

„Trends bei alternativen Immobilien-Finanzierungsinstrumenten“

Online-Pressekonferenz: 28. Februar 2017 – 10.00 Uhr

Online-Pressekonferenz: „Trends bei alternativen Immobilien-Finanzierungsinstrumenten“

Die Teilnehmer:



Francesco Fedele,
CEO der
BF.direkt AG

Thema:
Vorstellung Ergebnisse
der „Umfrage zu alter-
nativen Immobilien-
Finanzierungsinstru-
menten“



Arndt Krienen,
CEO der
Adler Real Estate AG

Thema:
Bedeutung von alter-
nativen Finanzierungs-
instrumenten aus
Sicht der Adler Real
Estate AG



Andreas Segal,
stellv. CEO und CFO
der **BUWOG AG**

Thema:
Bedeutung von alter-
nativen Finanzierungs-
instrumenten aus Sicht
der BUWOG AG



Manuel Köppel
CFO der
BF.direkt AG

Thema:
Mezzaninekapital:
Bedeutung für
Projektentwickler
und Investoren

Fotocredits: Foto Francesco Fedele / Manuel Köppel: BF.direkt AG; Foto Andreas Segal: BUWOG AG / Michael Fahrrig; Foto Arndt Krienen: Adler Real Estate AG

**„ Umfrage zu alternativen Immobilien-Finanzierungsinstrumenten“
Vorstellung und Präsentation der Ergebnisse“**

Agenda

1. Aufbau und Methodik
2. Ergebnispräsentation der einzelnen Fragen
3. Zusammenfassung und Trends

Aufbau und Methodik der Befragung

Ausgangslage: Der deutsche Immobilienmarkt boomt – sowohl die Nachfrage nach Bestandsimmobilien als auch bei Neubauprojekten. Allerdings agieren die Banken seit der Finanzkrise eher konservativer, zumal der Gesetzgeber die Kreditgeber stärker reguliert hat. Der Bedarf an alternativen Finanzierungsinstrumenten steigt daher.

Fragestellungen:

Welche Rolle spielen alternative Finanzierungsinstrumente? Welche alternativen Finanzierungsformen – eigenkapital- oder fremdkapitalähnlich – nutzen Immobilienunternehmen in Deutschland?

Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich daraus für Investoren? Welche Trends lassen sich derzeit am Markt beobachten?

Form der Umfrage: Online-Befragung

Zeitraum: Januar bis Februar 2017

Anzahl der Fragen: 10

Anzahl der verschickten Fragebögen: 191

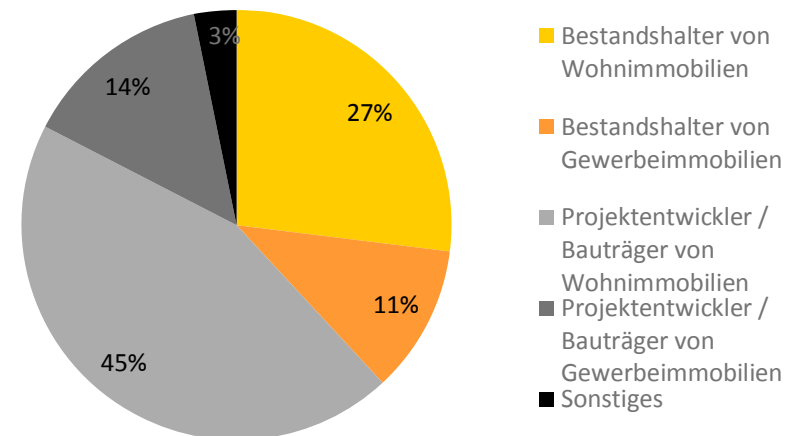
Anzahl der Teilnehmer: 38

Rücklauf in %: 19,9

Profil der Teilnehmer

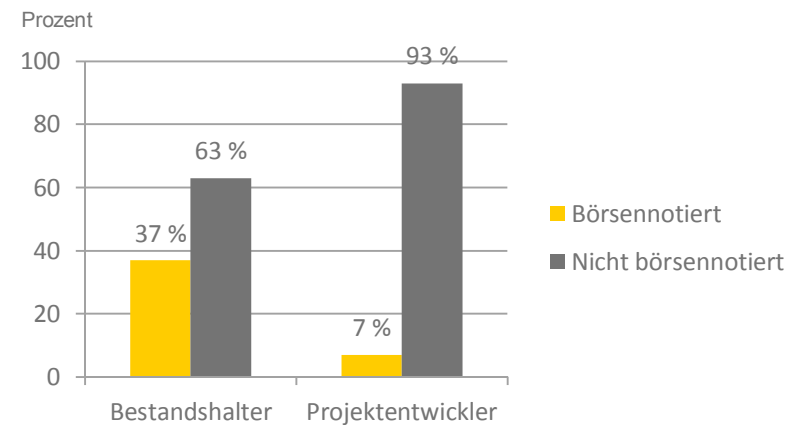
Geschäftsfeld

- 38 % aller Befragten sind Bestandshalter von Wohn- und/ oder Gewerbeimmobilien
- 59 % aller Befragten sind Projektentwickler/ Bauträger von Wohn- und/ oder Gewerbeimmobilien

