

PRESSEMITTEILUNG

FAP Real Estate Private Debt Report Germany 2024

Alternative Finanzierer konzentrieren sich auf Whole Loans

- **Stretched-Senior-Engagements gewinnen weiter an Bedeutung**
- **Mezzanine spielt nur noch eine untergeordnete Rolle**
- **Wachsendes Interesse angelsächsischer und US-amerikanischer Investoren**
- **Wohnen und Mixed Use am beliebtesten**

Zum zehnjährigen Jubiläum erweitert die FAP Group das Spektrum des bisherigen FAP Mezzanine-Reports und bezieht die gesamte Bandbreite der alternativen Finanzierungen mit ein. Gastbeiträge ausgewählter Finanzierungsexperten geben zusätzliche Insights.

Berlin, 14. Oktober 2024 – Die Großwetterlage für alternative Finanzierer bleibt herausfordernd, auch wenn erste Lichtblicke am Horizont erscheinen. Eine Trendwende in der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist trotz zweimaliger Zinssenkungen der EZB (noch) nicht in Sicht. Finanzinstitute agieren weiterhin extrem vorsichtig, zahlreiche institutionelle Investoren haben die Kapitalvergabe komplett eingestellt, viele Kreditfonds sind nicht mehr aktiv. Diese Zurückhaltung spiegelt sich in niedrigen Finanzierungsausläufen und umfassenderen Prüfungsprozessen wider, aber auch in steigenden Anforderungen an Vorvermietungs- und Vorverkaufsquoten oder an die Baukostensicherheit. Nachrangfinanzierungen kommen in der aktuellen Lage häufig gar nicht mehr in Frage, wodurch die Rolle von Whole Loans und Stretched-Senior-Engagements immer wichtiger wird.

Die Zurückhaltung der Banken und deren schwer prognostizierbare Bearbeitungszeiten spielen den aktiven alternativen Finanzierern in die Karten. Wer über genügend Kapital und Ressourcen verfügt, kann sich in der derzeitigen Situation die besten Projekte herauspicken. Dabei setzt ein Großteil der Finanzierer auf in guten Lagen befindliche Bestandsimmobilien mit regelmäßigen Cashflows. Wohnen und Mixed Use bleiben die beliebtesten Assetklassen.

„Wir registrieren eine steigende Anzahl von Anfragen, insbesondere seit dem 2. Quartal 2024. Trotz der höheren Zinssätze können die Alternativen durch ihre im Vergleich zu Banken schnellen Bearbeitungszeiten punkten“, sagt Hanno Kowalski, Managing Partner, FAP Invest. „Wir bekommen jetzt Projekte auf den Tisch, die früher ganz klassisch bei einer Bank gelandet wären. Das ruft auch internationale Investoren auf den Plan.“

So lauten die wichtigsten Erkenntnisse des diesjährigen FAP Real Estate Private Debt Report Germany 2024 (ehemaliger FAP Mezzanine Report). Der Report geht auf die veränderten Rahmenbedingungen ein und beleuchtet in diesem Jahr nicht nur das Thema Nachrangkapital, sondern den Markt für alternative Finanzierungen in seiner Gesamtheit. FAP hat 73 nationale und internationale Kapitalgeber interviewt, die gewerbliche Immobilienfinanzierungen in Deutschland vergeben. 59 der Befragten gaben an, noch im Bereich Debt aktiv zu sein. Das bedeutet 20 Prozent der Befragten haben sich vorerst aus dem Geschäftsfeld mit Immobilienkrediten verabschiedet. 11 Prozent konzentrieren sich allein auf Whole Loans und sind bei Nachrangfinanzierungen nicht mehr dabei.

Finanzierungsausläufe von Whole Loans niedriger als bei Mezzanine

Fiel im vergangenen Jahr der Unterschied zwischen Finanzierungsausläufen für Mezzanine-Kapital und Whole Loans kaum ins Gewicht, gibt es in diesem Jahr zumindest eine kleine Differenz: So liegt der durchschnittliche Auslauf von Whole Loans für Bestandsimmobilien bei gut 74 Prozent, der für Mezzanine-Finanzierungen bei um die 77 Prozent.

In der Praxis lassen sich erstrangig besicherte Finanzierungsangebote allerdings nur mit einem Loan to Value (LTV) von maximal 70 Prozent finden. Viele liegen auch deutlich unter dieser Marke und unterscheiden sich damit kaum mehr von der bisher gewohnten klassischen Bankfinanzierung. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei dem Loan to Cost (LTC) für Projektentwicklungen: Der durchschnittliche LTC beträgt für Whole Loans 76,7 Prozent, der für Nachrangkapital 80,2 Prozent.

