



# Bauträger und Projektentwickler in der Finanzierungsphase

Was hat der Mittelstand  
zu erwarten?



Volksbank  
Halle (Saale) eG





# Torsten Häßler

**Prokurist und Bereichsleiter Firmenkunden  
Volksbank Halle (Saale) eG**

E-Mail: [torsten.haessler@vbhalle.de](mailto:torsten.haessler@vbhalle.de)

Telefon: 0345/2148-150



# Bauträger und Projektentwickler in der Finanzierungsphase

## *Was hat der Mittelstand zu erwarten?*



**Marktkontext & Rahmenbedingungen**



**Kreditkriterien & Risikohebel**



**Erwartungen & Empfehlungen**



**Fazit & Diskussion**

# Marktkontext & aktuelle Rahmenbedingungen

**Zinsniveau bleibt erhöht – Margendruck steigt**

**Baukosten volatil, Fachkräftemangel hält an**

**Regulatorik & ESG-Anforderungen steigen**

**Nachfrageverschiebungen: Wohnen vor Gewerbe**

**Banken agieren selektiver, Fokus auf Qualität**

# Kernkriterien der Bank

-  Wirtschaftlichkeit & Kalkulation
-  Beleihungswert & LTV je Projektphase
-  Eigenkapitalquote & Track Record des Sponsors
-  Vorverkäufe / Reservierungen
-  Sicherheiten & Cashflow-Kontrolle
-  Projekterfahrungen
-  ESG-Nachweise & Reporting

## ZENTRALE RISIKOHEBEL

-  Baukostensteigerung & Verzögerungen
-  Absatzrisiken bei sinkenden Preisen
-  Genehmigungsrisiken & behördliche Auflagen
-  Bonität des Sponsors/Partners
-  Vertrags- und Sicherheitenqualität

# Typische Finanzierungsmodelle



Fremdkapital

Senior Loan – klassisches Bauträgerdarlehen

Mezzanine / Nachrangdarlehen

Akquisitions- und Zwischenfinanzierung

Joint Ventures/Equity Partnerships

Eigenkapital

Forward Funding/Forward Purchase



# Was der Mittelstand erwarten darf

höhere Eigenkapitalanforderungen

strengere Dokumentationspflichten

frühzeitige Bankeinbindung

ESG-Themen gewinnen an Gewicht

realistische Contingency-Puffer erforderlich

## Empfehlungen für Entwickler

- ✓ Puffer von 5-10 % einplanen
- ✓ Vorverkäufe & Anzahlungen sichern
- ✓ frühzeitig Bankgespräche führen
- ✓ saubere SPV-Strukturen aufsetzen
- ✓ ESG-Aspekte dokumentieren
- ✓ Plan B für Exit bereithalten

## Empfehlungen für Banken

- ✓ standardisierte Datenräume & Checklisten
- ✓ flexible Produkte für kleinere Entwickler
- ✓ Frühwarnsysteme & Meilensteinüberwachung
- ✓ Schulungen & Workshops anbieten
- ✓ partnerschaftlich agieren statt rein kontrollierend

## Empfehlungen für Entwickler

- ✓ Puffer von 5-10 % einplanen
- ✓ Vorverkäufe & Anzahlungen sichern
- ✓ frühzeitig Bankgespräche führen
- ✓ saubere SPV-Strukturen aufsetzen
- ✓ ESG-Aspekte dokumentieren
- ✓ Plan B für Exit bereithalten



## Checkliste für Entwickler (Bankpitch)

- Projektzusammenfassung & Exit-Szenario
- Kostenkalkulation + Contingency
- Cashflow-Plan & Sensitivitäten
- Vorverkäufe/Reservierungen
- Sponsor-Referenzen & Bonität
- ESG-Nachweise

# Fazit

Finanzierung bleibt anspruchsvoll, aber machbar  
Transparenz & Kommunikation sind entscheidend  
solide Planung schafft Vertrauen

partnerschaftliche Zusammenarbeit ist Schlüssel zum Erfolg



# Ihre Fragen



**Vielen Dank** für Ihre  
**Aufmerksamkeit!**



**Volksbank  
Halle (Saale) eG**