

realestate*report*

DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS

Paradox Homeoffice

Nachdem die Baubewilligungen für Büroflächen 2019 eine Atempause einlegten und auf den tiefsten Stand seit 2000 sanken, nahmen sie 2020 wieder zu. Trotz Covid-19, sinkender Wirtschaftsleistung und vermehrtem Homeoffice. Was ist von diesem Paradox zu halten?

Von Remi Buchschacher



Nun werden auch die Politiker unruhig: die Hiobsbotschaften über die in Zukunft von leerstehenden Bürogebäuden zeigen Wirkung. Keine Woche vergeht, ohne die weitverbreitete mediale Berichterstattung über Büros, die in nächster Zeit nicht mehr gebraucht werden. Homeoffice in allen möglichen Facetten beherrscht die Diskussion. Doch wie fließen die aktuellen Erfahrungen mit Homeoffice-Pflicht in die Planung von Grossprojekten ein? Das wollen mehrere Politiker im Kanton Luzern wissen.

[weiter auf Seite 2](#)

«Die Erreichung der Klimaziele 2050 wird im Gebäudebereich zwar sehr herausfordernd werden, ist aber nicht unmöglich.»

*Urs Fäs
Head of Investment Products
im UBS Fund Management*

INHALTSVERZEICHNIS

Seite 5
[Liquiditätsengpässe überbrücken](#)

Seite 8
[Die Vergleichbarkeit fehlt](#)

Seite 11
[Wenn es schnell gehen muss](#)

Seite 14
[Ein trendiges Nischensegment](#)

Seite 17
[Nachrichten](#)

Seite 20
[Impressum](#)

Liquiditätsengpässe überbrücken

Projektentwickler kennen das Problem: Im Verlauf der Projektentwicklungen kann es zu Liquiditätsengpässen kommen. «Wir kommen überall dort zum Einsatz, wo die traditionellen Hypothekarinstitute eine höhere Belehnung nicht abbilden können», sagt Kevin Hinder, CEO der Property One Partners AG. Im Februar wurde der ONE Real Estate Debt Fund (OREDF) an den Markt gebracht, mit dem Anleger in Immobilienkredite investieren können.

Die Property One Investors AG lancierte den ersten Real Estate Debt Fund in der Schweiz und bietet somit qualifizierten Anlegern die Möglichkeit, in die Anlageklasse Private Real Estate Debt zu investieren. Wie schätzen Sie den Markt ein?

Kevin Hinder: Das aktuelle Hypothekarvolumen in der Schweiz beläuft sich auf über CHF 1'250 Mia. Wenn man davon die nicht kommerziellen Hypotheken abzieht kommt man auf ein Marktvolumen von über CHF 250 Mia. Unser Fonds ist mit rund CHF 100 Mio. lanciert worden. Entsprechend sind wir sehr positiv, dass unser Angebot einen Markt finden wird.

Sie sprechen von einer innovativen Finanzierungslösung für Immobilienprofis. Wer kommt in Frage für eine Finanzierung über Private Debt?

