

Pressemitteilung

Immobilienfinanzierung im Wandel: Alternative Kapitalgeber gewinnen an Bedeutung

Frankfurt am Main, 2. April 2026 – Der Druck im Immobilienfinanzierungsmarkt nimmt weiter zu: steigende Refinanzierungsbedarfe, restriktive Banken und begrenzte Kapitalquellen verschärfen die Finanzierungssituation. Alternative Finanzierer rücken stärker in den Fokus, können die wachsende Lücke jedoch nicht in jedem Fall schließen und müssen Erwartungen unter den erschwerten Marktbedingungen steuern.

Zu diesem Ergebnis kommt ein Round Table, zu dem die auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Kommunikationsberatung Feldhoff & Cie. (FCI) Branchenexperten und Vertreter der Fachpresse eingeladen hatte. An der Diskussion nahmen Hanno Kowalski (Managing Partner, FAP Group), Dr. Alexander Schätz (Gründer und Gesellschafter, Pasendia), Bernd Grum (CFO, Pegasus Capital Partners) sowie Oliver Scheil (Vorstand, REM Capital) teil.

Wachsende Finanzierungslücke trifft auf begrenzte Alternativen

Einigkeit herrschte darüber, dass sich die Finanzierungslücke im Markt strukturell verfestigt hat und auch weiter vergrößern dürfte. „Die Alternativen können es nicht an allen Stellen richten, weder vom Volumen her noch von den Finanzierungsanlässen“, betonte Hanno Kowalski. „Diese Hoffnung, dass alternative Finanzierer völlig autark unterwegs sind, ist nicht der Fall.“ Auch Bernd Grum sieht klare Grenzen: „Die Finanzierungslücke ist da, sie ist groß und sie ist ein strukturelles Phänomen. Die Alternativen Finanzierer sind ein Lösungsventil, aber auch sie können es nicht lösen.“

Angesichts restriktiver Finanzierungspolitik, steigender Investitionskosten und volatiler Marktbedingungen sind bislang zurückhaltende Investoren gefordert, ihre Strategien neu zu justieren. Während viele Risiken aktuell noch durch Banken abgedeckt werden, erwarten die Teilnehmer eine spürbare Verschärfung der Lage. „Vieles bleibt noch in den Bilanzen der Banken, weil diese aus Pragmatismus prolongieren“, so Kowalski. „Aber wir werden Fälle sehen, die nicht refinanzierbar sind – und das betrifft auch vermeintlich stabile Assets.“ Die Nachfrage bestätigt diese Entwicklung bereits heute: „Bei uns beziehen sich rund zwei Drittel der Anfragen auf Refinanzierungen bestehender Kredite und ein Drittel auf Neugeschäfte. Das zeigt, wo der Druck aktuell liegt“, sagte Dr. Alexander Schätz.

Strengere Maßstäbe: Cashflow entscheidet über Finanzierung

Parallel verändert sich die Logik der Kreditvergabe grundlegend. „Die primäre Kennzahl ist heute nicht mehr der Loan-to-Value (Beleihungsauslauf), sondern der Debt Yield (Kapitaldienstfähigkeit)“, erklärte Schätz. „Wenn man früher hoch finanziert hat, hat man jetzt ein massives Refinanzierungsproblem.“ Auch alternative Finanzierer agieren deutlich konservativer: „Ich darf mir keinen Ausfall erlauben. Ich

muss die Immobilie so bewerten, als ob ich sie kaufen würde, auch wenn ich sie nur finanziere“, so Kowalski.

Doch nicht nur Banken, sondern auch institutionelle Investoren agieren zurückhaltend. „Es ist kaum Liquidität da, um größere Volumina zu finanzieren“, sagte Kowalski. „Viele Investoren müssen erst ihre Bestände stabilisieren.“ Oliver Scheil sieht dennoch differenzierte Entwicklungen: „Wir sehen durchaus Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen, die investieren – allerdings mit einem anderen Risikoprofil und mit Fokus auf stabile Cashflows.“

Nicht zuletzt wurde auch die aktuell intensiv geführte Debatte rund um Private Credit differenziert eingeordnet. Kowalski wies darauf hin, dass häufig unterschiedliche Risikoprofile vermischt würden: „Unter Private Credit läuft dann in der Wahrnehmung häufig auch das Real-Estate-Geschäft. Hier muss man deutlicher differenzieren, weil es eine ganz andere Grundbesicherung per se, ein anderes Risikoprofil ist.“ Gleichzeitig zeigten sich jedoch direkte Wechselwirkungen, etwa durch rückläufige Kapitalzuflüsse bei institutionellen Investoren, die auch Immobilienfinanzierungen zunehmend beeinflussen.

Ohne Zusammenspiel kein funktionierender Markt

Trotz wachsender Bedeutung alternativer Finanzierer bleibt die Zusammenarbeit mit Banken zentral für funktionierende Finanzierungsstrukturen. „Für uns ist das keine Frage des Entweder-oder, sondern absolut komplementär“, betonte Scheil. „Wir kombinieren Banken, alternative Kapitalgeber und Fördermittel, um optimale Strukturen zu schaffen.“ Grum ergänzte: „Das ist ein Dreiklang aus Banken, Projektentwicklern und alternativen Finanzierern – das eine funktioniert nicht ohne das andere.“

Langfristig erwarten die Teilnehmer dennoch eine Verschiebung im Markt zugunsten alternativer Finanzierungsformen. „Ich bin überzeugt, dass alternative Finanzierer ihre Bedeutung weiter ausbauen werden“, sagte Dr. Schätz. „Die jetzt gewonnenen Kundenbeziehungen können sie in die nächste Marktphase mitnehmen.“

Die Stunde der alternativen Finanzierer hat begonnen – allerdings unter schwierigen Rahmenbedingungen. Sie gewinnen in einem angespannten Markt deutlich an Relevanz, stoßen jedoch bei Volumen, Kapitalverfügbarkeit und Risikoübernahme an klare Grenzen. Eine vollständige Schließung der Finanzierungslücke bleibt vorerst außer Reichweite.

Über Feldhoff & Cie.

Feldhoff & Cie. ist mit ihren drei auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Unternehmensbereichen Consulting, Communications und Congress- & Eventmanagement die führende Kommunikationsberatung der Branche. Das 2003 gegründete Unternehmen verfügt über das umfassendste und belastbarste Entscheidernetzwerk mit exzellenten Kontakten und Verbindungen in die gesamte Vielfalt der Immobilienwirtschaft sowie in Politik und Wissenschaft. Das mehr als vierzigköpfige Team ist national und international für seine Mandanten tätig. Der Fokus liegt auf der Entwicklung fundierter, differenzierender sowie zielorientierter Kommunikationsmaßnahmen, um dadurch konkrete wirtschaftliche Resultate und Wettbewerbsvorteile für die Mandanten zu generieren.

Ansprechpartnerin für die Presse:

Katrin Jastrau
Director
Feldhoff & Cie GmbH
Grüneburgweg 58-62
60322 Frankfurt am Main
E: kj@feldhoff-cie.de
M: + 49 159 0626 4405