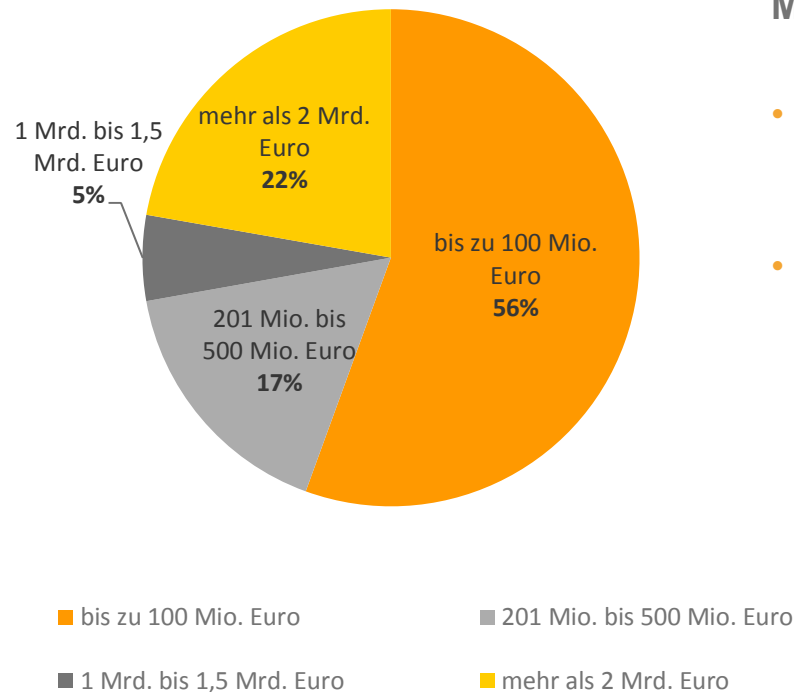


Börsennotierte Unternehmen

- 37 % der Bestandshalter sind an der Börse, jedoch nur 7 % der Projektentwickler



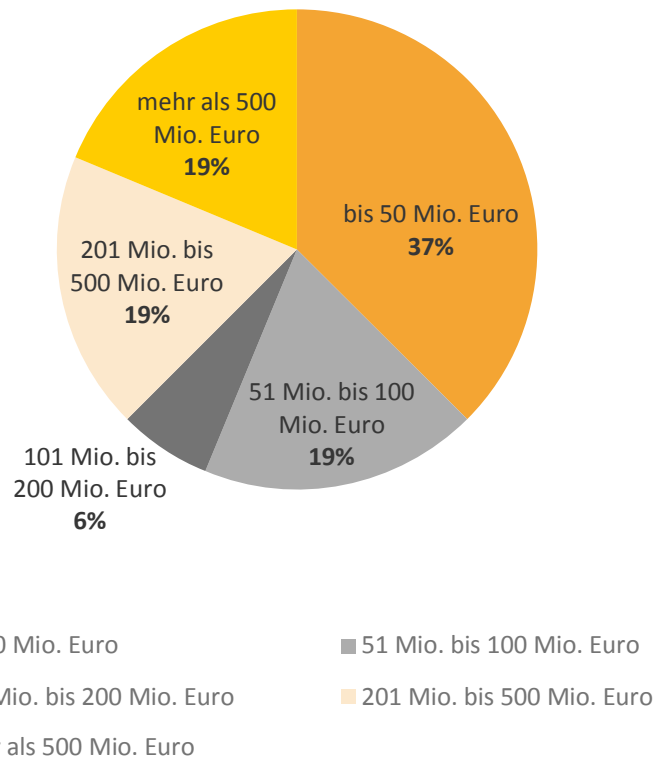
Welchen Wert hat Ihr Bestandsportfolio?



Mehrheit verwaltet ein mittelgroßes Portfolio

- Bei rund 56 % der befragten Bestandshalter liegt der Wert des Bestandsportfolio bei bis zu 100 Mio. Euro
- 22 % der Befragten geben an, dass der Wert Ihres Bestandsportfolios mehr als 2 Mrd. Euro beträgt

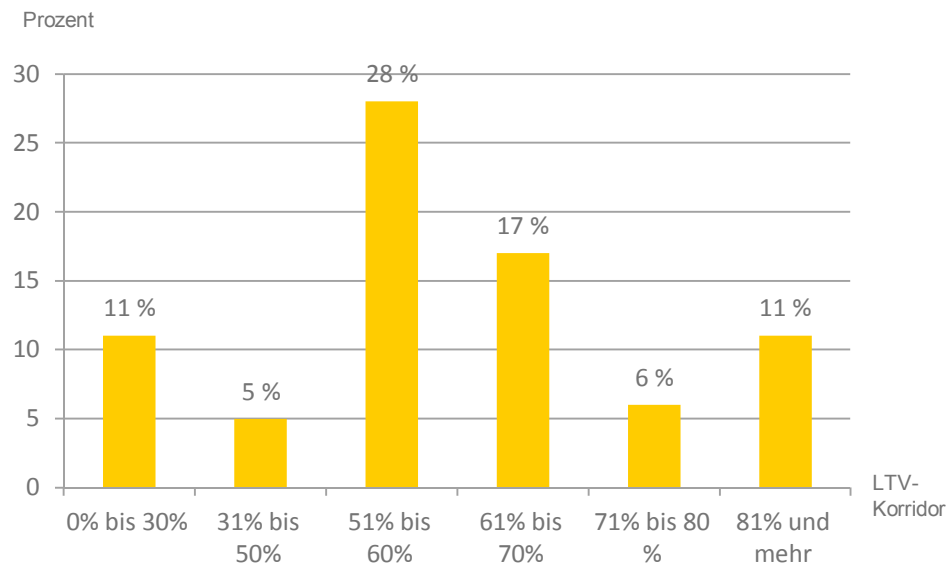
**Wie hoch ist das Projektvolumen, welches Sie 2017 umsetzen wollen?
(Projektentwickler)**



Rund zwei Drittel der Befragten planen 2017 mit einem Projektvolumen bis 200 Mio. Euro

- 37 % der Befragten planen für 2017 ein an Projektvolumen von bis zu 50 Mio. Euro
- Gleichermäßen verteilt mit 19 % sind die Projektvolumina 51 Mio. – 100 Mio. Euro, 201 Mio. bis 500 Mio. Euro und mehr als 500 Mio. Euro

