ALDA PUBLISHING

Paket 04 · Toolbox III.5

Digitale Arbeitsmaterialien zu „Gewerbliche Immobilienfinanzierung & Kapitalstrukturierung“ · Ralf Alda

Zehn kompakte Werkzeuge für Strukturierung, Partnerauswahl, Verhandlung und Risikosteuerung. Inhalt und Entscheidungslogik folgen Anhang III.5 des Golden Masters; die Downloadfassung macht die Kurztools unmittelbar ausfüllbar.

TB 5.1 · Kapitalstruktur-Canvas für Projektentwicklungen

VERWENDUNGSZWECK

Kapitalbedarf, Quellen, Rang und Kapitaldienst auf einer Seite sichtbar machen.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Canvas-Bereich	Prüf-/Eingabefeld	Eintrag
Gesamtkapitalbedarf	Grundstück / Ankauf	EUR ___
Gesamtkapitalbedarf	Baukosten / CapEx	EUR ___
Gesamtkapitalbedarf	Nebenkosten / Fees	EUR ___
Gesamtkapitalbedarf	Reserven / Contingency	EUR ___
Kapitalquellen	Equity	EUR ___ / Rang ___
Kapitalquellen	Mezzanine	EUR ___ / Rang ___
Kapitalquellen	Whole Loan / Senior	EUR ___ / Rang ___
Kapitalquellen	Fördermittel / sonstige	EUR ___
Kapitaldienst	Zinsprofil / Cash Pay / PIK	___
Kapitaldienst	Laufzeit / Tilgung	___
Szenarien	Base Case	___
Szenarien	Downside	___
Szenarien	Exit / Refinanzierung	___
Output	Funding-Lücke / kritische Abhängigkeiten / Varianten	___

TB 5.2 · Decision Matrix: Finanzierungsinstrumente

VERWENDUNGSZWECK

Instrumente nicht nach Etikett, sondern nach Deal-Fit vergleichen. Keine starren Markt-Scores.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Prüfachse	Senior	Whole Loan	Mezzanine	Preferred Equity	Equity
Projektphase					
Cashflow-Stabilität					
Sicherheiten / Rang					
gewünschter Leverage					
Flexibilität					
Laufzeit					
Execution-Geschwindigkeit					
Deal-Fit / offene Punkte					

TB 5.3 · Schnellprüfung Finanzierungspartner

VERWENDUNGSZWECK

Kapitalgeber vor vertiefter Ansprache nach Mandats- und Deal-Fit priorisieren; qualitative Bewertung statt Scheingenauigkeit.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Kriterium	stark passend	passend mit Klärung	schwach passend	Deal-Breaker / Klärung
Asset-/Sektorappetit				
Ticket-/Hold-Größe				
Leverage / Rang				
Pricing				
Strukturierungsflexibilität				
Entscheidungskompetenz				
Geschwindigkeit				
Term-Sheet-Stabilität				
ESG-/Policy-Fit				

TB 5.4 · Pre-Submission-Minimum

VERWENDUNGSZWECK

Vor Erstansprache prüfen, ob die Unterlagen für eine belastbare Kredit-/Investmentindikation reichen.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Minimum	Status	Fehlt / To Do	Owner / Frist
prägnantes Projekt-/Asset-Profil und Kapitalbedarf			
aktuelle Miet-/Cashflow- bzw. Entwicklungskalkulation			
Sponsor/SPV, Track Record und wirtschaftliche Eigentümer			
Zeitplan, CapEx/Baukosten und wesentliche Genehmigungen			
bestehende Finanzierung, Rang/Sicherheiten und gewünschte Struktur			

TB 5.5 · Verhandlungsvorbereitung Whole Loan & Mezzanine

VERWENDUNGSZWECK

Vor Verhandlung Zielkorridor, No-Gos und Tauschmasse festlegen. Nicht nur Preis verhandeln.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Verhandlungspunkt	Zielkorridor	No-Go	Tauschmasse / Alternative	Ergebnis
Konditionen / Pricing				
Laufzeit				
Tilgung / PIK / Cash Pay				
Covenants				
Cure-Rechte				
Sicherheiten / Rang				
Reporting				
Drawdown-Bedingungen				
Prepayment / Exit				
Downside-Szenarien				