Insgesamt führte die häufig fehlende Liquidität bei alternativen Kapitalgebern zu einem deutlich geringeren Vergabevolumen. Damit schrumpfen auch die Ticketgrößen. Internationale Adressen suchen dagegen weiterhin große Tickets, vor allem bei Whole Loans. Ab 100 Millionen Euro wird der Wettbewerb geringer, da nur wenige nationale Anbieter solche Summen bieten.

„Die zunehmende Beliebtheit von Whole Loans ist eindeutig. Die Finanzierungshöhen sind zwar auch hier gesunken, liegen aber im Auslauf auf dem Niveau, das in der Vergangenheit klassische Bankenfinanzierungen erreicht haben. Und auch die Finanzierungskosten für Whole Loans und klassische Bankenfinanzierungen liegen in der Gänze nicht mehr so weit auseinander“, erklärt Kim Jana Hesse, Head of Capital Partners FAP Finance.

Wohnen und Mixed Use bleiben beliebteste Assetklassen, Hotels schneiden besser ab

Die Mehrheit der befragten Finanzierer bevorzugt zwar nach wie vor Bestandsimmobilien in guten Lagen, die stabile Cashflows bieten, allerdings geben 86 Prozent der Befragten an, dass sie auch bereit seien, ausgewählte Projektentwicklungen zu finanzieren. In der Praxis werden jedoch nur Projekte mit ausgeprägt soliden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen finanziert.

Wohnen und Mixed Use bleiben die beliebtesten Assetklassen, gefolgt von Logistik. 81 Prozent der Befragten zeigen Interesse an Büros, im Vorjahr waren es noch 94 Prozent. Trotz des „Zurück ins Büro“-Trends hat sich an der Verunsicherung bezüglich Büroimmobilien nicht viel geändert. Interessant für alternative Finanzierer sind Büros nur noch in Toplagen, die strenge ESG-Anforderungen erfüllen und gut vermietet sind. Die Nachfrage nach ESG-konformen Büros dürfte weiter steigen, da Unternehmen ihre Nachhaltigkeitsverpflichtungen erfüllen wollen. Die Assetklasse Hotel wird mit einem Plus von 15 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr deutlich beliebter.

Gefragt nach ihrer Finanzierungsbereitschaft hinsichtlich konkreter Standorte gaben alle Teilnehmer an, in A-Städten zu finanzieren, 91 Prozent auch in B-Städten. In C-Städten sind hingegen nur 67 Prozent aktiv, in D-Städten lediglich 53 Prozent. Internationale Kapitalgeber bevorzugen bekannte Großstädte. Erstmals wurden die Kreditgeber nach ihrer Finanzierungsbereitschaft im Ausland gefragt: 81 Prozent gaben an, sie finanzierten außerhalb Deutschlands Projekte, vor allem in West- und Nordeuropa.

Den gesamten Report senden wir gerne auf [Anfrage](#) zu.

Über FAP

Die FAP Group ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen für die Beschaffung und Strukturierung von Kapital für Immobilieninvestments und Projektentwicklungen. Zur Unternehmensgruppe gehören die FAP Invest, führende Real-Estate-Investment-Plattform für institutionelle Investoren mit dem Fokus auf Debt-Produkte, die FAP Finance, die für Kreditnehmer in sämtlichen in Kapital- und Finanzierungsfragen beratend tätig ist, sowie die FAP Syndication & Capital Markets, ein unabhängiges Syndication Desk, das einzelne Kreditgeber und Kreditgebergruppen zusammenbringt und Zugang zur Beschaffung von Fremdkapital am Kapitalmarkt bietet. FAP strukturiert sowohl klassische Fremdfinanzierungen als auch Mezzanine-, Eigenkapital- und Kapitalmarktprodukte. Die Leistungen sichern die Gesamtfinanzierung aus Fremdkapital und – falls notwendig – eigenkapitalersetzenden Mitteln. FAP mit Sitz in Berlin wurde 2005 von Curth-C. Flatow gegründet und hat seitdem Kapital in einem Volumen von über 18 Mrd. Euro beraten und strukturiert.

Kontakt FAP Group

Head Office Berlin
Lietzenburger Straße 51
10789 Berlin
Telefon: +49 30 84415949-0
Mail: contact@FAP-group.com
<https://fap-group.com>

Pressekontakt

Anke Sostmann
Executive Director
Feldhoff & Cie. GmbH
Telefon: +49 69 26 48 677 – 14
Mobil: +49 159 04 02 85 05
Mail: as@feldhoff-cie.de