



In der nunmehr vorliegenden 5. Ausgabe des FAP Mezzanine Reports zeigen wir wieder die aktuellen Trends in dem stark gewachsenen Marktsegment der Nachrangfinanzierung auf. 53 der derzeit 146 Kapitalgeber in diesem Bereich haben sich in diesem Jahr an unserem 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.

Der Markt für nachrangige Finanzierungen hat sich inzwischen zu einer eigenen Assetklasse von signifikanter Größe in der Immobilienbranche entwickelt. Insgesamt wird der Markt dynamischer und im Lichte des Zinsniveaus sowie des damit einhergehenden Margendrucks stetig umkämpfter, bei den jeweiligen Deals jedoch vorsichtiger und anspruchsvoller.

Institutionelle Kapitalgeber und internationale Anbieter drängen in den Markt, Family Offices und Crowd-Kapital bauen ihre Position aus. Der Markt ist in Bewegung, aber der Weg zum Deal erfordert gleichzeitig eine höhere Kompromissbereitschaft. Vertrauen wird wieder zum zentralen Kriterium der Finanzierungspartnerschaft.

Mezzanine-Kapital hat mittlerweile eine vitale Funktion für Immobilienprojekte übernommen. Es ist zu einem konstruktiven und regelmäßigen Bestandteil der Finanzierungen geworden. Neben stabilen Volumenzahlen wird dies auch durch die Nachfrage der Kapitalgeber nach unserer Real-Estate-Debt-Investment-Plattform belegt, die neben Deal-by-Deal-Investments auch Separate-Account-Strukturen bietet.

Mit dem im vergangenen Jahr gelaunchten FAP Mezzanine Fonds konnten wir eine wichtige Finanzierungslücke für defensive Mezzanine-Strategien im Investment- und Projektentwicklungsbereich schließen. Damit bieten wir als FAP den Kapitalnehmern und -gebern eine einzigartige Plattform, die Immobilieninvestoren den strukturierten Weg zu diversen Kapitalquellen eröffnet und Deals ermöglicht!

Der Branchentrend Mezzanine 2019: vorsichtigere Akteure, weniger Deals, höhere Tickets, niedrigere Margen, längere Laufzeiten, mehr Flexibilität und Kompromissbereitschaft!

Curth-C. Flatow
Managing Partner

INHALT

Aktuelle Markttrends	3	Detailauswertung allgemein		Detailauswertung Projektentwicklung	
Mezzanine-Markt zeigt sich agil	5	Mezzanine hat Vitalfunktion	16	Welche Assetklassen werden finanziert?	31
Finanzierer werden erneut flexibler	6	Flexiblere Finanzierungs-konstellationen	17	Kapitaltranchen	32
Metropolen sind gefragt	7	Aufteilung Investmentbereiche	18	Finanzierungsausläufe	33
Eigenkapitalanforderungen sinken weiter		Segmentierung der Kapitalgeber	19	Finanzierungslaufzeiten	33
Bestand	8	Back to the City	20	Verzinsungserwartungen versus erreichte IRR	34
Projektentwicklung	9	Der Mezzanine-Markt stabilisiert sich auf hohem Niveau	21	In welcher Form wird Kapital zur Verfügung gestellt?	35
Datenbasis und Institutionen	10	Marktteilnehmer bleiben verhalten(er) optimistisch	22	Wie wird dieses Kapital abgesichert?	36
<hr/>		Detailauswertung Bestand		Herausforderungen	37
Institutionelle Investoren		Assetklassen:		Lexikon	38
FAP Invest GmbH	12	Büro und Wohnen geht immer	24	Kontakt	43
Regionale Abdeckung	13	Kapitaltranchen – weniger Deals mit wachsenden Volumina	25		
Maximaler LTC	13	Finanzierungsausläufe	26		
Wettbewerb um Rendite und Ressourcen	14	Finanzierungslaufzeiten	26		
		Erwartung versus erreichte IRR ist weiter auseinandergelaufen	27		
		In welcher Form wird Kapital zur Verfügung gestellt?	28		
		Wie wird dieses Kapital abgesichert?	29		

MEZZANINE-MARKT ZEIGT SICH **AGIL** UND **STABIL**

Auch in diesem Jahr stand Kapital in unterschiedlichsten Facetten und individuell strukturiert zur Verfügung.

Allein die Teilnehmer dieses Reports haben in den vergangenen zwölf Monaten 5,8 Mrd. Euro an Mezzanine-Kapital für Bestands- und Projektentwicklungsfinanzierung bereitgestellt, mit dem ein Projektvolumen von 38 Mrd. Euro realisiert worden ist.

Zu beobachten ist eine immense Aktivität bei der Prüfung von Finanzierungsvorhaben. Das Finden passender Deals für das eigene Risk-Return-Profil ist deutlich herausfordernder geworden.

Insgesamt ist die Anzahl der Deals gesunken, wobei das durchschnittliche Volumen der jeweiligen Finanzierungen gestiegen ist. Auch wenn die Erwartungen an das Wachstum nicht ganz erfüllt wurden, ist in der Gesamtbetrachtung eine Stabilisierung auf hohem Niveau festzustellen.

Die Anzahl der Marktteilnehmer steigt weiter an. Insbesondere ausländische institutionelle Adressen aus dem asiatischen Raum suchen den direkten Zugang zum deutschen Markt für Whole-Loan- und Mezzanine-Finanzierungen. Positive Prämien bei der Währungsabsicherung und eine im globalen Vergleich als sicher geltende Volkswirtschaft machen Debt-Investments in Deutschland zusehends attraktiver. Deutsche institutionelle Adressen wählen hingegen bei Erstinvestments häufiger den indirekten Weg über die Zeichnung von Fondsprodukten.

DATENBASIS UND INSTITUTIONEN

In diesem Betrachtungsjahr hat die Anzahl der in diesem Segment tätigen Marktteilnehmer zugenommen. Waren es im vergangenen Jahr nach unserer Beobachtung noch 136, so sind es zum jetzigen Zeitpunkt 146. Dabei haben sich einzelne Teilnehmer aus dem Markt verabschiedet.

Auffällig sind in diesem Bereich u. a. Investoren aus dem Vereinigten Königreich und weitere Adressen, deren Geschäftsmodelle mit den Gegebenheiten (Risikoprofil vs. Margenerwartung) des deutschen

Finanzierungsmarktes nicht mehr kompatibel waren. Die entstandenen Lücken sind kompensiert worden, vornehmlich durch institutionelle Anbieter und Fonds, ein verstärktes Engagement z. B. von Crowdfunding-Plattformen sowie durch die zunehmende Präsenz internationaler Anbieter, insbesondere aus dem asiatischen Raum. Angesichts anhaltender Niedrigzinspolitik in ihren Heimatmärkten und positiver Veränderungen im Währungs-Hedging nutzen diese verstärkt die Chancen in kontinentaleuropäischen Märkten.