Mit welchem LTV-Korridor (Loan-to-Value) agieren Sie? (Bestandshalter)

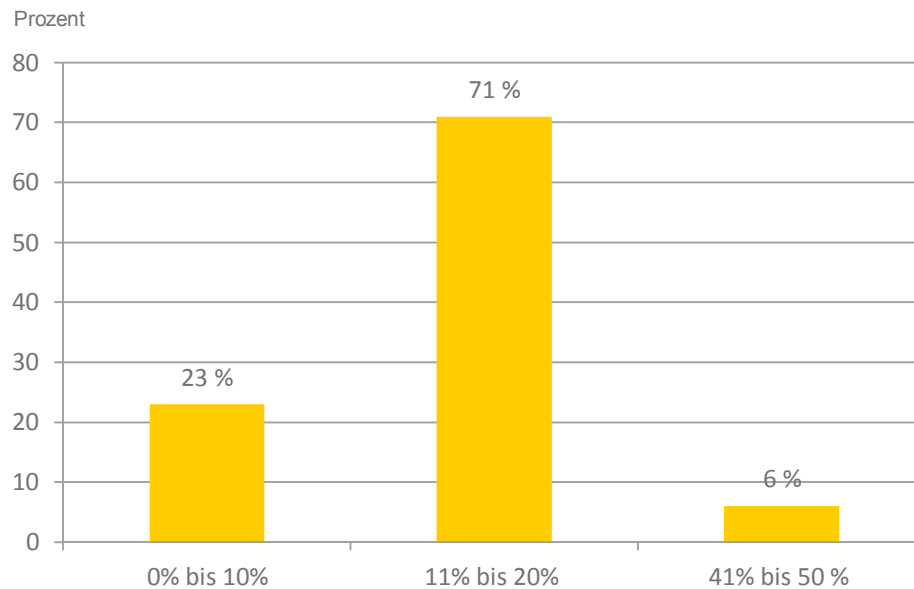


44 Prozent agieren eher konservativ: Der LTV liegt zwischen 0 bis 60 Prozent

- 28 % der Befragten geben einen LTV-Korridor von 51% bis 60 % an
- 17 % der Befragten agieren mit einem LTV-Korridor von 61% bis 70 %
- Und weitere 17 % finanzieren mit einem LTV von 71 % und mehr

* Rund 22% der Befragten beantworten diese Frage mit „keine Angabe“

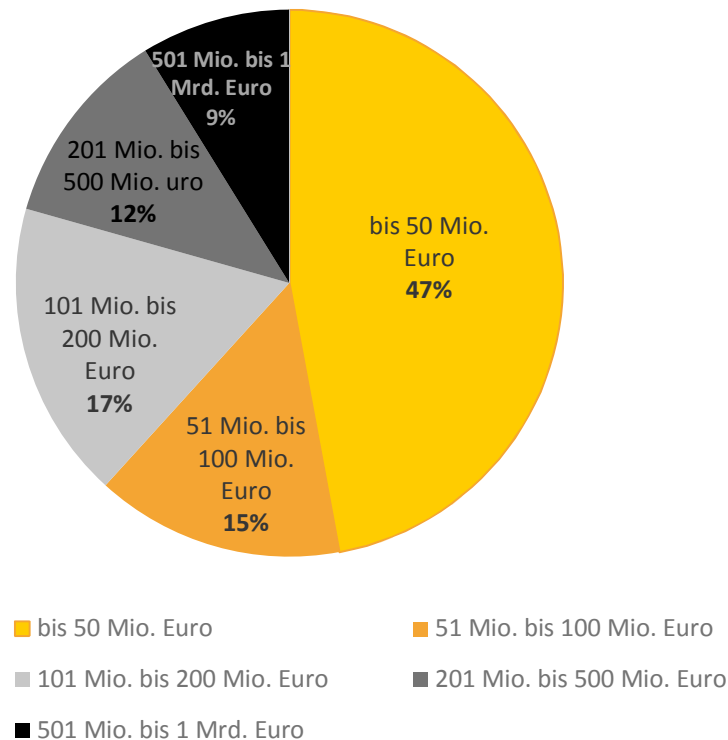
**Wie hoch ist Ihr Eigenkapitaleinsatz bei den Projektentwicklungen/
Bauträgermaßnahmen? (Reines EK ohne Mezzanine-Kapital)**



**Mehrheit setzt bis zu 20 Prozent
Eigenkapital bei Projektentwicklungen ein**

- Rund 71 % der Befragten verfügt über einen Eigenkapitalanteil bei Projektentwicklungen von 11 – 20 %

Wie hoch ist der Kapitalbedarf (Eigenkapital und Fremdkapitalvolumen) für 2017? (Projektentwickler und Bestandshalter)



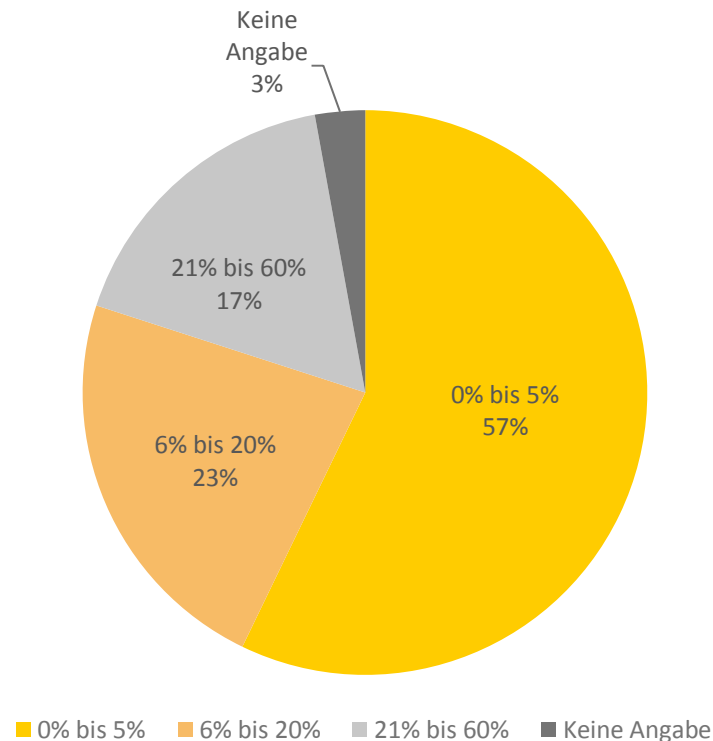
79 Prozent haben 2017 einen Kapitalbedarf von bis zu 200 Mio. Euro

