

Projektfinanzierung — Arbeitsfassung 2026

Unterlagen, Kennzahlen und Struktur für Bauträger, Projektentwickler und Investoren. Mit Spalte für Ihre eigenen Werte. Stand 08/2026

Kapitalgeber entscheiden über ein Vorhaben anhand weniger Punkte — und sie entscheiden schnell, wenn diese Punkte belegt sind. Diese Fassung nennt nicht nur die Unterlagen, sondern rechnet die Kennzahlen vor, gibt jede Formel an und lässt Platz für Ihre eigenen Zahlen. Wer sein Projekt damit einmal durchrechnet, weiß vor der ersten Bankanfrage, ob er eine Finanzierungsfrage hat oder eine Kapitalstrukturfrage. Das sind zwei verschiedene Gespräche.

1 · Wonach Kapitalgeber entscheiden

Drei Dinge, bevor über Konditionen gesprochen wird: Eigenmittel, Risikoreduktion durch Vorverkauf oder Vorvermietung und die Frage, in welcher Projektphase Sie stehen. Ein Track-Record hilft, ist aber kein Ausschlusskriterium — auch die erste eigene Entwicklung bekommt Kapital, wenn die Struktur trägt. Wichtig ist die Größenordnung, die der Markt derzeit hergibt:

Marktwert	Stand	Was daraus folgt
Beleihungsauslauf im Bestand	64,2 % (BF-Quartalsbarometer, 2. Quartal 2026)	gut ein Drittel der Kapitalstruktur ist nicht Senior-Darlehen
Loan-to-Cost bei Projektentwicklungen	66,3 % der Gesamtkosten (2. Quartal 2026)	rund ein Drittel trägt der Entwickler selbst oder über nachrangiges Kapital
Marktstimmung der Finanzierer	knapp die Hälfte meldete im 2. Quartal schlechtere Bedingungen als im Vorquartal	Banken steuern selektiver; Debt-Fonds übernehmen tragfähige Vorhaben, die nicht mehr in jedes Bankenraster passen
Vorverkauf im Wohnbau	ein Projekt mit etwa 40 % verkauften Einheiten trägt mehr	verkaufte oder vermietete Flächen senken das Risiko unmittelbar und damit den Preis
Regulatorik	CRR III und die Risikoneigung des einzelnen Hauses	der deutsche sektorale Systemrisikopuffer gilt für Wohnimmobilienkredite, nicht für Gewerbeobjekte

Wer die Eigenmittelseite nicht darstellen kann, braucht keine Bankanfrage, sondern zuerst eine Kapitalstruktur. Genau darin liegt die Arbeit: nicht ein Haus fragen, sondern das passende finden.

2 · Unterlagen zum Vorhaben

	Projektbeschreibung mit Standortanalyse Lage, geplante Nutzung, Wettbewerbsumfeld, Zielgruppe — auf wenigen Seiten, nicht als Exposé
	Baurecht: Bebauungsplan, Baugenehmigung oder Verfahrensstand vor dem Baurecht besteht keine belastbare Sicherheit; diese Phase trägt in aller Regel das Eigenkapital
	Wirtschaftlichkeitsrechnung mit vollständiger Projektkalkulation Gesamtkosten nach Kostengruppen, nicht als Pauschale je Quadratmeter
	Kosten- und Bauzeitenplan Grundlage für den Abruf nach Baufortschritt und für die Zinsberechnung
	Grundbuchauszug, Lageplan, gegebenenfalls Teilungserklärung Grundbuchauszug möglichst nicht älter als drei Monate
	Kaufvertrag oder Optionsvertrag zum Grundstück mit Fristen — sie bestimmen, ob eine Brückenlösung nötig wird
	Planung: Grundrisse, Flächenberechnung, Baubeschreibung Wohn- und Nutzflächen getrennt ausweisen
	Nachweise zu Vorverkauf oder Vorvermietung Reservierungen, notarielle Kaufverträge, Mietverträge mit Laufzeit und Mieterbonität

	Exit-Konzept Verkauf, Vermietung oder Anschlussfinanzierung — mit Zeitpunkt, nicht nur mit Absicht
	Angebote der ausführenden Unternehmen oder Generalunternehmervertrag sie machen aus einer Kalkulation eine belegte Kalkulation
	Nachweis der Baufertigstellungsversicherung oder Bürgschaften je nach Struktur und Haus verlangt

