



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

Aktuelles Marktumfeld	4	Nachrangfinanzierung im Bestand		Kapital mit unternehmerischem Ansatz	23
Konkurrenzzuwachs		Abdeckung von Assetklassen	15	Arten der Zusammenarbeit	23
Bestand	5	Verfügbare Kapitaltranchen	16	Wie sieht der Markt sich selbst?	24
Projektentwicklung	6	Finanzierungsausläufe	17	Geschäftsvolumen	25
Risikoappetit und Eigenkapitalquoten		Laufzeiten	17	Lexikon	26
Bestand	7	Verzinsungserwartungen Mittelwerte	17	Kontakt	30
Projektentwicklung	8	Erreichte Verzinsungen	17		
Gesamtverzinsung	9	Einbringung & Sicherung von Kapital	18		
Herausforderungen	10	Nachrangfinanzierung in der Projektentwicklung			
		Abdeckung von Assetklassen	19		
Datenbasis und Institutionen	11	Verfügbare Kapitaltranchen	20		
Segmentierung Kapitalgeber	12	Finanzierungsausläufe	21		
Aufteilung Investmentbereiche	13	Laufzeiten	21		
Regionale Abdeckung	14	Verzinsungserwartungen Mittelwerte	21		
		Unterschiede in Verzinsungen	21		
		Einbringung & Sicherung von Kapital	22		

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.

REGIONALE ABDECKUNG

Alle Nachrangkapitalgeber sind bereit, in den deutschen TOP 7 Städten Projekt- und Bestandsfinanzierungen zu unterstützen, wobei sich 21% der Anbieter ausschließlich hierauf fokussieren.

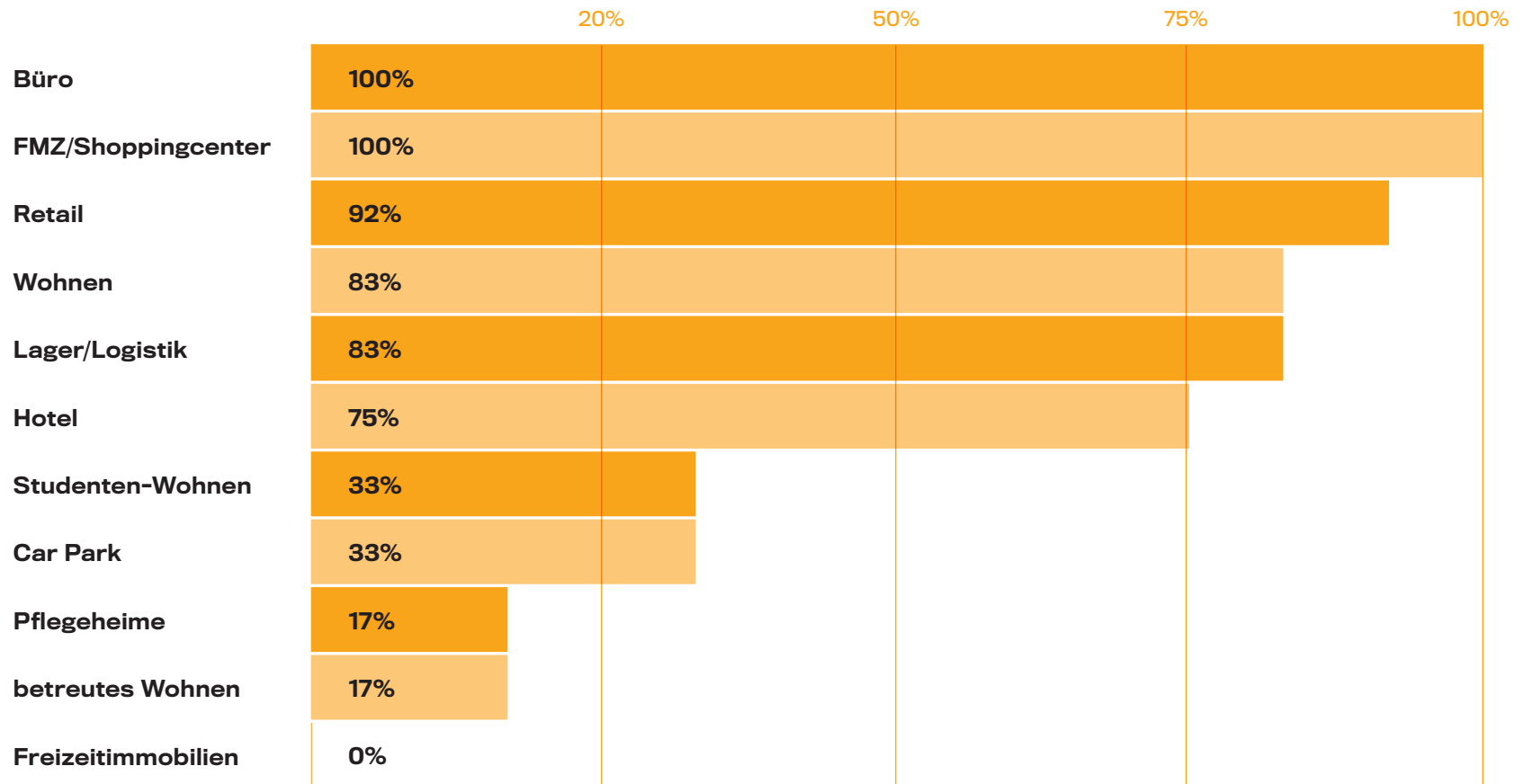
Auf Metropolregionen beschränken sich 32% der Kapitalgeber.

47% und damit die Mehrzahl der Anbieter finanzieren bundesweit und somit auch in der Fläche.



ABDECKUNG VON **ASSETKLASSEN**

Es werden fast alle Assetklassen bedient. Nur Freizeitimmobilien finden derzeit keine bzw. nur in Ausnahmefällen Nachrangkapitalgeber. Die Anbieterverteilung zeigt klar den Fokus auf die auch in der Fremdfinanzierung beliebtesten Assetklassen: Büro, Shopping, Einzelhandel und Wohnen.



KAPITALTRANCHEN

In der nachrangigen Bestandsfinanzierung liegt der Fokus von 66% der Anbieter auf Kapitalvolumina von 10 bis 30 Mio. EUR.

Die maximal möglichen Kapitaltranchen liegen bei vielen, insbesondere internationalen Anbietern teilweise auch deutlich über 30 Mio. EUR.



Die durchschnittliche Minimaltranche internationaler Kapitalgeber (10 Mio. EUR/Deal) lässt diese nur schwer Zugang zum deutschen Markt finden.

