

Kluger Kauf von Anlage-Immobilien im Preisboom

Von Dr. Roger Stettler, Tanguy Bonbled, 21.06.2021

Der Wettbewerb um attraktive Objekte im Schweizer Immobilienmarkt hat in den letzten 12 Monaten weiter zugenommen. Attraktive Immobilien sind gesucht und die Preise sind weiter gestiegen. Dies gilt nicht nur für selbstgenutztes Wohneigentum, sondern insbesondere auch für Anlageobjekte. Der Preisaufschwung ist besonders ausgeprägt bei Objekten mit überwiegendem Wohnanteil («Residential»).

Ein Kauf wird immer anspruchsvoller

Diese Entwicklung ist auch in den anderen wesentlichen Märkten, insbesondere im weltweit grössten und liquidesten Immobilienmarkt, den USA, beobachtbar.¹ Die mittleren Transaktionspreise bei Wohnobjekten hat im Verlauf von 2020 in den USA um 11%, in Deutschland um 9% und in Grossbritannien um 8% zugenommen, eine Bewegung, welche sich im 1. Halbjahr 2021 fortgesetzt hat.²

Wir beobachten, dass es in der Schweiz auch solventen Käufern zunehmend schwerfällt, das gewünschte Objekt zu

erwerben. Zudem hat der Anteil der Objekte, bei welchen die Transaktion über dem ursprünglich ausgeschriebenen Preis stattfindet, deutlich zugenommen.



Tanguy Bonbled, Partner & Senior Mortgage Consultant

Langwierige Bieterunden oder schnelle Transaktionen

Alle Immobilienverkäufer bevorzugen bei der Transaktion:

- 1) Preis: Möglichst hoher Transaktionspreis
- 2) Verlässlichkeit: Hohe Transaktionsicherheit
- 3) Geschwindigkeit: Möglichst schneller, definitiver Kaufentscheid

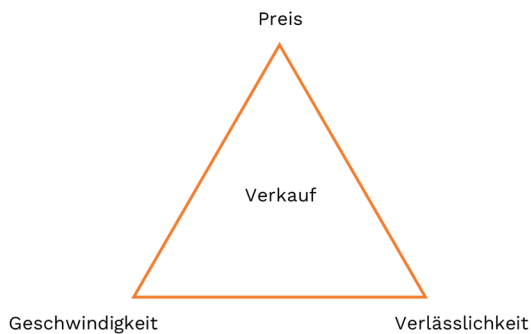
Jedoch stehen diese Ziele in einem Konflikt zueinander, so führen Bieterverfahren regelmässig zu höheren Preisen, jedoch sind sie naturgemäss langwieriger und aufwändiger.

¹ <https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2021-05-13-realtors-legislative-meetings-residential-economic-issues-and-trends-forum-lawrence-yun-presentation-slides-05-13-2021.pdf>

² <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/04/08/house-prices-in-the-rich-world-are-booming>

Im aktuellen Marktumfeld muss ein Käufer, welcher sich ein Objekt sichern will, direkt einen sehr kompetitiven Preis offerieren und zusätzlich auf die Faktoren Geschwindigkeit und Sicherheit setzen. In der Praxis bedeutet dies, dass er entweder die Kaufsumme bereits bei Abgabe des Kaufangebots verfügbar hat («All Cash Offer») oder aber dem Käufer glaubhaft machen kann, dass er die Kaufsumme innert kürzester Zeit beibringen kann.

Abbildung 1: Zielkonflikt beim Immobilienverkauf



Die Durchlaufzeiten der traditionellen Finanzierer ausserhalb des Retailsegments haben sich in den letzten 18 Monaten weiter verschlechtert. In unserer Erfahrung dauert es bei Fällen mit einem Volumen von über CHF 5 Millionen im Durchschnitt über 4 Wochen, bis ein traditioneller Finanzierungspartner einen verbindlichen Entscheid treffen kann. Wer also erst nach Identifikation eines Objektes auf die Suche nach einer Finanzierung geht, wird unmöglich mit den Faktoren Geschwindigkeit und Verlässlichkeit punkten können.

Bridge Loans als Lösung

Ideal ist natürlich, wenn ein Käufer bereits zum Zeitpunkt des Kaufs über die gesamte

Kaufsumme verfügt. Wenn dies nicht möglich ist, dann hat die Beibringung eines Zahlungsverprechens eines Finanzierungspartners eine vergleichbare Wirkung.

«Mit Bridge Loans kann sehr schnell eine Finanzierung organisiert werden»

Aufgrund der erwähnten langen Durchlaufzeiten bieten sich in der Praxis hierbei kurzfristige Kredite («Bridge Loans») an. Diese werden über spezialisierte Partner sehr kurzfristig organisiert, teilweise innerhalb von 24 Stunden nach der Anfrage. Der Nachteil ist, dass diese teuer sind. Typisch sind Bereitstellungsgebühren von einmalig ca. 2% und eine hohe Verzinsung. Hingegen besteht anschliessend die Möglichkeit, in Ruhe und ohne Zeitdruck die optimale Finanzierungslösung bei dem geeignetsten Partner zu finden.

Alternative zur direkten Investition in Immobilien: Nachrangige Hypotheken

Eine Alternative zu der aktuell sehr schwierigen Suche nach dem geeigneten Anlageobjekt sind hypothekarisch besicherte Darlehen im Nachgang. Das heisst, anstelle direkt in Immobilien zu investieren, besteht die Möglichkeit mit liquiden Mitteln Darlehen zu gewähren. Diese bieten eine attraktive Verzinsung – welche oft über der Bruttorendite des finanzierten Objekts liegt. Im Falle eines Ausfalls des Kredits ist der Kreditgeber sehr gut positioniert, die entsprechende Liegenschaft zu sehr guten Konditionen ins Eigentum zu übernehmen.

Diese Instrumente eignen sich nur für professionelle, risikobereite, diskrete und risikofähige Investoren und bedingen typischerweise eine Mindestinvestition von über CHF 1 Million pro Fall.

Ausblick: Kreativität und Geschwindigkeit

Auch im heutigen Markt ist der Aufbau eines attraktiven Immobilienportfolios zu wirtschaftlichen Preisen möglich. Wer dabei Erfolg haben will, der benötigt eine klare Strategie, muss entscheidungsfähig sein und sich abseits der bekannten Pfade bewegen. Und er sollte in unserer

Einschätzung Bieterverfahren entweder meiden oder an solchen nur mit sehr hoher Disziplin teilnehmen.

Hyrock ist ein unabhängiger Hypothekarexperte für anspruchsvolle private und institutionelle Kunden in der Schweiz an den Standorten Zürich, Schindellegi 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

