folge spielen Vertrauens- und Sicherheitsaspekte eine noch stärkere Rolle als in der Vergangenheit. Entsprechende Fonds werden so unter Risikogesichtspunkten immer interessanter.“

### **Verzinsung, Finanzierungsausläufe, Kapitaltranchen**

Die Verzinsungen für nachrangige Darlehen stehen zunehmend unter Druck. Die Verzinsungsspannbreiten weiten sich aus.

Die erreichten Zinssätze liegen in 2019 zwischen 5 und 14 Prozent p.a. (Vorjahr: 7-10 Prozent) für Bestandsfinanzierungen sowie zwischen 10 und 15 Prozent (Vorjahr: 8 bis 15 Prozent) für Projektentwicklungen.

Zwar ist damit das durchschnittliche Verzinsungsniveau des Vorjahres noch erreicht worden, der Druck auf die Margen ist jedoch gerade in jüngster Vergangenheit insbesondere am unteren Ende spürbar größer geworden. Insbesondere bei Premium-Objekten oder Entwicklungen ist der deutlichste Margendruck zu spüren.

80 Prozent der Anbieter stellen Kapital für Bestandsobjekte inzwischen bis zu einem LTV von 90 – 95 Prozent zur Verfügung. Es ist ein konstant hoher Anteil der Kapitalgeber bereit, sehr hohe Finanzierungsausläufe zu begleiten, sofern Objekt, Lage, Immobilieninvestor, Businessplan sowie ein Exit durch Verkauf oder Refinanzierung schlüssig sind.

Bei Projektentwicklungen finanziert die klare Mehrheit (80 Prozent) der Anbieter zwischen 90 und 95 Prozent der Gesamtinvestitionskosten (GIK). Je nach Strategie und Risikobereitschaft des Anbieters werden auch weiterhin Finanzierungsausläufe (LTC) bis 100 Prozent begleitet.

Kapitalanbieter müssen dauerhaft bereit sein, vor dem Hintergrund weiter gestiegener Immobilienpreise höhere Risiken hinsichtlich ihrer Beleihungsgrenzen (LTV) zu übernehmen, um Deals realisieren zu können.

Tendenziell weiten sich die regelmäßigen Laufzeiten in Bestands- und Projektentwicklungsfinanzierung auf bis zu drei Jahre aus.

Bei Bestandsfinanzierungen liegt der Fokus der Mehrheit der befragten Anbieter auf Kapitaltranchen zwischen 10 Mio. bis 30 Mio. Euro pro Investment. Damit ist eine Ausweitung der Tranchen im Vergleich zum Vorjahr (7 - 20 Mio. Euro) zu beobachten.

Bei Projektentwicklungen konzentrieren sich 80 Prozent der Marktteilnehmer auf Kapitaltranchen zwischen 3 Mio. und 25 Mio. Euro, wobei der „Sweet Spot“ bei den Größenordnungen zwischen 10 Mio. und 30 Mio. Euro liegt. Top- Anbieter bei Volumina bis zu 2,5 Mio. Euro sind weiterhin die etablierten Crowdfunding Plattformen und auch Single Family Offices.

### **Finanzierer mussten erneut flexibler werden**

Vor dem Hintergrund der Marktentwicklung (Margendruck, Preisanstieg, Verfügbarkeit) mussten Kapitalgeber noch flexibler werden.

So ist der Anteil der Finanzierer, die in der Vergangenheit nur Projektentwicklungen realisiert haben und nunmehr auch Bestandsentwicklungen finanzieren, gestiegen. 64 Prozent der Anbieter (Vorjahr 54 Prozent) finanzieren nun in beiden Bereichen.

Der vorherrschende Margendruck wirkt sich in der Projektentwicklung auch auf Finanzierer aus, so dass eine „Beimischungsquote“ von Bestandskomponenten vor allem aufgrund von Liquiditäts- und Sicherheits Gesichtspunkten zugenommen hat.

