



FOTO: F&P

Das Zwischengeschoss

MIT **CURTH FLATOW**, GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DER FLATOW ADVISORY PARTNERS,
SPRACH CHRISTOF HARDEBUSCH ÜBER MEZZANINE-FINANZIERUNGEN.

■ *Mezzanine-Finanzierungen nehmen zu, haben aber absolut gesehen ein immer noch recht kleines Gesamtvolumen. Woran liegt das? Sind die Eigenkapitalschwemme und die hohen LTV dafür ursächlich?*

CURTH FLATOW: Der deutsche Finanzierungsmarkt ist nach wie vor klassisch bankendominiert. Neben den gesunkenen Margen haben die Banken in vielen Fällen auch die Leverages erhöht, sodass Mezzanine in einigen Fällen nicht mehr notwendig ist. Es ist allerdings ein klarer Trend zu erkennen, dass der Einsatz von Mezzanine-Kapital insbesondere bei Projektentwicklungen üblich wird. Das Mezzanine-Marktsegment beziehungsweise die Abwicklung hat sich professionalisiert.

■ *Gibt es überhaupt eine eigenständige Mezzanine-Konjunktur, oder sehen wir in den Wachstumsraten nur die alte Weisheit bestätigt, dass bei einer Flut alle Boote oben treiben?*

CURTH FLATOW: Die Professionalisierung der Kapitalnehmer als auch der Wunsch nach hohem Leverage hat zugenommen. Für uns steht der Mezzanine-Markt am Anfang eines nachhaltigen Momentums, da auch das Interesse der institutionellen Anleger aufgrund der regulatorischen Anreize als nachhaltig zu bewerten ist.

■ *Verschieben sich die Präferenzen der Kapitalgeber hinsichtlich Junior Debt, Vorzugskapital, Eigenkapital und ähnlichen Finanzierungstypen?*

CURTH FLATOW: Die Kapitalgeber haben unterschiedlichste Renditeerwartungen beziehungsweise Risikovorstellungen. Im Projektentwicklungsbereich sehen wir ein starkes Wachstum im Mezzanine-Debt-Segment. Im Investmentbereich positionieren sich inzwischen auch Kreditfonds oder Institutionelle, die zum Beispiel auch Whole Loans bereitstellen.

■ *Unterscheiden sich bei der Finanzierung von Projektentwicklungen und Investments Fonds, Family Offices und Privatbanken?*

CURTH FLATOW: Family Offices und Privatbanken sind hauptsächlich im Projektentwicklungssegment und in Tranchen bis zehn Millionen Euro aktiv. Fonds, insbesondere internationale Adressen, erfordern in der Regel mindestens zehn bis 15 Millionen Euro Kapitalbedarf pro Deal. Des Weiteren machen wir die Erfahrung, dass „privates Kapital“ beziehungsweise Kapital, das direkt von einem Institutionellen gewährt wird und nicht über einen Fonds kommt, oft günstiger zu erhalten ist.