
Mezzanine-Kapital für Immobilien

5 Case Studies vom modernen Wohnkonzept im Industriedenkmal über innovative High-Tech-Offices bis zum Refurbishment einer Shopping Mall.

Wer wir sind

BERGFÜRST ist der Pionier auf dem Gebiet der digitalen Immobilien-Investments. Seit 2011 sind wir die erste Adresse für individuelle Finanzierungslösungen im Bereich Immobilien. Als Premium-Anbieter stehen wir für innovative Technologie, eine konsequent pragmatische Herangehensweise und ein Höchstmaß an Servicequalität.

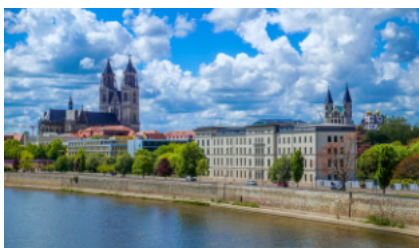
Dank unserer schlanken Struktur können wir schnell und effizient arbeiten. Unsere Finanzierungslösungen liegen unter den üblichen Kosten für Mezzanine-Kapital.

Ihre Anfrage sichten wir innerhalb von 48 Stunden.



Finanzierungs-Portfolio

Unterschiedliche Lagen, Immobilientypen und Projektphasen.



SACHSEN-ANHALT

Industriedenkmal wird zum modernen Wohnquartier

Finanzierung der Entwicklungsphase bis zur Schaffung des Baurechts.



METROPOLREGION STUTTGART

Share Deal bereits unter Dach und Fach

Liquiditätsgenerierung vor realisiertem Forward-Deal.



NORDDEUTSCHE HANSESTADT

Großprojekt für die digitale Transformation

Finanzierung der Bauphase.



NIEDERSACHSEN

Ausbau und Aufwertung eines Bestandsportfolios

Eigenkapital-Refinanzierung („Equity Release“).



NORDRHEIN-WESTFALEN

Shopping Mall – Refurbishment vor dem Globalverkauf

Finanzierung von Revitalisierungsmaßnahmen eines bestehenden Gewerbeobjekts.



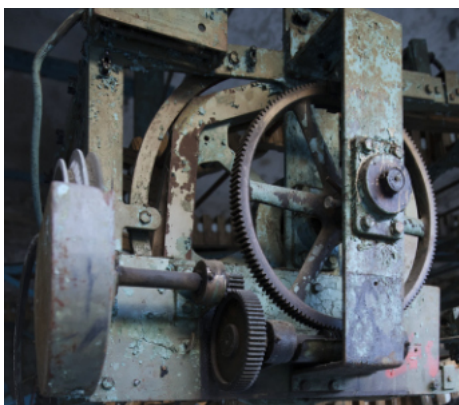
Sachsen-Anhalt

Industriedenkmal wird zum modernen Wohnquartier

Ein Industriedenkmal in einem beliebten Stadtviertel aus dem Dornröschenschlaf erwecken – das war die überaus spannende und auch herausfordernde Mission der Initiatoren. Stets im Blick: Die positive Akzeptanz durch die Anwohner. Ziel war es, den Charme des Areals und der historischen Werkhallen zu erhalten, die geschichtsträchtigen Gebäude zu sanieren und um moderne Neubauten zu erweitern. Entstehen sollte so ein stimmiges, neues

Wohnviertel, in dem die Bewohner gerne leben und das offene Räume für den nachbarschaftlichen Austausch bietet.

Dank der BERGFÜRST Finanzierung gewann dieses Vorhaben deutlich an Geschwindigkeit. Das beim Kauf eingesetzte Eigenkapital konnte so teilweise, noch während der Planungsphase ersetzt und weiteres Finanzierungskapital für die Projektentwicklung eingesetzt werden.



Gesamtinvestitionskosten

€ 46,00 Mio.

Projektvolumen (gesamt)

€ 12,00 Mio.

BERGFÜRST Finanzierung

€ 4,75 Mio.

Laufzeit

42 Monate

Exit-Szenario

Verkauf im Rahmen eines Forward Deals



Metropolregion Stuttgart

Share-Deal bereits unter Dach und Fach

Die Metropolregion Stuttgart ist durch die Kessellage der Stadt geprägt: Bebaubares, innerstädtisches Land ist in dieser besonderen geografischen Lage rar gesät – was sich auch unmittelbar auf die Nachfrage nach Immobilien in den umliegenden Orten bemerkbar macht.

In dieser gefragten Lage hatte die Emittentin eine Büroimmobilie nebst Parkhaus entwickelt und das Projekt bereits erfolgreich im Rahmen eines Share Deals verkauft.

Auch bei dieser Finanzierung hieß es: Time is money! Die Immobiliengesellschaft wandte sich an BERGFÜRST, da es für ihre weitere strategische Ausrichtung essentiell war, das investierte Eigenkapital, noch vor Zahlung der letzten Restkaufpreisrate aus dem Share Deal, freizusetzen. Auf diese Weise sollte möglichst früh Liquidität für weitere Bauvorhaben zur Verfügung stehen – Mission accomplished!



Projektvolumen (gesamt)

€ 47,30 Mio.

BERGFÜRST Finanzierung

€ 4,15 Mio.