3 · Person und Gesellschaft

	Gesellschaftsdaten Handelsregisterauszug, Gesellschafterliste, Geschäftsführung, gegebenenfalls Gesellschaftsvertrag
	Konzern- oder Beteiligungsstruktur wer hält wen, und welche Gesellschaft ist Darlehensnehmerin
	Track-Record mit abgeschlossenen Referenzprojekten Volumen, Nutzungsart, Fertigstellungsjahr, Ergebnis — auch die, die schwierig waren
	Eigenkapitalnachweis oder Vermögensaufstellung unser ausfüllbares Formular liegt im Download-Bereich
	Jahresabschlüsse der letzten zwei Jahre bei Bestandsgesellschaften zusätzlich die aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste
	Bonitätsunterlagen und Selbstauskunft der Gesellschafter bei persönlicher Mithaftung oder Bürgschaft der zentrale Punkt
	Nachweis über bestehende Engagements laufende Projekte binden Eigenkapital und Haftung — die Kapitalgeber fragen ohnehin
	Mittelherkunft des Eigenkapitals bei größeren Beträgen wird die Kette geprüft, nicht nur der Kontostand

4 · Die Kennzahlen, die zählen — mit Formel und Platz für Ihre Werte

Kennzahl	Formel	Was sie aussagt	Ihr Wert
Loan-to-Cost (LTC)	$\text{Fremdkapital} \div \text{Gesamtkosten}$	wie viel des tatsächlichen Mitteleinsatzes fremdfinanziert ist — die Leitkennzahl der Entwicklungsphase	
Loan-to-Value (LTV)	$\text{Fremdkapital} \div \text{Wert}$	wie viel des Werts nach Fertigstellung beliehen wird — der Maßstab für Bestand und Endfinanzierung	
Eigenkapitalquote	$\text{Eigenkapital} \div \text{Gesamtkosten}$	wie viel erste Verlustposition Sie selbst tragen; Mezzanine kann sie wirtschaftlich erhöhen	
Vorverkaufsquote	$\text{verkaufte Fläche oder Einheiten} \div \text{gesamt}$	wie viel des Erlöses vertraglich gesichert ist, bevor gebaut wird	
Vorvermietungsquote	$\text{vermietete Fläche} \div \text{vermietbare Fläche}$	dasselbe für Bestand und Gewerbe; Mieterbonität und Restlaufzeit zählen mit	
Projektmenge	$(\text{Erlös minus Gesamtkosten}) \div \text{Gesamtkosten}$	der Puffer für Baukostensteigerung, Bauzeitverlängerung und Erlösabschlag	
Kapitaldienstfähigkeit	$\text{Nettomiete im Jahr} \div \text{Kapitaldienst im Jahr}$	bei Bestandsobjekten die Frage, ob der Ertrag Zins und Tilgung dauerhaft trägt	

Zwei Hinweise zur Anwendung: LTC und LTV sind nicht austauschbar. Liegt der Verkehrswert nach Fertigstellung über den Gesamtkosten, ist der LTV niedriger als der LTC — genau diese Differenz ist Ihre Projektmenge. Und die Menge gehört auf die Gesamtkosten bezogen, nicht auf den Erlös; beide Zahlen kursieren, sie sind unterschiedlich groß, und Missverständnisse darüber kosten im Gespräch Glaubwürdigkeit.

Ihre Projektzahlen — eintragen und mitbringen

Nr.	Position	Ihr Wert	Beleg
1	Grundstück inklusive Erwerbsnebenkosten Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch, Courtage		
2	Baukosten nach Kostengruppen, mit Angeboten oder GU-Vertrag belegt		
3	Baunebenkosten Planung, Statik, Gutachten, Genehmigungsgebühren		
4	Finanzierungskosten Zinsen der Bauphase, Bereitstellung, Gebühren, Bewertung		
5	Vertriebs- und Marketingkosten		
6	Puffer für Baukosten und Bauzeit der Posten, dessen Fehlen am schnellsten auffällt		
7	Gesamtkosten (Summe 1 bis 6) Bezugsgröße für LTC, Eigenkapitalquote und Marge		
8	Eigenkapital tatsächlich verfügbar, nicht geplant		
9	Nachrangiges Kapital falls vorgesehen — über lizenzierte Partner koordiniert		
10	Senior-Darlehen (Bedarf) Gesamtkosten abzüglich Zeile 8 und 9		
11	Erwarteter Verkaufserlös oder Wert nach Fertigstellung Bezugsgröße für LTV und Marge		
12	Bereits verkaufte oder vermietete Einheiten Anzahl und Anteil		
13	Nettomiete im Jahr nach Fertigstellung nur bei Bestand oder Vermietungsexit		

5 · Sicherheiten und Struktur

Eine Projektfinanzierung ist selten ein einziger Kredit, sondern ein Stapel aus Bausteinen, die unterschiedlich besichert sind, unterschiedlich viel kosten und unterschiedlich reguliert werden. Wer welchen Baustein vermitteln darf, ist dabei keine Geschmacksfrage:

