

PRESSEMITTEILUNG

FAP Real Estate Private Debt Report Germany 2025

Whole Loans sichern als wichtiger Finanzierungsbaustein die Umsetzbarkeit vieler Projekte

- **Stretched-Senior-Strukturen als Alternative zur Bankenfinanzierung**
- **Mezzanine bleibt Nischenprodukt**
- **Investoreninteresse steigt trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen**
- **Assetklasse Hotel gewinnt weiter an Beliebtheit**

Berlin, 13. November 2025 – Der Markt für alternative Immobilienfinanzierungen bleibt anspruchsvoll, doch die Grundstimmung hellt sich auf. Das Finanzierungsumfeld hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht stabilisiert, die neue Realität hoher Zinsen ist bei den Marktakteuren angekommen. Überzogene Exit-Annahmen gehören überwiegend der Vergangenheit an, die Marktteilnehmer kalkulieren heute deutlich realistischer. Gleichzeitig deutet sich eine vorsichtige Bewegung auf Seiten der Banken an: Erste Bereitschaft zu Haircuts und Forderungsverzichten wird signalisiert und zeigt, dass sich der Markt neu ausrichtet.

Diese Entwicklungen – verbunden mit langen Bearbeitungszeiten und anhaltender Zurückhaltung bei den klassischen Kreditinstituten – spielen den alternativen Finanzierern weiterhin in die Karten. Whole Loans und Stretched-Senior-Engagements dominieren das Marktgeschehen und etablieren sich weiterhin als Alternative zur klassischen Bankenfinanzierung. Mit 72 Prozent liegt der durchschnittliche Loan-to-Value (LTV) von Whole Loans leicht unter dem Vorjahreswert, auch hier spiegelt sich der realistischere Marktblick wider.

Der diesjährige **FAP Real Estate Private Debt Report Germany 2025** zeigt ganz klar: Mezzanine-Kapital bleibt ein Nischenprodukt, das auf dem deutschen Markt vorwiegend von kleineren Kreditfonds und Family Offices für kleinteilige Finanzierungen angeboten wird. Internationale Private-Equity-Adressen sind zwar offen für Nachrangfinanzierungen, doch hohe Zinserwartungen und Darlehenszielvolumina ab 20 Mio. Euro aufwärts passen häufig nicht zum aktuellen Marktgeschehen.

Der FAP Report bietet einen aktuellen Überblick über den gesamten deutschen Markt für alternative Finanzierungen – in dieser Breite und Tiefe bislang einzigartig.

Alternative Finanzierer setzen auf Qualität und Stabilität

Insgesamt hat sich die Stimmung unter den alternativen Kapitalgebern im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Dies gilt überwiegend für Anbieter von Whole Loans, die gleichzeitig angeben, weiterhin selektiv vorzugehen und sich auf Qualitätsobjekte mit stabilen Cashflows zu fokussieren. Auf Asset-Ebene dominieren Wohnen und Mixed Use, während Hotels mit tragfähigen Betreiberkonzepten noch einmal deutlich an Attraktivität gewonnen haben. Aber auch Projektfinanzierungen werden langsam wieder salonfähig: Erste Fonds kommen auf den Markt, die sich gezielt mit diesem Segment befassen.

„Die wichtigsten Erkenntnisse unseres Reports: Die Stimmung unter den Finanzierern hat sich verbessert. Kapital ist da, Whole-Loan-Finanzierungen sind verfügbar, sogar für großvolumige Projekte. Und auch die Banken sind kompromissbereiter geworden“, sagt Hanno Kowalski, Managing Partner, FAP Group. „Bei den Assetklassen gewinnt Hotel, Life-Science-Objekte und Rechenzentren verlieren.“

„Whole Loans haben sich endgültig als Standardprodukt im alternativen Finanzierungsmix etabliert“, ergänzt Kim Jana Hesse, Senior Vice President, FAP Group. „Die Konditionen von Whole Loans nähern sich zunehmend dem Bankniveau an – bei gleichzeitig höherer Geschwindigkeit in der Abwicklung. Das verschafft alternativen Finanzierern klare Wettbewerbsvorteile.“

Investoreninteresse nimmt wieder zu

Erstmals verzeichnet der Markt in diesem Jahr einen leichten Anstieg aktiv investierender institutioneller Anleger, die vor allem im Whole-Loan-Segment engagiert sind und ihr Interesse signalisieren, sich erneut an Finanzierungsprozessen zu beteiligen.

