

Bridge Loans – Weg von der Kauffinanzierung hin zum Soft-Bridge

Von Alessandro Carroccia, 01.03.2023

Hyrock als Marktführer für hypothekarisch gedeckte Bridge Loans beobachtete in den letzten Monaten erhebliche Verschiebungen sowohl in der Nachfrage wie im Angebot. Dazu gehört eine erhöhte Nachfrage von Seiten von Baupromotoren, eine zunehmende Vermischung zwischen Bridge- und Mezzanine-Finanzierungen sowie die Herausbildung eines neuen Marktes von längerfristigen «Soft-Bridge»-Produkten auf moderat belehnten Objekten mit langfristigen, günstigen Festhypotheken.

Nachfragegruppen, so dass gesamthaft die Nachfrage nach Bridge-Finanzierungen weiter zugenommen hat.

Mezzanine und Bridge-Finanzierungen agieren heute weitgehend im Tandem und sind kaum mehr unterscheidbar.



Alessandro Carroccia, CEO & Founder

Visionary investment solutions

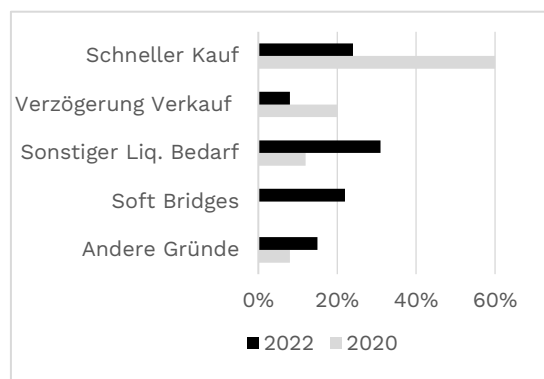
Based on tradition. Built for innovation.

Bridge Loans – 2023 vs. 2020

Im Jahre 2020 standen Bridge Loans zu 80% im Zusammenhang mit dem Kauf oder dem Verkauf eines Objektes. Investoren wollten kurzfristige Gelegenheiten ergreifen oder ein Verkauf verzögerte sich und daraus ergab sich ein Liquiditätsbedarf.

Der Anteil dieser Kundengruppe hat sich deutlich reduziert und machte im Laufe von 2022 nur noch weniger als ein Drittel aller Transaktionen aus. Der Anteil der Immobilieninvestoren, welche aggressive Wachstumsstrategien verfolgen, hat abgenommen – dafür bildeten sich ganz neue

Abbildung 1: Gründe für Bridge Loans (in %)



Quelle: 122 analysierte Bridge Loans im Jahre 2022 mit CHF 287 Mio. Gesamtvolumen sowie 48 analysierte Bridge Loans in den Jahren 2019 und 2020 mit CHF 130 Mio. Gesamtvolumen.

Neues Segment «Soft Bridges»

Durch die deutlich gestiegenen Kreditzinsen sind bestehende Festhypotheken sehr wertvoll geworden – oft liegt der Kreditzins sogar unterhalb des heutigen risikofreien SARON / SWAP-Zinssatzes.

Ein Kreditnehmer wird nur im äussersten Notfall eine bestehende Festhypothek aufgeben. Jedoch ist bei einem zusätzlichen Finanzierungsbedarf der bestehende Finanzierer oft nicht in der Lage, eine Krediterhöhung im Nachgang zu gewähren.

Dies bietet spezialisierten Anbietern die Möglichkeit, auf solche Objekte Nachgangsfinanzierungen zu gewähren, teilweise bis zum Ablauf der Festhypothek im Vorgang. Das Kreditrisiko dieser Arrangements ist sehr limitiert, da aufgrund der niedrig verzinslichen Festhypothek der Zinsdienst der Gesamtfinanzierung typischerweise auf Jahre hinaus problemlos gesichert ist.

Entsprechend liegt der Preis für diese Lösungen auch – eine solide Gesamtbonität vorausgesetzt – erheblich unter den Preisen von «normalen» Bridge-Finanzierungen.

Baupromotoren und Bauprojekte

Deutlich zugenommen hat die Nachfrage von Baupromotoren im Zusammenhang mit Bauprojekten. Diese Nachfrager stehen unter mehrfachem Druck, vor allem durch die im Laufe von 2021 und 2022 deutlich gestiegenen Baupreise in Kombination mit erhöhten Refinanzierungskosten sowie einer in bestimmten Objekttypen stagnierenden Immobilien-

nachfrage und sich daraus ergebenden längeren Vermarktungsphasen.

Die Qualität der Anfragen in diesem Bereich ist sehr heterogen. Hochwertige Fälle von Anbietern mit einem starken Track-Record sind finanzierbar, insbesondere wenn ein Kreditnehmer noch über zusätzliche Sicherheiten verfügt.

Beispiel: Finanzierung durch einen Bridge Loan

Ein Bauträger hat eine kleinere Überbauung aus acht Reiheneinfamilienhäusern realisiert. Bereits fünf der Objekte konnten vor Bauvollendung im Sommer 2022 erfolgreich verkauft werden.

Im Zuge des überraschenden und raschen Zinsanstiegs im Frühling / Sommer 2022 entstand bei den potenziellen Käufern eine Unsicherheit, welche in Zurückhaltung von Kaufentscheiden mündete. Die projektfinanzierende Bank drängte hingegen auf einen raschen Verkauf oder auf Rückführung des Kredits.

Die Lösung war ein Bridge-Loan. Die verbleibenden drei Objekte konnten mit einem neuen Vermarktungskonzept ohne Preiskonzessionen bis November 2022 verkauft werden.