- Jedoch: Knapp die Hälfte der Befragten (47 %) hat einen Kapitalbedarf von bis zu 50 Mio. Euro

Unterschiede zwischen Bestandshaltern und Projektentwicklern

- Bestandshalter planen ein Volumen von bis zu 200 Mio. Euro (rd. 89 Prozent der Befragten)
- Bei Projektentwickler: 44 Prozent haben eine Bedarf bis 50 Mio. Euro, 56 % haben einen geplanten Kapitalbedarf von bis zu 1 Mrd. Euro (verteilt sich gleichmäßig)

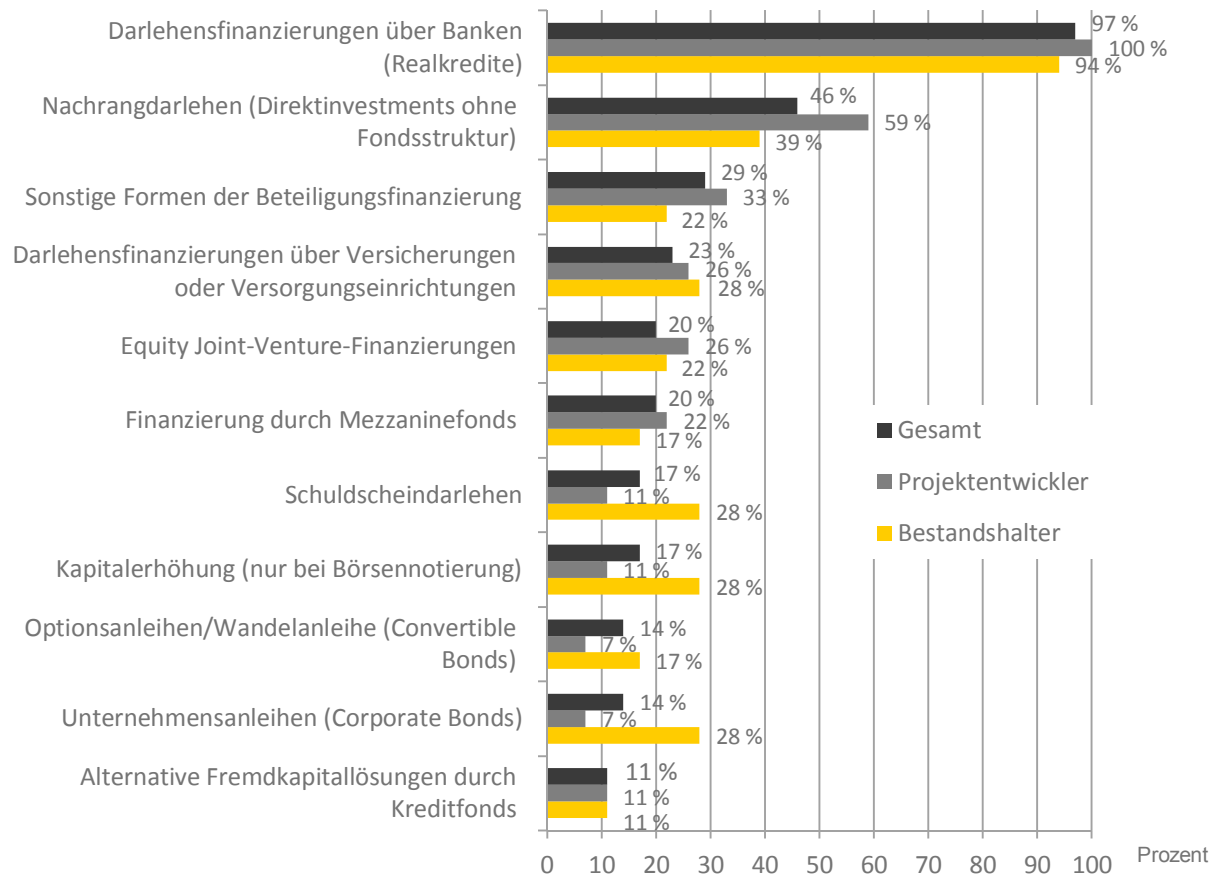
Welchen Anteil an der gesamten Finanzierungsstruktur haben alternative Instrumente? (bei Bestandshaltern in Bezug auf das gesamte Portfolio und bei Projektentwicklern/Bauträgern in Bezug auf aktuell in Entwicklung befindliche Projekte)



57 % der Befragten nutzt alternative Finanzierungsinstrumente als Beimischung (Anteil an Finanzstruktur entspricht 0 bis 5 Prozent)

- Für 23 % der Befragten liegt der Anteil von alternativen Finanzierungsinstrumenten bei 6 – 20 %
- 17 % der Befragten geben an, dass der Anteil sogar bei 21 – 60 % liegt
- Einen signifikanten Unterschied zwischen Bestandshaltern und Projektentwicklern gibt es hierbei nicht

Welche Finanzierungsinstrumente nutzen Sie?

