

# Bridge Loans – das Instrument der Immobilien- Profis

Von Dr. Roger Stettler, Tanguy Bonbled, 09.02.2021

**Professionelle Immobilieninvestoren setzen verstärkt Bridge Loans ein, um bei Opportunitäten im Markt schnell und flexibel handeln zu können. Hauptvorteil dieses Instrumentes ist die kurze Dauer von Kreditanfrage bis Kreditauszahlung, welches den Investoren einen erheblichen Vorteil beim Sourcing von Objekten gewährt. Zudem verschaffen sich die Investoren Zeit, in aller Ruhe die beste Finanzierung im Markt zu suchen. Dadurch – und in Folge der üblicherweise kurzen Laufzeiten – werden die erhöhten Kosten dieses Instruments mehr als kompensiert.**

## Bridge Loans – Merkmale

Bridge Loans sind Kredite mit kurzer Laufzeit, meist unter 6 Monaten. Im Zusammenhang mit Immobilieninvestitionen sind diese in aller Regel hypothekarisch gedeckt. Sie sind üblicherweise jederzeit ohne Zusatzkosten rückzahlbar. Typische Zinssätze liegen im Rahmen von 0.5 % bis 1 % pro Monat, ergänzt um eine einmalige Arrangement Fee. Bridge Loans werden meistens durch spezialisierte Vermittler arrangiert. Diese verfügen über die nötigen Kontakte, um dem Immobilieninvestor den richtigen Kreditgeber zu vermitteln. Zudem verfügen gut positionierte Vermittler über

das Know-how, das Projekt zu analysieren, die nötigen Darlehensverträge zu erstellen sowie die Transaktion mit allen Beteiligten wie Ämter, spezialisierten Anwälten etc. koordiniert abzuwickeln. Bei erfahrenen Vermittlern ist die Durchlaufzeit bei geeigneten Transaktionen von der Kreditanfrage bis zur Auszahlung auch bei grösseren Kreditsummen sehr kurz und beträgt zumeist wenige Tage.



Tanguy Bonbled, Senior Consultant und Head Investments

## Erfolgreicher Immobilienkauf – Preis, Geschwindigkeit, Deal-Sicherheit und Diskretion

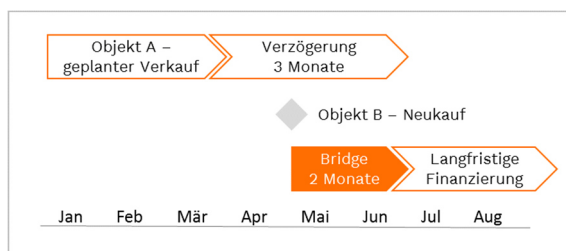
Attraktive Immobilienobjekte mit guten Renditen und/oder Aufwertungspotenzial sind stärker gesucht denn je. Die mit grosser Wahrscheinlichkeit bis auf weiteres sehr tiefen (zum Teil negativen) Zinsen zwingen Investoren, sich im Immobilienmarkt mit nachhaltig positiven Renditen zu engagieren. Neben dem Preis sind für die Verkäufer von Immobilien auch Faktoren wie Geschwindigkeit einer Transaktion, die

Wahrscheinlichkeit, dass ein vereinbarter Verkauf umgesetzt werden kann, sowie die Diskretion zentral. Professionelle Immobilienkäufer welche als zuverlässig und schnell gelten, erhalten regelmässig Zugang zu attraktiveren Objekten. Um diesen Ruf zu schaffen und zu erhalten, spielen Bridge Loans eine immer wichtigere Rolle.

## Liquiditätssteuerung

Diversifizierte, grössere Immobilienportfolios verfügen über sehr stabile Cashflows. Entsprechend ist es für Investoren – insbesondere in einem Negativzinsumfeld – nicht notwendig, grössere Liquiditätsreserven zu halten. Bietet sich nun die Chance auf eine kurzfristige Vergrösserung des Portfolios – oder soll ein Objekt zur Finanzierung eines anderen Objektes veräussert werden – ergeben sich regelmässig erhebliche kurzfristige Liquiditätsengpässe, welche mit dem Einsatz von Bridge Loans optimal gelöst werden können. Folgende typische Fälle stehen im Vordergrund.

### Beispiel 1: Verzögerung beim Objektverkauf

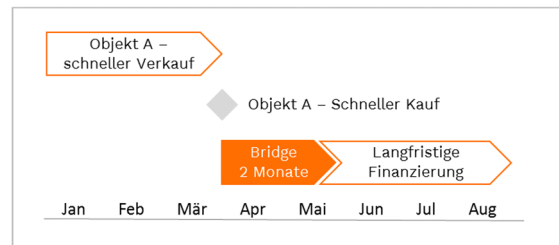


Objekt A soll gemäss Plan bis am 31.3. verkauft werden, um auf 30.4. den geplanten Kauf von Objekt B zu finanzieren. Der Verkauf von Objekt A verzögert sich jedoch um 3 Monate wegen Liquiditätsengpass bei Käufer von Objekt A. Um den Kauf von attraktivem Objekt B nicht zu gefährden oder zu verzögern, wird

der kurzfristige Liquiditätsbedarf durch Bridge abgedeckt. Einen Teil der Kosten des Bridges wird durch eine Penalty des Käufers von Objekt A bezahlt.

