

„Nur passiver Geldgeber“

Mezzaninekapital ist vor allem im Wohnungsbereich attraktiv, findet Martin Sander. Er ist Geschäftsführer Corporate & Debt Finance beim Beratungsunternehmen Agora Invest in Düsseldorf.

Immobilien Zeitung: Warum spielen Mezzaninefinanzierungen in Deutschland immer noch eine untergeordnete Rolle?

Martin Sander: Vor der Finanzkrise war Mezzanine über Junior-Loan- oder Equity-Finanzierungen ein alleiniges Bankenthema. Nun funktioniert dieses margenträchtige Geschäft nicht mehr und wird durch Basel III/IV oder Solvency II unterdrückt.

IZ: Was sind die Vorteile von Mezzanine?

Sander: Der Projektentwickler oder der Bauherr kann sein originäres Eigenkapital auf mehrere Projekte verteilen. Das durch Mezzanine ergänzte oder ersetzte Kapital bewegt sich konstant im Bereich von 20% bis 35%.

IZ: Wo liegt Ihr Investitionsschwerpunkt?

Sander: Unsere Fonds finanzieren Mezzanine über Junior Loans vor allem in Wohnprojekte in den sieben deutschen A-Städten und deren Umgebung, in B-Städte, Oberzentren sowie Universitäts- und Landeshauptstädte. Agora Invest ist für Entwickler und Projekte an diesen Standorten ein Mezzaninepartner und macht im Prinzip das, was früher die Banken gemacht haben. Wir sind ein passiver Geldgeber und wollen, einfach gesagt, nur Zinsen erhalten und das Kapital vollständig, plangemäß oder vorzeitig zurückerhalten. An Mitspracherechten in Gesellschaften oder Projektkonzepten sind wir nicht interessiert.

IZ: Wie viel Mezzaninekapital haben Sie derzeit angelegt?

Sander: Mittlerweile haben wir mehr als 100 Mio. Euro in Mezzaninevehikeln umgesetzt. Mit jedem Entwickler machen wir aktuell im Schnitt 2,7 Projekte.

IZ: Institutionelle Investoren zeigen ein immer größeres Interesse an Mezzaninefinanzierungen. Ist dies nicht zu riskant?

Sander: Es kommt immer auf das Vehikel an, in das vom Investor aus investiert wird. Wesentliche Rahmenpunkte sind aufsichtsrechtliche Regulierung, eine plausible Strategie und ein professionelles Management. Wir sichern unser investiertes Mezzanine durch Grundschulden oder auch notarielle Schuld-erkenntnisse ab und beschränken uns auf

besonders lukrative Projekte. Es findet darüber hinaus auch eine ausführliche Due-Diligence- und Bonitätsprüfung statt. Institutionelle Investoren können sich daher gut und sicher fühlen.

IZ: Die Beleihungsausläufe steigen immer weiter. Erhöht dies nicht das Risiko für Geldgeber?

Sander: Die Bewertung von Projekten zeigt in dynamischen Märkten tendenziell nach oben. Wir schauen für unsere Mezzaninevergaben dagegen nur auf die reinen Gesamtkosten eines Projekts und berechnen mögliche Wertsteigerungen für die Kapitalvergabe nicht mit. Mit dem Senior-Darlehen und dem originären Eigenkapital in einem Projekt sind die Gesamtfinanzierungsparameter fixiert, sodass Risiken aus hohen Beleihungsausläufen oder gar Überfinanzierungen für uns beherrschbar sind oder nicht auftreten.

IZ: Was macht Ihrer Meinung nach ein solides und anlagensicheres Projekt aus?

Sander: Konzept und Standort müssen zusammenpassen, es muss eine solide Kalkulation vorliegen und der Partner sollte über einen mehrjährigen Management-Record verfügen. Wir machen Erfolge nicht nur an Unternehmensnamen oder -größen fest, sondern auch stark an dem Wirken der handelnden Personen.

IZ: Wie werden sich künftig die Mezzaninefinanzierungen entwickeln?

Sander: Das Volumen an nachgefragtem Mezzanine für Wohnen und Gewerbe wird weiter zunehmen. Bei einem jährlichen Bedarf von bis zu 500.000 neuen Wohnungen sehe ich unsere derzeit darauf spezialisierten Mezzaninefonds sowohl bei Mikroapartments, moderatem Wohnungsbau bis in das Luxussegment gut aufgestellt. Es werden noch weitere Player auf den deutschen Markt kommen, die mit noch mehr Kapital einen weiteren Margendruck ausüben werden. Die Frage wird sein, wie viel Akzeptanz diese Player finden werden.

IZ: Herr Sander, wir bedanken uns für das Gespräch.

Das Interview führte Daniel Rohrig.