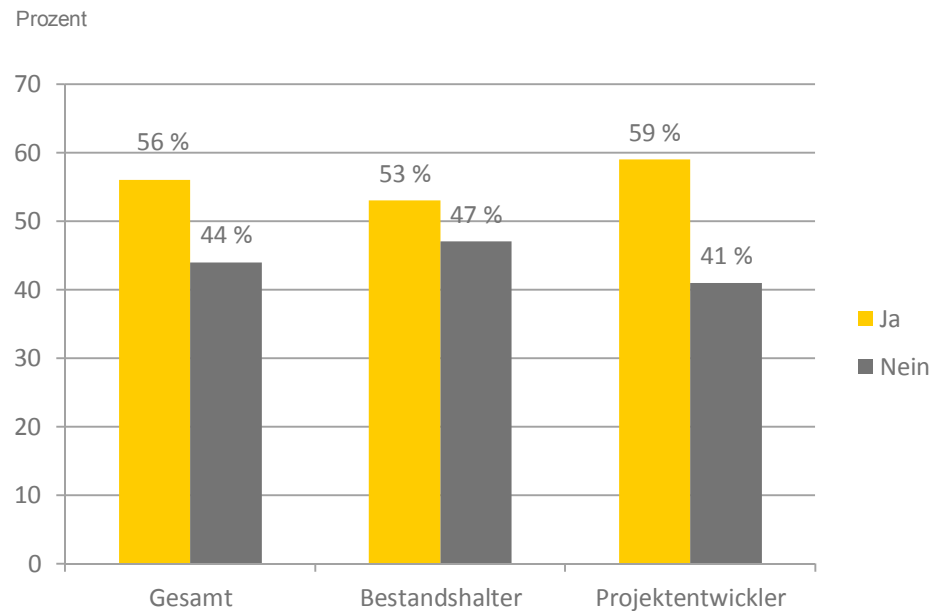


97 % aller Teilnehmer nutzen Darlehensfinanzierungen über Banken (Realkredit)

- Nachrangdarlehen nutzen 46% aller Befragten; 59 % der Projektentwickler (39% der Bestandshalter)
- Bestandshalter konzentrieren sich mehr als Projektentwickler auf Finanzierungsinstrumente: Schuldscheindarlehen, Kapitalerhöhung, Unternehmensanleihen (je mit 28 %) und Optionsanleihen (mit 17 %)

Anmerkung: Crowdfunding, Forward Funding und Hypothekenanleihen (Covered Bonds) wurden jeweils nur von drei Prozent der Befragten benannt. Genussrechte/ Genusscheine wurden von keinem der Befragten gewählt

Planen Sie alternative Finanzierungsinstrumente in 2017 auszubauen?

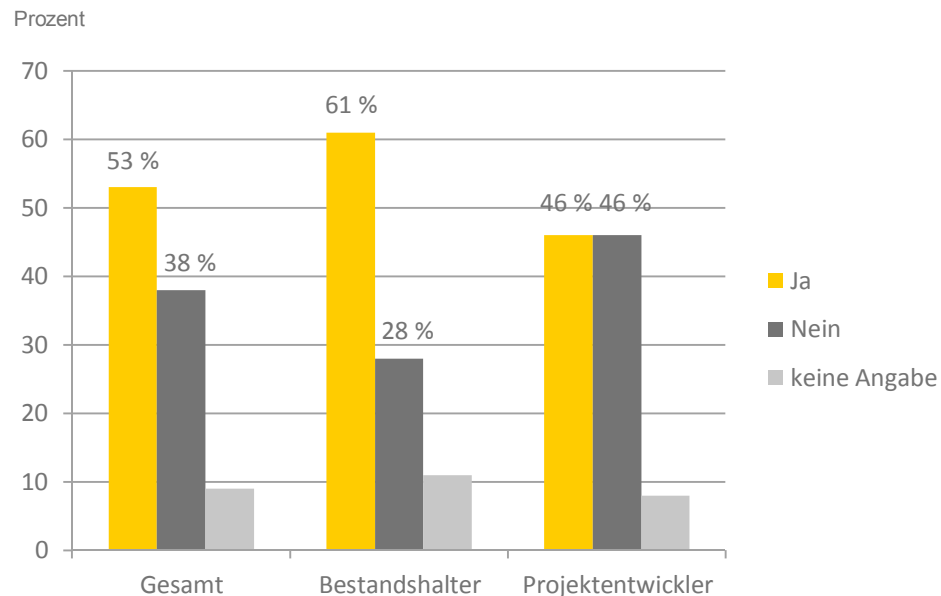


„Alternative Finanzierungsinstrumente sind nachgefragt und sollen in 2017 ausgebaut werden“

- Das sagen 59 % der Projektentwickler und 53 % der Bestandshalter
- In der Umfrage wurden von Projektentwicklern hierzu Mezzanine, Fondsstrukturen und Nachrangdarlehen als Finanzierungsinstrumente benannt*
- Bestandshalter haben hierzu Nachrangdarlehen benannt*

**Antwortmöglichkeit über freie Texteingabe, einzelne Nennungen aufgenommen*

Planen Sie in Ihrem Geschäftsmodell eine mögliche Zinswende in den nächsten zwei Jahren ein?