### **Metropolen (wieder) gefragt**

Eine signifikante Veränderung ist bei der Präferenz der Lage zu beobachten. Insbesondere aufgrund neuer, meist institutioneller Anbieter ist gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Steigerung derjenigen zu verzeichnen, die nur TOP-7- bzw. Metropolen-Standorte finanzieren. 43 Prozent (Vorjahr 7 Prozent) der Anbieter konzentrieren sich ausschließlich auf Top-7-Standorte. An einem solchen Standort werden dann bei entsprechender Attraktivität (Anbindung, Infrastruktur, Preisgefüge) auch B- und C-Lagen bzw. an die Metropolen angrenzende Randlagen („Speckgürtel“) durch erfahrene Anbieter finanziert. Dies liegt insbesondere an einem verstärkten Engagement institutioneller Investoren sowie der Knappheit an geeigneten Objekten.

Einzelne Anbieter weichen auf Grund von regionalem oder installiertem Know-how auch in C-Regionen (Umland) aus, sofern Attraktivität des Projektes und Qualität des Entwicklers positiv beurteilt werden. Nur noch 19 Prozent (Vorjahr 55 Prozent) engagieren sich bundesweit. 74 Prozent finanzieren in B-Regionen, 26 Prozent in C-Regionen.

### **Büro und Wohnen geht immer**

Büro- und Wohnfinanzierungen (aller Art) stehen im Beliebtheitsranking an der Spitze. Wie im Vorjahr finanzieren 100 Prozent der Anbieter Büroinvestments im Bestand. Mittlerweile haben reine Wohninvestments aufgeschlossen. Auch Studentenwohnen und Co-Living konnten zulegen, während Hotels und Boardinghäuser leicht zurückfielen. Verluste verzeichneten ebenfalls Retail, Einkaufszentren und der Bereich Logistik. Auch bei der Finanzierung von Projektentwicklungen gelten Büro und Wohnen als sichere Häfen. Beide Assetklassen werden von 100 Prozent der Kapitalgeber finanziert. Leichte Verluste verzeichnen Studentisches Wohnen, Hotels und das Retail-Segment. Bauträger und Grundstücke verzeichnen leichte Zuwächse.

Signifikant gestiegen ist die Bereitschaft zur Grundstücksfinanzierung. Der Finanzierer sichert sich auf diesem Weg die Möglichkeit des früheren Einstiegs in das Projekt. Dies sorgt für eine höhere Varianz an Projekten und Opportunitäten.

Der vollständige FAP Mezzanine Report 2019 steht ab sofort als kostenpflichtiger Download auf dem Informationsportal der Immobilienzeitung unter [www.iz-shop.de](http://www.iz-shop.de) zur Verfügung.

### **Über FAP Group**

Die FAP Group ist eines der führenden unabhängigen Beratungsunternehmen für die Strukturierung von Kapital für Immobilieninvestments und Projektentwicklungen in Deutschland und ausgewählten europäischen Märkten. Bei den renommierten Europe Property Finance-Awards 2016 des Magazins Property Investor Europe (PIE) wurde FAP mit dem Titel „Property Debt Advisor of the Year“ und im November 2018 als "Mezzanine Lender of the Year" ausgezeichnet.

Die Leistungen der One-Stop-Agency sichern die Gesamtfinanzierung aus Fremdkapital und ggf. eigenkapitalersetzenden Mitteln. Dies u.a. bei Transaktionen und Projekten, weshalb sie von Käufern, Verkäufern, Kapitalgebern und Kapitalsuchenden in Anspruch genommen werden.

FAP mit Sitz in Berlin wurde 2005 von Curth-C. Flatow gegründet und hat seitdem Kapital in einem Volumen von über € 14 Mrd. beraten und strukturiert.

#### **Kontakt FAP**

Hanno Kowalski  
Managing Director FAP Invest GmbH  
Marburger Str. 17  
10789 Berlin  
Tel.: +49 30 8441594-90  
[www.fap-group.de](http://www.fap-group.de)

#### **Pressekontakt**

Sascha Monath  
Ummen Communications GmbH  
Tel.: +49 30 46006-180  
Mail: [monath@ummen.com](mailto:monath@ummen.com)  
[www.ummen.com](http://www.ummen.com)