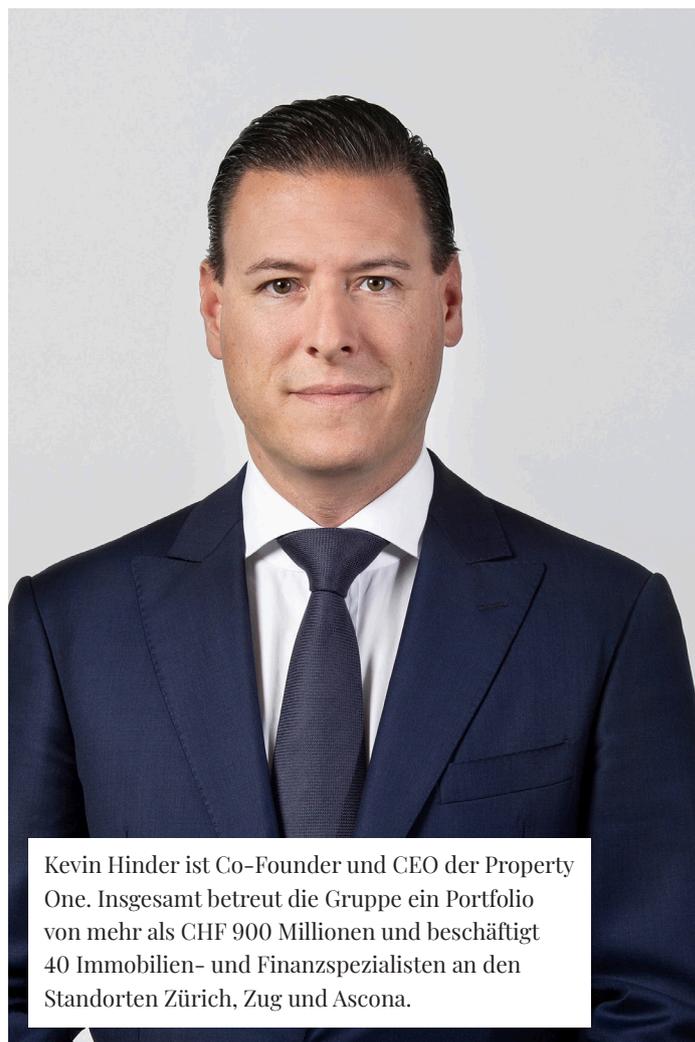
Wir beobachten grundsätzlich drei Typen von potentiellen Kreditnehmern: Erstens Projektentwicklungs- und Promotionskreditnehmer; zweitens Besitzer von Bestandsliegenschaften sowie drittens Bridge-Finanzierung-Kreditnehmer. Wir kommen überall dort zum Einsatz, wo die traditionellen Hypothekarinstitute eine höhere Belehnung nicht abbilden können oder in Fällen, in welcher der Zeitfaktor für die Kreditvergabe entscheidend ist. Wichtig ist zu verstehen, dass auch wir mit dem ONE Real Estate Debt Fund nicht höher als 80 Prozent belehnen. Gerade bei Projektentwicklungen sind wir sehr dynamisch und marktnah aufgestellt und bei Bridge-Finanzierungen muss man einfach sehr schnell das Dossier prüfen und den Kredit sprechen können.

Um den Deal Flow sicherzustellen: Nach welchen Kriterien wählen Sie die Projekte aus, die Sie unterstützen?

Neben dem, dass die Sicherheit – sprich die Immobilie – in der Schweiz liegen muss, muss ein realistisches Szenario für die Rückzahlung in spätestens 36 Monaten vorhanden sein. Darüber hinaus haben wir einen klaren Due Diligence Prozess aufgestellt und prüfen sämtliche relevanten Parameter.

Sie helfen also Projektentwicklern bei der Überbrückung von Finanzierungshürden. Mit welchen Bedingungen müssen diese rechnen, um einen Kredit zu erhalten?

Unsere Konditionen sind teurer als eine klassische Erstrangfinanzierung aber deutlich attraktiver als wenn ein Kreditnehmer ein bestehendes oder, dank unseren Mitteln, ein neues Geschäft nicht abschliessen könnte. Es entsteht eine klare Win-Win Situation. Die Opportunitätskosten werden durch den zukünftigen Erlös bei weitem getragen.



Kevin Hinder ist Co-Founder und CEO der Property One. Insgesamt betreut die Gruppe ein Portfolio von mehr als CHF 900 Millionen und beschäftigt 40 Immobilien- und Finanzspezialisten an den Standorten Zürich, Zug und Ascona.



Im Ausland sind Finanzierungen via Private Real Estate Debt etabliert. In der Schweiz ist der Markt erst entstanden.

Wie unterscheidet sich Private Debt von den eher kurzfristigen Bridge Loans?

Private Debt ist ein Oberbegriff; wir befinden uns im Marktsegment von Private Real Estate Debt. Darin wiederum ist der Kredittyp Bridge Loan eine Art von einer möglichen Finanzierungsform. Meist mit der Eigenheit einer kurzen Laufzeit von 1 bis 6 Monaten.

Worauf führen Sie die Tatsache zurück, dass Private Debt in der Schweiz noch nicht Fuss gefasst hat?