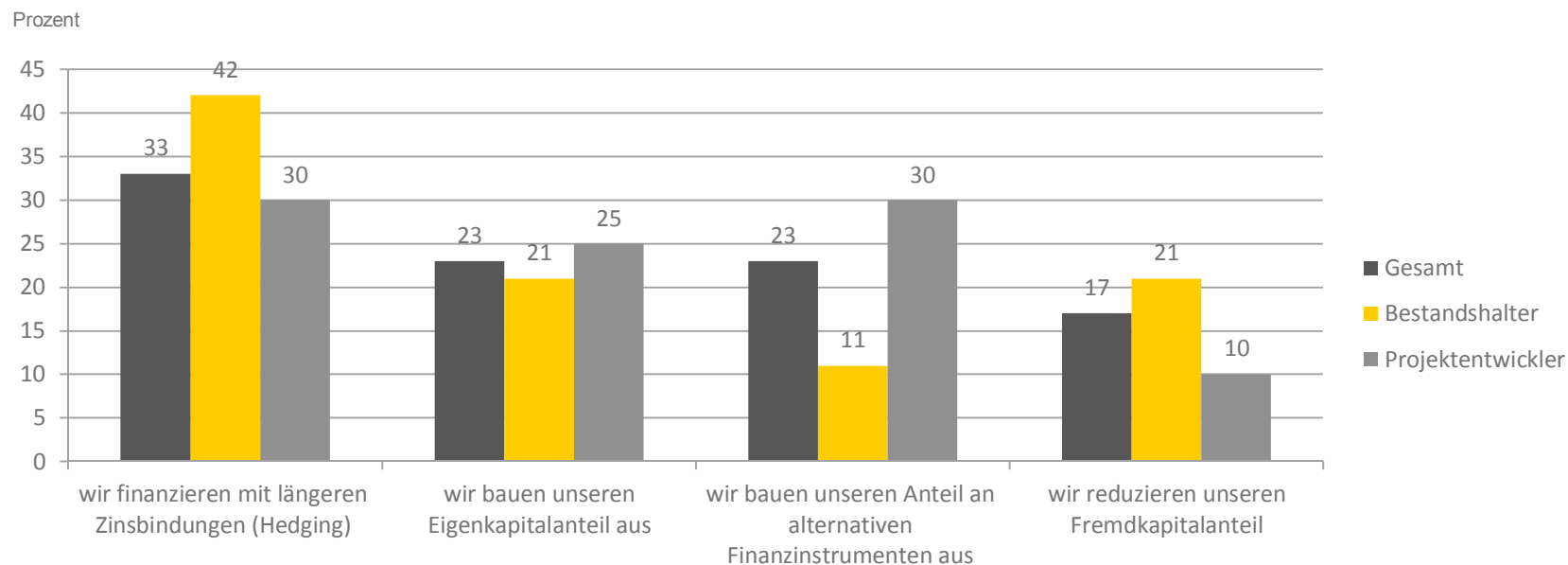


Die knappe Mehrheit der Befragten (53 %) plant eine mögliche Zinswende ein.

Deutlicher Unterschied bei Bestandshaltern und Projektentwicklern:

- Die Mehrheit der Bestandshalter (61 %) plant eine mögliche Zinswende ein
- Projektentwickler sind sich hier gänzlich uneinig, jeweils 46 % befürworten und verneinen diese Frage

Wenn Sie eine Zinswende einplanen: Welche Strategieanpassungen nehmen Sie vor?



- **Finanzierung mit längerer Zinsbindung als bevorzugtes Instrument im Fall einer Zinswende** (34 % aller Befragten, 42 % der befragten Bestandshalter)
- Auffällig ist, dass 30 % der Projektentwickler mit alternativen Finanzinstrumenten planen. Begründet werden kann dies damit, dass das höhere Marktrisiko dadurch abgefangen werden kann

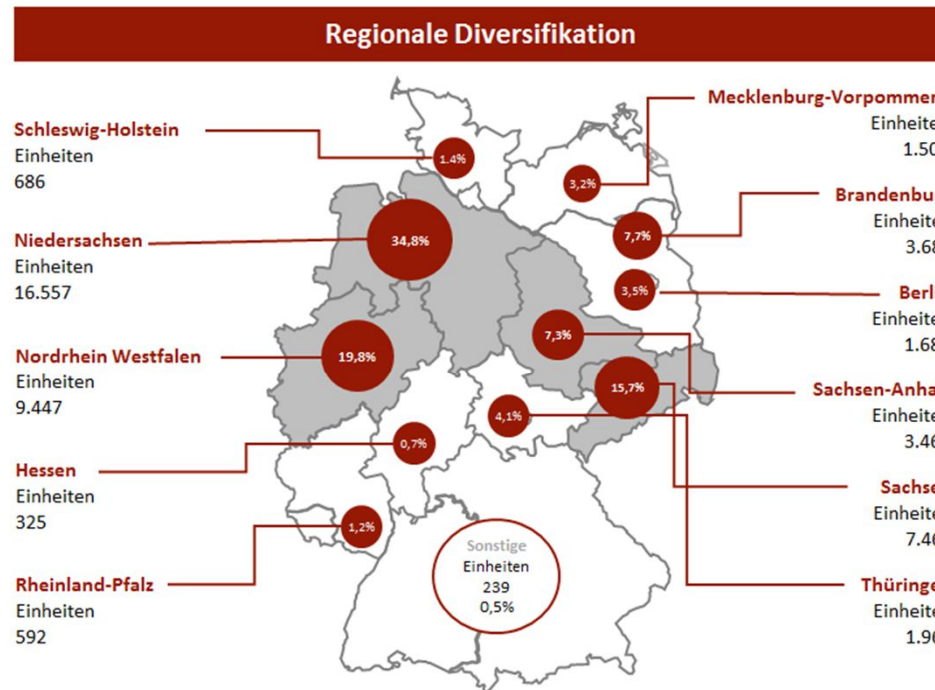
ADLER Real Estate AG – auf einen Blick

- Eine führende börsennotierte deutsche Immobiliengesellschaft
- Im SDAX gelistet seit 2015
- Starkes Wachstum durch Akquisitionen 2013 bis 2015
- Fokus auf operative und finanzielle Konsolidierung in 2016
- Auf Wohnimmobilien in Deutschland konzentriert, ADLER hält rund 50.000 Wohneinheiten
- Regionale Diversifizierung mit Schwerpunkten im Norden und Westen
- Bezahlbarer Wohnraum für Mieter mit mittlerem bis unterdurchschnittlichem Einkommen