Parallel dazu nimmt auch die Dynamik bei der Auflage neuer Kreditfonds zu – sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Erste Marktteilnehmer bringen gezielt neue Produkte an den Start, um Chancen im aktuellen Finanzierungsumfeld zu nutzen. Zugleich wächst die Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger in die Assetklasse Real Estate wieder an, vor allem über Fondsstrukturen.

Family Offices bleiben präsent, agieren jedoch überwiegend als Eigenkapitalgeber mit kleineren Volumina. Gleichzeitig fließt zunehmend Kapital großer internationaler Private-Equity-Fonds in den deutschen Markt.

Assetklassen: Wohnen vor Mixed Use vor Logistik – Hotels auf der Überholspur

Die Assetklassen-Präferenz verändert sich kaum im Vergleich zum Vorjahr: Wohnen bleibt gefragt, gefolgt von Mixed Use und Logistik. Bemerkenswert ist jedoch die Entwicklung bei Hotelimmobilien: Sie haben im Jahresverlauf noch einmal deutlich an Beliebtheit gewonnen. Sobald tragfähige Betreiber- und klare Nutzungskonzepte vorliegen, begleiten viele Finanzierer solche Projekte. Büroimmobilien sind weiterhin nur in ESG-konformer Toplage gefragt. Darüber hinaus unterscheiden viele Finanzierer wieder stärker zwischen Grundstücken mit und ohne Baurecht. Flächen mit gesichertem Planungsrecht bleiben grundsätzlich finanzierbar, allerdings unter konservativen Bedingungen.

„Alternative Finanzierungen sichern in vielen Fällen die Umsetzbarkeit von Projekten, die bei klassischen Banken derzeit keine Chance hätten“, betont Kowalski. „In Zeiten knapper Liquidität sind sie ein entscheidender Stabilitätsfaktor für den Immobilienmarkt.“

Die deutschen A-Städte bleiben im klaren Fokus vieler Marktteilnehmer. Gleichzeitig wächst die Zahl deutscher alternativer Finanzierer, die verstärkt im europäischen Ausland aktiv sind. Zudem zeigt sich ein ungleiches Projektangebot: In den A- und B-Städten mangelt es an attraktiven Objekten, während das Angebot in C- und D-Standorten spürbar zunimmt. Dort agieren häufig lokal verankerte Entwickler und Bestandshalter mit hoher Marktkennntnis und soliden Geschäftsmodellen, die sich auch in den vergangenen Krisenjahren als stabil und anpassungsfähig erwiesen haben.



Den gesamten Report senden wir gerne auf [Anfrage](#) zu.

Über FAP

Die FAP Group ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen für die Beschaffung und Strukturierung von Kapital für Immobilieninvestments und Projektentwicklungen. Zur Unternehmensgruppe gehören die FAP Invest, führende Real-Estate-Investment-Plattform für institutionelle Investoren mit dem Fokus auf Debt-Produkte, sowie die FAP Finance, die für Kreditnehmer in sämtlichen Kapital- und Finanzierungsfragen beratend tätig ist. FAP strukturiert sowohl klassische Fremdfinanzierungen als auch Mezzanine-, Eigenkapital- und Kapitalmarktprodukte. Die Leistungen sichern die Gesamtfinanzierung aus Fremdkapital und – falls notwendig – eigenkapitalersetzenden Mitteln. FAP mit Sitz in Berlin wurde 2005 von Curth-C. Flatow gegründet und hat seitdem Kapital in einem Volumen von über 18 Mrd. Euro beraten und strukturiert.

Kontakt FAP Group

Head Office Berlin
Lietzenburger Straße 51
10789 Berlin
Telefon: +49 30 8441 5949-0
E-Mail: contact@FAP-group.com
<https://fap-group.com>

Pressekontakt

Anke Sostmann
Executive Director
Feldhoff & Cie. GmbH
Telefon: +49 69 26 48 677-14
Mobil: +49 159 04 02 85 05
E-Mail: as@feldhoff-cie.de