Baustein	Stellung im Stapel	Preis	Vermittlung
Senior-Darlehen von Bank oder Debt-Fonds	erstrangig besichert, größter Anteil	am günstigsten	wir, nach §34c GewO
Zwischen- und Brückenfinanzierung	kurzfristiges Darlehen, meist erstrangige Grundschuld	mittel bis hoch	wir, nach §34c GewO
Mezzanine und Nachrangkapital	im Rang hinter der Bank, schließt die Eigenkapitallücke	deutlich höher	lizenzierte Partner nach §34f GewO
Eigenkapital oder Joint Venture	erste Verlustposition	am teuersten	lizenzierte Partner

– **Grundschuld und Rang.** Die Rangstelle entscheidet über den Preis. Eine erstrangige Grundschuld auf dem Grundstück ist die Grundlage der Senior-Tranche; nachrangige Bausteine werden im Rang dahinter oder über die Gesellschaftsebene abgesichert.

– **Mezzanine als wirtschaftliches Eigenkapital.** Damit eine Bank den Baustein so wertet, muss er klar nachrangig ausgestaltet sein — als Nachrangdarlehen, partiarisches Darlehen, stille Beteiligung oder Genussrecht. Ohne saubere Nachrangabrede zählt er nicht.

– **Abruf nach Baufortschritt.** Die Senior-Mittel fließen nicht auf einmal, sondern gegen Baufortschritt. Planen Sie den Nachweiszzyklus ein — die Lücke zwischen Rechnungseingang und Auszahlung ist Liquidität, die Sie vorhalten müssen.

– **Tempo.** Bei sauberer Unterlagenlage und werthaltiger Sicherheit sind kurzfristige Zwischenfinanzierungen in wenigen Tagen bis Wochen darstellbar, wo ein klassischer Bankprozess Monate braucht. Voraussetzung ist immer ein belegbarer Rückzahlungsweg: Verkaufserlös oder Endfinanzierung, nicht laufender Cashflow.

6 · Ein durchgerechnetes Beispielprojekt

Modellrechnung mit selbst gesetzten Annahmen — kein Angebot, keine zugesagten Konditionen. Wohnprojekt mit zwölf Einheiten, Grundstück gesichert, Baurecht liegt vor, fünf Einheiten sind notariell verkauft. Alle Beträge gerundet.

Position	Betrag	Anteil an den Gesamtkosten
Grundstück inklusive Erwerbsnebenkosten	1.200.000 €	22,2 %
Baukosten	3.300.000 €	61,1 %
Baunebenkosten	500.000 €	9,3 %
Finanzierungskosten	250.000 €	4,6 %
Vertrieb und Marketing	150.000 €	2,8 %
Gesamtkosten	5.400.000 €	100 %

Kapitalstruktur und Ergebnis	Betrag	Kennzahl
Eigenkapital	1.820.000 €	Eigenkapitalquote 33,7 %
Senior-Darlehen	3.580.000 €	LTC 66,3 %
Erwarteter Verkaufserlös	6.400.000 €	LTV 55,9 %
Rohertrag vor Steuern	1.000.000 €	Marge 18,5 % auf die Gesamtkosten
Verkaufsstand bei Antragstellung	5 von 12 Einheiten	Vorverkaufsquote 41,7 %

Der LTC von 66,3 Prozent trifft in diesem Modell genau den Marktwert, den das BF-Quartalsbarometer für das zweite Quartal 2026 bei Projektentwicklungen misst — das Projekt ist also nicht ambitioniert finanziert, sondern marktüblich. Die Rechnung zeigt zugleich, wie schmal der Puffer ist: Steigen die Baukosten um zehn Prozent, also um 330.000 €, sinkt die Marge von 18,5 auf rund 11,7 Prozent, und der LTC steigt auf rund 68 Prozent, sofern das Eigenkapital nicht mitwächst. Genau an dieser Stelle entsteht der Bedarf an einem nachrangigen Baustein — und genau deshalb gehört der Puffer in die Kalkulation, nicht in die Hoffnung.