ADLER Real Estate AG

- Immobilienportfolio auf einen Blick: Stark im Norden und Westen Deutschlands



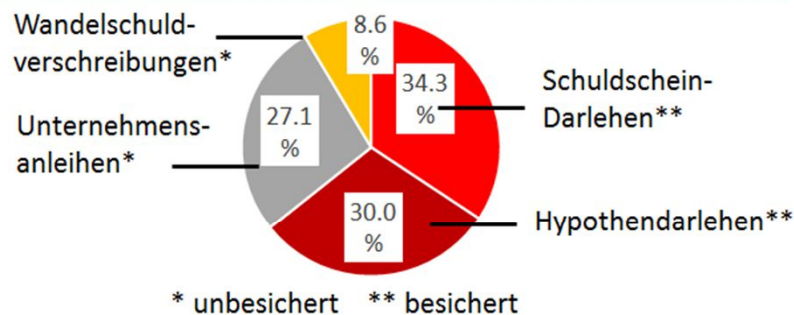
Eckdaten Portfolio
 (Investment Properties)

30. September 2016	Gesamt	Core Portfolio	Non Core Portfolio
Wohneinheiten	47.662	43.138	4.534
Ø Miete/qm/Monat in €	4,99	4,99	4,91
Vermietungsstand in %	89,3	91,4	74,1
Marktwert/qm in €	800	826	617
NRI Faktor	14,7	14,8	13,6

ADLER Real Estate AG

- Wesentliche Finanzkennzahlen – Fristenstruktur:

Finanzierungsmix mit Übergewicht besicherter Darlehen

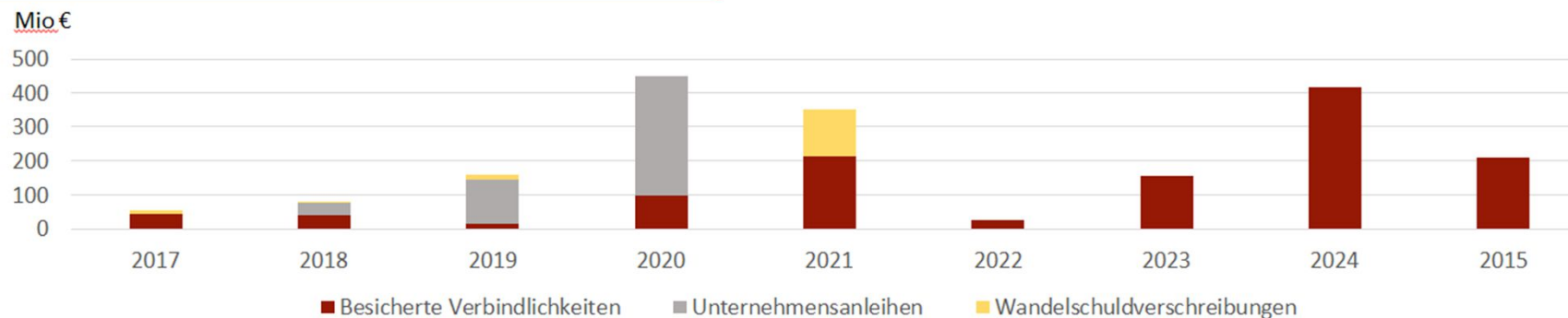


Kontinuierliche Verbesserung des Finanzprofils

	FY 2013	FY 2014	FY 2015	9M 2016
WACD (weighted average cost of debt)	4,70%	4,15%	3,99%	→ 3,8%
WAM (weighted average maturity)	c. 7 yrs.	c. 8 yrs.	5,6 yrs.	→ 5,3 yrs.
LTV % * (loan to value)	69,8%	68,7%	68,0%	→ 61,9%

Ausgewogene Fristenstruktur

Stand 31.01.2017



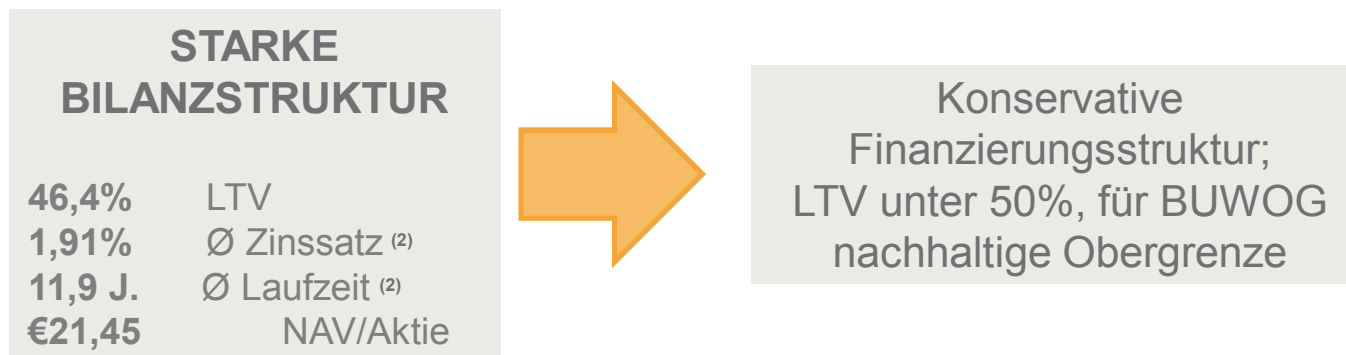
Note: *LTV ohne Wandelschuldverschreibungen. ** ICRberechnet als bereinigtes EBITDA zu Zinsen FFO I and II; ***Covenant der 04/2020 Unternehmensanleihe ISIN XS1211417362