Risikofähige, schnelle Kreditgeber

Traditionelle Kreditgeber wie Banken, Versicherungen und Pensionskassen spielen weiterhin keine grosse Rolle bei Bridge Loans. Die Prozesse und Bilanzstrukturen dieser Anbieter sind nicht auf die hohe Dringlichkeit ausgerichtet, welche diese Kreditfälle auszeichnet.

Jedoch zeigte sich in den letzten zwei Jahren, dass einzelne, spezialisierte,

meistens kleinere, Banken neu auch in diesem Bereich tätig sind und dies sehr erfolgreich. Sie überlassen jedoch die Interaktion mit den Kunden, die Strukturierung des Deals sowie weite Teile der anspruchsvollen Abwicklung Partnern und konzentrieren sich auf die Kreditrisikobeurteilung sowie auf andere zwingend notwendige und regulatorisch geforderte Tätigkeiten.

«Weiterhin ist die Nachfrage nach Bridge Loans deutlich grösser als das Angebot.»

Spezialisierte Fonds und Nischenanbieter wie Kreditplattformen sind weiterhin aktiv in diesem Markt, wobei die Anbieter sich hinsichtlich Risikopräferenzen und Losgrößen klar differenzieren. Oft werden erhebliche Teile (vor allem Strukturierung des Deals, Kundeninteraktion und Teile der Abwicklung) an Intermediäre ausgelagert.

Bridge Loans werden überwiegend durch spezialisierte Vermittler arrangiert. Diese verfügen über die nötigen Kontakte, um dem Immobilieninvestor den richtigen Kreditgeber zu vermitteln und agieren vor dem Hintergrund einer das Angebot übertreffenden Nachfrage als «Gate-Keeper» für die Refinanzierungspartner.

In diesem Zusammenhang haben wir in den letzten zwei Jahren einige Innovationen im Markt realisiert.

Innovation 1: Anleihen-Strukturen

Insbesondere für «Soft Bridges» auf grosse Objekte stellen Anleihen eine sehr attraktive Lösung dar. Diese verfügen meist über eine fixe Laufzeit von 4 oder mehr Jahren und bieten damit Kreditnehmern und –gebern Planbarkeit. Die Käufer der Anleihen sind meist wohlhabende Privatpersonen. Diese Anleihen bilden eine interessante Nische im wenig ausdifferenzierten CHF-Fixed Income Markt.

Die Lösungen sind insbesondere attraktiv für Investoren, welche eine berechenbare Laufzeit und Verzinsung wünschen, was beispielsweise Kreditfonds nicht offerieren können. Gleichzeitig weisen sie eine ISIN-Nummer auf und können somit wie jedes andere handelbare Finanzprodukt in ein Wertschriftendepot gebucht werden.

Innovation 2: Rollierende Kreditlinien

Zusammen mit zwei Banken haben wir eine Lösung entwickelt, mehrere nachrangige Darlehen zu einem einzelnen Darlehen zusammenzuführen. Gleichzeitig ist ein Austausch der Sicherheiten im Laufe des Kredits möglich, wenn beispielsweise bei einem bestimmten Objekt eine Festhypothek im Vorgang fällig wird und damit die Finanzierung des Objektes neu geregelt werden kann.

Diese Struktur ist äusserst flexibel einsetzbar und ist vor allem für Portfolios aus kleineren Objekten geeignet.

Preisentwicklung: Höhere Zinsen, Festzinsen

In Bezug auf die Entwicklung der Preise bestanden in 2022 auf Basis von 122 ausgewerteten Fällen verschiedene Trends.

- Die Kundenzinsen erhöhten sich ab Sommer 2022 mit einer gewissen Verzögerung aufgrund der steigenden Marktzinsen.
- Bei der Preisentwicklung war die Bewegung bei kleineren Kreditfällen unter CHF 1 Mio. leicht ausgeprägter.
- Im Sommer und Herbst 2022 wurden vermehrt SARON-basierte Preise definiert. Inzwischen sind aber wieder Fixpreise der Marktstandard, SARON-basierte Berechnungen werden einzig teilweise eingesetzt, wenn eine vertraglich definierte Verlängerungsoption genutzt wird
- «Soft Bridges» haben sich als eigene Kreditklasse etabliert und sind preislich ungefähr in der Mitte zwischen «normalen» Bridge Loans und traditionellen Finanzierungen einzuordnen.

Ausblick: Weitere Innovation und steigende Nachfrage

Die Trends, welche in den letzten Jahren die Nachfrage nach Bridge-Finanzierungen gesteigert haben, sind aus unserer Sicht weiter intakt.

Wir beobachten, dass bei Vermögensverwaltern und traditionellen Banken in den letzten Monaten ein zunehmendes Interesse an diesen Lösungen zu verzeichnen ist – sowohl als Investment-Produkt für die eigenen Anlagekunden wie auch als Möglichkeit, eigene überschüssige Liquidität und Eigenkapital wertschöpfend zu investieren.

Hyrock wird auch in Zukunft solche Innovationen lancieren, damit den Markt ausdehnen und den Kreditnehmern ein breiteres und tieferes Angebot bieten.

Hyrock ist ein unabhängiger Hypothekar- und Immobilienexperte für anspruchsvolle private und institutionelle Kunden in der Schweiz an den Standorten Zürich, Schindellegi und Genf. 2022 hat Hyrock für seine Kunden insgesamt über CHF 1'052 Millionen Finanzierungslösungen realisiert mit einer durchschnittlichen Kredithöhe von CHF 6,1 Millionen pro Transaktion. Davon waren CHF 287 Millionen Mezzanine und Bridge Loans. www.hyrock.ch