TB 5.6 · Covenants & Sicherheiten: Strukturvergleich

VERWENDUNGSZWECK

Strukturunterschiede sichtbar machen; konkrete Covenant-Level bleiben deal- und kapitalgeberspezifisch.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Prüffeld	Bank / Senior	Debt Fund / Whole Loan	Mezzanine / Junior	Equity / Family Office
Leverage	Policy- und sicherheitengetrieben	mehr Strukturflexibilität möglich	auf Gesamtleverage und Senior abgestimmt	Rendite- und Governance-Fokus
Cashflow	bei stabilisierten Assets zentral	Cashflow und Businessplan eng überwacht	oft über Senior-Covenants / Intercreditor	Businessplan, Ausschüttung, Governance
Rang / Sicherheit	vorrangige Sicherheiten typisch	vorrangig oder Whole Loan	nachrangig; Intercreditor zentral	gesellschaftsrechtliche Rechte
Reporting	nach Risiko und Vertrag	oft enges Asset-Monitoring	auf Junior- und Senior-Risiko abgestimmt	Investor-Reporting projektspezifisch
Support	Garantien / Sponsor-Support dealabhängig	deal- und sponsorabhängig	spezifische Undertakings	Funding Commitments / Reserved Matters

TB 5.7 · Deal Summary Sheet

VERWENDUNGSZWECK

Kapitalgebern die entscheidungsrelevante Transaktion auf einer Seite verständlich machen.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Kernfeld	Inhalt / Eintrag
Deal / Asset	___
Kapitalbedarf	EUR ___
Gewünschte Struktur	___
Sponsor / Track Record	___
Cashflow / Businessplan	___
Sicherheiten	___
Exit / Refinanzierung	___
Wichtigste Risiken	___
Mitiganten	___
Konkreter Ask an Kapitalgeber	___

TB 5.8 · Risikomatrix Projektentwicklung

VERWENDUNGSZWECK

Risiken priorisieren und unmittelbar mit Verantwortung und Maßnahme verknüpfen.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Auswirkung	Owner	Maßnahme	Termin	Restrisiko
Baurecht / Genehmigung						
Baukosten						
Bauzeit						
Vermietung / Absorption						
Exit / Refinanzierung						
Zins / Finanzierung						
ESG / technische Anforderungen						

TB 5.9 · Prozesspfad statt Standard-Zeitplan

VERWENDUNGSZWECK

Finanzierungstransaktion in belastbare Entscheidungsphasen zerlegen; Dauer projektspezifisch.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Phase	Status	Owner	Entscheidung / Output	Abhängigkeit / nächster Schritt
1. Readiness & Datenbasis				
2. Kapitalgeber-Mapping				
3. Soft Sounding / qualifizierte Anfrage				
4. Term-Sheet-Vergleich				
5. Due Diligence & Kredit-/IC-Prozess				
6. Dokumentation & Conditions Precedent				
7. Closing				

TB 5.10 · Red Flags bei Finanzierungspartnern & Intermediären

VERWENDUNGSZWECK

Execution-Risiken früh erkennen, ohne legitime Geschäftsmodelle pauschal abzuwerten.

PROJEKT / TRANSAKTION	STICHTAG	BEARBEITER	STAND / VERSION

Red Flag / Prüfpunkt	Befund	Klärung / Evidence	Bewertung / Maßnahme
Unklare Entscheidungskompetenz			
Keine nachvollziehbare Funding-Quelle			
Widersprüchliche Konditionen			
Fehlende Transparenz zu Prozess und Gebühren			
Unrealistische Zusagen			
Wiederholte Scope-Änderungen			
Ausweichen bei Due-Diligence-Fragen			
Gebühren: Gegenleistung, Fälligkeit und Interessengleichlauf			