Statement Arndt Krienen, CEO ADLER Real Estate AG

- Das Thema alternativen Finanzierungsinstrumenten hat für uns eine große Bedeutung. Wir haben Interesse daran, unsere Finanzierungsquellen zu diversifizieren.
- Auf dem Kapitalmarkt sind wir für unterschiedliche Zielgruppen interessant. Die Banken stehen unter hohem Regulierungsdruck. Ein Mix erscheint uns aus Diversifizierungsaspekten angebracht.
- Wir sind bei der Finanzierung oder Refinanzierung von kleineren Portfolien in unverändert gutem Kontakt zu den verschiedenen Geschäftsbanken, mit denen wir zusammenarbeiten. Die größte Finanzierung des vergangenen Jahres war allerdings die Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung.
- Ein Rating haben wir Ende des letzten Jahres von Standard & Poor´s erhalten, BB-/positive outlook. Das hilft uns insofern, als es eine unabhängige Einschätzung von einer international renommierten Ratingagentur vermittelt.
- Wir erwarten, dass es besser wird, wenn wir mit den Mitteln, die wir aus dem Verkauf unserer conwert-Anteile an die Vonovia erhalten haben, höher verzinsliche Schulden tilgen.

Die BUWOG Group⁽¹⁾:

- Komplettanbieter im Wohnimmobilienbereich
- Dreiklang aus **Asset Management – Property Development – Property Sales**
- Attraktives Bestandsportfolio mit rd. **51.000 Einheiten** in Deutschland und Österreich
- Projektentwicklung in **Berlin, Hamburg und Wien** mit einer aktuellen Projektpipeline von **8.991 Einheiten** und einem Gesamtinvestitionsvolumen von rd. **EUR 2,5 Mrd.**



(1) Daten zum 31. Oktober 2016

(2) Nach Refinanzierung erwartet : Ø Zinssatz ca. 1,77%, Ø Laufzeit 13 Jahre, Zinsbindung 10 Jahre, basierend auf H1 2016/17 Zahlen

BUWOG Group

Wandelschuldverschreibung 2016-2021

- Platzierung am 06. September 2016
- Gesamtnennbetrag von **EUR 300 Mio.**, Laufzeit: 5 Jahre
- **Kupon: 0,00%**
- Prämie: 35% auf Kurs zu Ausgabezeitpunkt; Dividendenanpassung erst oberhalb EUR 0,69/Aktie
- Vielfache Überzeichnung des Orderbuchs
- Erste Nullkupon-Anleihe eines deutschsprachigen Immobilienunternehmens

Refinanzierung eines Immobilien-Portfolios

- Volumen: **EUR 550 Mio.**, Laufzeit: 8 Jahre
- Erhöhung des Recurring FFO um min. **EUR 4 Mio. / Jahr** aufgrund v. Zinersparnis
- Tilgungersparnis von durchschnittlich **rd. EUR 13 Mio. / Jahr**
- Insgesamt jährliche Cashflow-Erhöhung von rund **EUR 17 Mio.**
- Einsatz von rd. EUR 40 Mio. aus Wandelanleihe

BUWOG-Strategie:
optimaler Mix aus unterschiedlichen
Finanzierungsinstrumenten



Nächster Schritt:
Rating, um optimalen Zugang zum
Anleihemarkt zu erschließen

Statement Manuel Köppel, CFO BF.direkt AG

Projektentwickler: Mezzanine-Kapital ist flexibel einsetzbar

- Flexibel einsetzbar – vor allem in der Laufzeit, beispielsweise auch nur zur Abdeckung eines kurzen Spitzenbedarfs möglich
 - Dadurch relativieren sich die hohen Kosten für das Mezzanine-Kapital
- geringere Mitspracherechte der Investoren im Vgl. zu Joint Venture Partner
- Mezzanine-Kapital-Bedarf stark abhängig von der Art des Projektes
 - bspw. bei einer spekulativen Büroimmobilienentwicklung ist die Finanzierungslücke in der Regel größer als bei einer nicht spekulativen Entwicklung
- Projektentwickler können so schneller Wachsen / Chancen nutzen

Investoren: Mezzanine-Kapital muss richtig strukturiert sein

- Verzinsung deutlich höher als bei „regulären“ Immobilieninvestments (aktuell 8,0 bis 15,0 Prozent IRR)
- Verzinsung grundsätzlich endfällig sinnvoll aufgrund der Art des Investments
- Struktur: Nachrangdarlehen oder Schuldverschreibung
- Wichtige Voraussetzung: Gleichgerichtete Interessen zwischen dem Mezzanine-Kapitalgeber und dem Projektentwickler
 - Developer muss mit ins Risiko, entweder durch EK-Einsatz oder durch Bürgschaft oder Haftungsübernahme
- Eingriffsrechte bei Problemen (bspw. Verzögerungen) sind wichtig. In der Praxis in Form von Verpfändungen
- Zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung sollten Grundstück und Baurecht gesichert sein.

Unterschiedliche Möglichkeiten der Investition

Es gibt folgende Möglichkeiten der Investition

- Direktinvestment bei einem Projektentwickler (nur große Tickets, große Erfahrung notwendig)
- Mezzanine-Kapitalfonds (Investoren profitieren vom Know-how eines spezialisierten Anbieters)
- Club Deals (eher große Tickets, ebenfalls Erfahrung notwendig, oft Family Offices als Investoren)
- Crowdfunding (Privatinvestoren: Angesichts des Risikos ist die Verzinsung oft zu niedrig)

Pressekontakt

Nikolaus von Raggamby
Geschäftsführer
RUECKERCONSULT GmbH
Wallstraße 16
10179 Berlin

www.rueckerconsult.de
vonraggamby@rueckerconsult.de
T.: +49 (0) 30 2844987-40

Daniel Sohler
Senior Kommunikationsberater
RUECKERCONSULT GmbH
Wallstraße 16
10179 Berlin

www.rueckerconsult.de
sohler@rueckerconsult.de
T.: +49 (0) 30 2844987-49