7 · Die häufigsten Ablehnungsgründe

Die Eigenmittel sind nicht darstellbar Bleibt der Eigenkapitalanteil deutlich unter dem, was der Markt trägt, ist das keine Finanzierungsfrage mehr, sondern eine Kapitalstrukturfrage. Sie gehört vor die erste Anfrage.
Das Baurecht ist offen, die Kalkulation aber fertig Vor der Genehmigung besteht keine belastbare Sicherheit. Wer die Vorlaufphase nicht durchfinanziert hat, kommt gar nicht erst in die Bauphase.
Kein belastbarer Exit Verkauf, Vermietung oder Anschlussfinanzierung — mit Zeitpunkt und Begründung. Ein Wunschtermin für den Verkauf ist der häufigste Fehler in Brückenstrukturen.
Kalkulation ohne Puffer Fehlen Reserven für Baukostensteigerung und Bauzeitverlängerung, rechnet der Kapitalgeber sie selbst hinein — zu Ihren Lasten und mit seinen Annahmen.
Unterlagen unvollständig oder widersprüchlich Jede Rückfrage bedeutet einen neuen Durchlauf durch die Vorlagekette. Bei einem Notartermin mit Frist ist das der Grund, aus dem Finanzierungen platzen.
Nur ein Haus angefragt LTC, Vorverkaufsquote und Track-Record werden von Bank zu Debt-Fonds unterschiedlich gewichtet. Eine Absage ist ein Urteil über die Passung zu einem Raster, nicht über das Projekt.

Track-Record fehlt und wird nicht erklärt

Das erste eigene Projekt ist kein Ausschlusskriterium. Unerklärt bleibende Lücken in der Historie sind es eher.

8 · Ablauf und Zeitschiene

Schritt	Was passiert	Zeitbedarf
Erstprüfung	Sie stellen das Vorhaben vor, wir prüfen Struktur, Kennzahlen und Passung — kostenlos und unverbindlich	ein Termin
Unterlagen und Kennzahlen	die Blöcke 2 bis 4 dieser Fassung, vollständig	bestimmt die Gesamtdauer
Strukturvorschlag	Aufteilung in Senior, gegebenenfalls Nachrang und Brückenbaustein, mit Rangfolge und Abrufplan	wenige Tage
Ansprache der Kapitalgeber	Banken, Debt-Fonds und private Kapitalgeber parallel statt nacheinander	wenige Tage bis Wochen
Indikatives Angebot	Term Sheet mit Volumen, Rang, Auszahlungslogik und Auflagen	je nach Haus
Prüfung und Bewertung	Wertgutachten, rechtliche Prüfung, Auflagenabarbeitung	der längste Abschnitt
Vertrag und erste Auszahlung	Grundschuldbestellung, dann Abruf nach Baufortschritt	sobald die Auflagen erfüllt sind
Brückenlösung, wenn es eilt	werthaltige Sicherheit und klarer Rückzahlungsweg vorausgesetzt	wenige Tage bis Wochen

Der Zeitfresser ist fast nie das Kreditvotum, sondern die Unterlage. Wer die Kennzahlen aus Abschnitt 4 bereits ausgerechnet mitbringt, bekommt Rückfragen zur Sache statt zur Vollständigkeit — und das verkürzt jeden dieser Schritte.

9 · Der rechtliche Rahmen — wer welchen Baustein vermitteln darf

Senior-Darlehen werden nach §34c GewO vermittelt, Mezzanine über lizenzierte Partner (§34f GewO) koordiniert. Diese Trennung ist keine Formalie: Nachrang- und partiarische Darlehen, stille Beteiligungen und Genussrechte sind Vermögensanlagen und damit erlaubnispflichtig nach §34f GewO beziehungsweise dem KWG. Wir halten diese Erlaubnis nicht und vermitteln solche Bausteine nicht selbst. Wir strukturieren die Gesamtfinanzierung, vermitteln die Darlehensseite und binden den nachrangigen Teil über entsprechend lizenzierte Partner an — so bekommen Sie die komplette Struktur koordiniert aus einer Hand, sauber innerhalb der Erlaubnisgrenzen. Für die private Verbraucherfinanzierung gilt daneben die gesonderte Erlaubnis nach §34i GewO.

Diese Fassung ist eine Orientierung und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Maßgeblich sind die individuellen Anforderungen des jeweiligen Kapitalgebers; Konditionen legt das finanzierende Haus fest.

10 · Kontakt

Stellen Sie uns Ihr Vorhaben vor — mit den ausgefüllten Blättern aus Abschnitt 4 dauert das ein Gespräch. Wir sagen Ihnen, ob die Struktur trägt, welche Kapitalgeber dafür in Frage kommen und an welcher Stelle nachgearbeitet werden muss. Die Erstprüfung ist kostenlos; vergütet werden wir vom finanzierenden Haus. Unser Zuhause ist dabei das mittelständische und kleinere Segment, das zwischen Hausbank und institutioneller Großberatung durchfällt — zu speziell für die eine, zu klein für die andere.

Olga Nikushkina, Immobilienfinanzierungsberaterin, §34i GewO, Vermittlerregister D-W-132-ZUCB-95. Tel. 02151 3293344, olga@perini-financeandproperty.com. Erstgespräch telefonisch oder per Video, kostenlos und unverbindlich. Beratungssprachen Deutsch, Englisch, Russisch und Spanisch.