Laufzeit

6 Monate

Exit-Szenario

Share Deal bereits erfolgt



Norddeutsche Hansestadt

Großprojekt für die digitale Transformation

Digitalisierung heißt Einsatz neuer Technologien, aber auch das Arbeiten in neuen Strukturen und Abläufen. Der Projektentwickler realisierte im Rahmen eines Großprojektes einen zweiteiligen Bürokomplex.

Die Vorgabe war, innovative Raumkonzepte wie Co-Working-Spaces, Lab- oder Meeting-Facilities zu konzipieren, die sich konsequent an den Anforderungen der Wirtschaft 2.0 ausrichten.

Eine smarte Finanzierung für ein smartes Projekt: Die technologieaffine Emittentin wählte BERGFÜRST, da sie sich für dieses besondere Großvorhaben eine kongeniale, digitale Finanzierungslösung wünschte. Denn ihr Ziel war es, das für die Konsortialfinanzierung geforderte Mezzanine-Kapital besonders schnell und pragmatisch erlangen zu können.



Projektvolumen (gesamt)

€ 55,00 Mio.

BERGFÜRST Finanzierung

€ 6,00 Mio.

Laufzeit

30 Monate

Mittelverwendung

Teil-Finanzierung der Projekt- und Baukosten

Exit-Szenario

Globalverkauf



Niedersachsen

Ausbau und Aufwertung eines Bestandsportfolios

Liquidität erlangen, ohne das bestehende Immobilien-Portfolio zu verkleinern – ein Wunsch vieler Bestandshalter. Auch die Immobiliengesellschaft in diesem Beispiel verfolgte dieses Ziel und präsentierte im Rahmen der Emission mit BERGFÜRST drei voll vermietete, werthaltige Objekte in gesuchten Lagen. Der Plan war, das über BERGFÜRST eingeworbene Kapital für die Optimierung der Finanzstruktur

der Bestandsobjekte einzusetzen. So konnte man, an den über die Zeit entstandenen, stillen Reserven in Form der Wertsteigerung der Immobilien partizipieren und insgesamt die Eigenkapitalrendite deutlich steigern. Mit der gewonnenen Liquidität gelang es, das Portfolio weiter aufzuwerten und so auch die Mietenkünfte zu steigern.



Verkehrswert

€ 7,48 Mio.

BERGFÜRST Finanzierung

€ 1,00 Mio.

Laufzeit

5 Jahre

Mittelverwendung

Optimierung der Finanzstruktur („Equity Release“) sowie Teilfinanzierung von Aufwertungsmaßnahmen

Exit-Szenario

Darlehens-Rückzahlung aus Miet- und Gewinneinnahmen
Der gesamten Unternehmensgruppe



Nordrhein-Westfalen

Shopping Mall – Refurbishment vor dem Globalverkauf

Ein Einkaufszentrum mit Seltenheitswert: Mitten in der Stadt gelegen – ein gern genutzter Treffpunkt für jung und alt. Die Initiatoren hatten hier ein wahres Kleinod erworben. Nun musste das volle Potential des Objekts herausgearbeitet werden. Den Profis war sofort klar: Wichtig war die Gesamtstruktur der Gewerbeflächen neu zu denken und auf die Bedürfnisse von Besuchern und Gewerbemietern auszurichten. Bereits die ersten Maßnahmen entfalteten schnell ihre Wirkung:

Schon vor Abschluss des Projekts konnten die Initiatoren auf eine Vorvermietungsquote von 95 % verweisen. Eine ideale Grundlage für den anvisierten Globalverkauf der Shopping Mall.

Dank der Emission über BERGFÜRST konnte die Immobiliengesellschaft die Finanzierungsstruktur im Rahmen des Ankaufs der Shopping Mall schließen. Die Finanzierungsmittel wurden dann unter anderem für die Umbau- und Sanierungsarbeiten verwendet.



Projektvolumen (gesamt)

€ 13,00 Mio.

BERGFÜRST Finanzierung

€ 3,00 Mio.

Laufzeit

30 Monate

Mittelverwendung

Teilfinanzierung von Umbau- und Sanierungsarbeiten

Exit-Szenario

Globalverkauf

BERGFÜRST

In Zahlen

Gründungsjahr

2011

DEZEMBER

Sitz

Berlin

MITTE

Anleger

114.000+

PRIVATE & FAMILY OFFICES

Finanzierte Projekte

110+

Vermitteltes Kapital

> € 190 Mio.

Verkehrswert finanzierter Projekte

> € 1,4 Mrd.



Dussmann das KulturKaufhaus

DUSSMANN-HAUS

vodafone

Dussmann
das KulturKaufhaus
das KulturKaufhaus

H

H

52
Hauptstadt
HS
Hauptstadt Nord
8 min

50
S
S
S
S
12 min

Werbe
das Laternen
(030) 33 8 99-50
www.dussmann.de

Kontakt



Steffen Schmalz

DIRECTOR REAL ESTATE FINANCE

✉ sschmalz@bergfuerst.com

☎ +49 (0)30 60 98 95 224



Nick Feiler

REAL ESTATE ANALYST

✉ nfeiler@bergfuerst.com

☎ +49 (0)30 60 98 95 225



Til Krubsack

REAL ESTATE ANALYST

✉ tkrubsack@bergfuerst.com

☎ +49 (0)30 60 98 95 222

