



MEZZANINE-FINANZIERUNG FÜR BAUTRÄGER- UND PROJEKTENTWICKLER



Warum das "Vehikel" Mezzanine-Kapital einen **MEHRWERT** für jeden Bauträger- und Projektentwickler darstellt

Bei Bauträgermaßnahmen und Projektentwicklungen wird der erforderliche Eigenkapitalanteil für ein Bankdarlehen oft zum entscheidenden Faktor. Aufgrund gesetzlicher und regulatorischer Vorgaben dürfen Banken Bau- und Entwicklungsmaßnahmen nur zu maximal 60 % bis 80 % finanzieren. Die verbleibenden 20 % bis 40 % müssen von den Initiatoren durch Eigenkapital oder weitere Investoren, die häufig am Projektgewinn beteiligt werden wollen, aufgebracht werden. Dadurch sind Bauträger und Projektentwickler gezwungen, einen höheren Eigenkapitaleinsatz in einem Projekt zu binden, was die Eigenkapitalrendite schmälert.

Mezzanine-Kapital ist eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital, das im Rahmen einer Bankfinanzierung eigenkapitalersetzend und nachrangig eingesetzt wird, wodurch das Eigenkapital der einzelnen Projekte weniger belastet wird und die Immobiliengesellschaften mehrere Projekte parallel finanzieren bzw. realisieren können.

Durch Mezzanine-Kapital besteht die Möglichkeit, den sogenannten "Leverage-Effekt" (=Hebeleffekt) zu nutzen und den Eigenkapitaleinsatz pro Projekt zu reduzieren.

Hier ein Rechenbeispiel für ein Projektvolumen von z.B. EUR 10,00 Mio.

Mögliche Mittelherkunft bzw. Struktur		
Projektvolumen (=GIK)	EUR 10,00 Mio.	100%
Fremdkapital	EUR 7,50 Mio.	75%
Eigenkapital	EUR 2,50 Mio.	25%
Eigenkapitalbedarf	EUR 2,50 Mio.	100%
Mögliche Eigenkapitalstruktur mit Mezzanine-Kapital		
Eigenkapital	EUR 0,625 Mio.	25%
Mezzanine-Kapital	EUR 1,875 Mio.	75%

Durch den Einsatz von Mezzanine-Kapital lässt sich der Eigenkapitaleinsatz minimieren und die Eigenkapitalrendite durch die Hebelwirkung deutlich maximieren.

Mehr Liquidität für **NEUE** Immobilienprojekte

Ich berate Bauträger- und Projektentwickler bei individuellen Finanzierungsanfragen für unterschiedlichste Nutzungsarten im Bereich Mezzanine- und Fremdkapital für Bau- und Projektentwicklungsmaßnahmen sowie für Teilungs- und Revitalisierungsmaßnahmen im gesamten Bundesgebiet.

FÜR JEDE PHASE DEN RICHTIGEN FINANZIERUNGSPARTNER

MEZZANINE FÜR NEUBAU- UND PROJEKTENTWICKLUNGSMASSNAHMEN

Finanzierungsvolumen von EUR 0,50 Mio. bis 15 Mio.
Laufzeiten 12 bis 36 Monate, teilweise auch länger möglich

MEZZANINE FÜR AUFTEILER- UND REVIATLISIERUNGSMASSNAHMEN

Finanzierungsvolumen von EUR 0,50 Mio. bis 15 Mio.
Laufzeiten 12 - 36 Monate



MEZZANINE FÜR ANKAUFS- UND ZWISCHENFINANZIERUNGEN

Finanzierungsvolumen von EUR 0,50 Mio. bis 15 Mio.
Laufzeiten 1 bis 9 Monate

MEZZANINE FÜR DIE REFINANZIERUNG VON EIGENKAPITAL AUS LAUFENDEN PROJEKTEN

Finanzierungsvolumen von EUR 0,50 Mio. bis 15 Mio.
Laufzeiten 12 bis 36 Monate, teilweise auch länger möglich

BEI WELCHEN NUTZUNGSARTEN KANN EINE MEZZANINE-FINANZIERUNG EINGESETZT WERDEN?