## «Mit dem Einsatz von Bridge Loans verschafft sich der Immobilieninvestor Zeit, im Markt die optimale Finanzierung zu evaluieren.»

### Beispiel 2: Schneller Kauf von einem Objekt



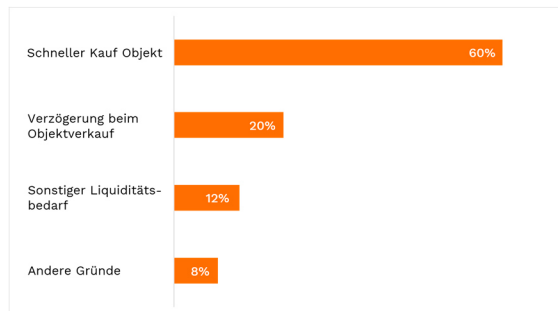
Zur Beschaffung von Liquidität für den Erwerb eines Unternehmens möchte ein Verkäufer schnell eine Immobilie (Objekt A) verkaufen. Der mögliche Käufer Z verfügt zwar über umfangreiche Substanz in seinem Immobilienportfolio, kann aber nicht innert wenigen Tagen den benötigten Kaufpreis aufbringen. Z. nimmt deshalb einen Bridge Loan auf, besichert diesen mit Objekt A sowie den Objekten B und C, um den Kauf zu finanzieren. Anschliessend wird eine langfristige Finanzierung für das Objekt gesucht, welche einige Wochen später abgeschlossen wird.

## Optimierung der Finanzierung

Mit dem Einsatz von Bridge Loans verschafft sich der Immobilieninvestor zudem Zeit, im Markt die optimale Finanzierung zu evaluieren. Gerade im aktuellen Marktumfeld ist es sehr sinnvoll, die potentiell besten Kreditgeber zu eruiieren um von diesen verschiedenen Szenarien offerieren zu las-

sen. Auch Nachverhandlungen von Zinskonditionen, Belehnungshöhe, Amortisationen und Kreditklauseln gehören heute zum Alltag. All diese Finanzierungsschritte nehmen dem Immobilieninvestor oder seinem Kreditvermittler Zeit in Anspruch. Die Erfahrung zeigt, dass mit der Wahl des richtigen Kreditgebers und der entsprechenden Produkte die Kosten der kurzfristigen Überbrückung mehr als kompensiert werden.

## Gründe für Bridge Loans 2020



Quelle: 25 analysierte Bridge Loans im Jahre 2020 mit CHF 130 Millionen Gesamtvolumen.

## Risikofähige, schnelle Kreditgeber

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

Entsprechend finden sich die Kreditgeber unter Family Offices, hoch liquiden Privatpersonen sowie einigen spezialisierten Fonds und wenigen spezialisierten Banken. Oft verlangen diese Unternehmen auch (teilweise) Garantien durch Intermediäre. Ist der Kreditnehmer bereits bekannt, sind

hierbei in Einzelfällen sogar ein Kreditentscheid und eine Auszahlung innerhalb von wenigen Stunden möglich.

«Wir beobachten, dass die Nachfrage nach Bridge Loans heute das Angebot deutlich übertrifft.»

In der Schweiz – und aufgrund der Anforderungen von Lex Koller ist zumindest bei Wohnobjekten praktisch nur eine lokale Refinanzierung möglich – sind nur wenige Finanzierungspartner in der Lage, die Anforderungen an Geschwindigkeit, Immobilien-Know-how und Liquidität zu erfüllen.

## Teure, flexible Lösungen

Den Kreditgebern entstehen durch die jederzeitige Bereitstellung von kurzfristiger Liquidität sowie die kurzfristige und intensive Prüfung durch erfahrene Experten, Kosten. Diese werden typischerweise durch die erheblichen Zinssätze von 0.5 % bis 1 % pro Monat abgedeckt – was aber vor dem Hintergrund der kurzen Laufzeit überschaubare Zinskosten beim Kreditnehmer auslöst. Bedeutsamer sind die einmaligen Bereitstellungsgebühren von 1 % bis 3 % – im Gegenzug hat der Kreditnehmer aber auch das Recht, den Kredit jederzeit ohne zusätzliche Kosten zurück zu bezahlen.

Die Gesamtkosten auf eine Transaktion bewegen sich damit im Rahmen von üblichen Immobilienmakler- und Vermittlergebühren.

## **Ausblick: Nachfrage hoch aber begrenztes Angebot**

Wir beobachten, dass die Nachfrage nach Bridge Loans heute das Angebot deutlich übertrifft und die Nachfrage auch schneller wächst als das Kreditangebot. Gründe dafür sind zunehmende Bearbeitungszeiten von Kreditanfragen und eine risikoaversere Kreditvergabe bei traditionellen Refinanzierungspartnern sowie eine Professionalisierung der Immobilienkäufer.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine höhere Nachfrage im Markt für Bridge Loans.

**Hyrock** ist ein unabhängiger Hypothekarexperte für anspruchsvolle private und institutionelle Kunden in der Schweiz an den Standorten Zürich und Genf. 2020 hat Hyrock für seine Kunden insgesamt über CHF 850 Millionen Finanzierungslösungen realisiert mit einem durchschnittlichen Volumen von CHF 7 Millionen pro Transaktion. Davon waren rund CHF 250 Millionen Mezzanine und Bridge Loans. [www.hyrock.ch](http://www.hyrock.ch)