Baulandschaffung für Wohnen/Gewerbe

Wohnen, Seniorenwohnen und studentisches Wohnen

Verwaltung, Büro, Hotel- und Boardinghouse sowie Logistik

MIT WELCHEN KOSTEN IST BEI EINER MEZZANINE-FINANZIERUNG ZU RECHNEN?

Die Kosten für Mezzanine-Kapital beginnen ab ca. 11% und können bis zu 24% p.a. betragen

Die Konditionen sind abhängig von verschiedenen Faktoren, wie bspw. Projektreife, Ihre Erfahrung uvm.

WELCHE SICHERHEITEN WERDEN BEI EINER MEZZANINE-FINANZIERUNG I.D.R. BENÖTIGT?

Eintragung im 1. oder im 2. Rang im Grundbuch, teilweise auch ohne Absicherung im Grundbuch möglich

Persönliche Bürgschaft, Patronatserklärung der Muttergesellschaft o.ä.

Querbesicherung von bspw. laufenden Projekten bzw. individuell nach Vereinbarung

WAS ICH IHNEN BIETE?

Langjährige und enge Kontakte zu relevanten Finanzierungspartnern in der D-A-CH-Region sowie zu potentiellen Joint-Venture Partnern

Kurz: ein "**starkes Netzwerk**"

- Term Sheets und Finanzierungsangebote können Ihnen auf diese Weise innerhalb weniger Tage zur Verfügung gestellt werden
- Zugriff auf verschiedene Banken und Mezzanine-Kapitalgeber
- Erstellung und Ausarbeitung eines ausführlichen Finanzierungsmemorandums mit allen relevanten Informationen, die dem potentiellen Finanzierungspartner ermöglichen, das Projekt und die Finanzierungsanfrage vollumfänglich zu verstehen
- Unterstützung bei der Erstellung und Ausarbeitung eines detaillierten- und strukturierten Datenraums
- Ich biete Ihnen hohe Professionalität und faire Konditionen, die erst durch Ihren Erfolg ausgelöst werden

KNOW-HOW & TRACK-RECORD

Jahrelange Erfahrung zahlt sich aus.

Für Sie und damit auch für uns!

Hier einige meiner Referenzen, die ich bereits erfolgreich vermitteln durfte:

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 15,00 Mio.
	Standort: A-Stadt
	Asset: Wohnen

	Finanzierung: Bank
	Volumen: EUR 2,60 Mio.
	Standort: C-Stadt
	Asset: Gewerbe

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 2,00 Mio.
	Standort: Spanien
	Asset: Wohnen

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 4,15 Mio.
	Standort: B-Stadt
	Asset: Wohnen/Gewerbe

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 3,70 Mio.
	Standort: B-Stadt
	Asset: Wohnen

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 2,35 Mio.
	Standort: A-Stadt
	Asset: Wohnen

	Finanzierung: Mezzanine
	Volumen: EUR 10,00 Mio.
	Standort: A-Stadt
	Asset: Wohnen

Und was kann ich für Sie tun?

Sie haben ein Finanzierungsanliegen -
sprechen Sie mich an!



Kevin Zagler, MUC-Capital Partners
Esmarchstr. 17A
80999 München

 089 520 66 287
 0176 812 85 087
 info@muc-cp.de
 www.muenchner-mezzanine-capital.de

Ich freue mich darauf, von Ihnen zu hören - bis bald!

Viele Grüße,

Kevin Zagler

Die Vorgehensweise



1. Kontaktaufnahme

Terminvereinbarung für ein persönliches- oder virtuelles
Kennenlernengespräch oder klassisch telefonisch



2. Projektvorstellung

Ich benötige Ihre Projektbeschreibung und eine Kosten- und
Erlösaufstellung inkl. Darstellung Eigenkapitaleinsatz



3. Projektprüfung

Sie erhalten innerhalb von 24 - 48 Stunden Rückmeldung



4. Mandatsvereinbarung

Unterzeichnung einer Mandatsvereinbarung - keine Exklusivität!



5. Datenraum

Ich benötige Zugang zu einem ausführlichen Projektdatenraum
bzw. die entsprechenden Unterlagen, um einen ausführlichen
Datenraum zu erstellen



6. Ansprache Finanzierungspartner

Ich selektiere potentielle Finanzierungspartner, führe im Vorfeld
Telefongespräch und stelle die Finanzierungsanfrage mit einem
ausführlichen Factsheet vor