Im Ausland sind Finanzierungen via Private Real Estate Debt teilweise bereits sehr etabliert. In der Schweiz war der Finanzierungsmarkt vornehmlich den traditionellen Hypothekarinstituten vorbehalten. Durch die strukturellen Veränderungen im traditionellen Kreditmarkt und der verschärften Rahmenbedingungen ist der Markt für Private Real Estate Debt erst entstanden. Weitere Treiber sehen wir in der sehr kompetitiven Marktsituation, dem Anlagedruck sowie dem sehr hohen Preisniveau von Immobilien.

Die Banken sind also immer restriktiver bei der Vergabe von Krediten für Projektentwicklungen. Wie sichern Sie Ihr Investment ab?

Die Property One Gruppe verfügt über 40 Immobilien- und Finanzspezialisten. Dieses Know-how fließt bei jeder Kreditprüfung ein. Darüber hinaus sichern wir jeden Kredit mit einem Schuldbrief und allfälligen, weiteren Sicherheiten ab. Auch geht die Belehnung nicht über 80 Prozent hinaus.

Eine Projektentwicklung kann sich über Jahre hinziehen. Wie gestalten Sie das Riskmanagement während dieser Zeit?

Unser ONE Real Estate Debt Fund vergibt Kredite bis zu maximal 36 Monaten Laufzeit. Zudem unterliegt unser Zinssatz dem Libor / Saron Satz und läuft entsprechend parallel mit. Projektentwicklungen mit einer längeren Laufzeit finanzieren wir nicht direkt.

Wie hoch schätzen Sie das Kreditausfallrisiko ein?

Das Ausfallrisiko besteht theoretisch immer und fließt bei der Prüfung des Kredites ein. Der Worst Case wäre die Pfandverwertung nach Schweizerischem Bundesgesetz über Schuldbetreibung und Konkurs. Da wir nie über 80 Prozent finanzieren sehen wir diesem Szenario mit der notwendigen Vorsicht entgegen. Grundsätzlich würden wir bei einem Zinsausfall den Workout-Prozess mit unseren Spezialisten anstossen und eine gemeinsame Lösung mit dem Kreditnehmer suchen wollen.

Wir sprachen bisher über die Nachfrageseite bei Private-Debt-Krediten. Sie benötigen aber als Underline Firmen oder Privatpersonen, die bereit sind, Geld in den Private Debt Fund zu investieren. Mit welchen Renditen können diese rechnen?

Die Investoren können mit einer Rendite von zirka 5 Prozent p.a. rechnen. In den vergangenen 5 Jahren haben wir das Geschäft auf Vertragsbasis betrieben und im Durchschnitt über 7 Prozent p.a. erwirtschaftet und keinen Ausfall verzeichnet.



Wie gestaltet sich die Nachfrage nach Investoren?

Im aktuellen Umfeld geniessen wir eine hohe Nachfrage von Investoren. Die grundpfandbesicherte Investition in Schweizer Immobilien zeigt ein interessantes Chancen-Risiko Profil. Zudem nutzen vielen Investoren diese Assetklasse als Substitut anstelle von Direktanlagen in Immobilien oder aber auch anderer Assetklassen, wie zum Beispiel Schweizer Fixed Income Anlagelösungen.

Sie lancierten den ONE Real Estate Debt Fund im Januar dieses Jahres. Wie ist die Entwicklung bisher verlaufen?

Der Start verlief planmässig und die Pipeline auf der Kredit- wie auch Investorensseite hält sich die Waagschale. Die Performance kann allerdings erstmals zum Jahresende gemessen werden. Wir sind positiv, dass wir die gesteckten Ziele erreichen werden.

Interview: Remi Buchschacher

Übergangs- und Projektfinanzierungen

Im Februar lancierte Property One Investors AG den ONE Real Estate Debt Fund (OREDF), mit dem Anleger in Immobilienkredite investieren können. Der Fonds hat eine Zielgrösse von 200 Millionen CHF. Der OREDF ist ein Schweizer Anlagefonds für qualifizierte Anleger der Art «Übrige Fonds für alternative Anlagen» nach KAG (Schweizer Kollektivanlagengesetz) mit unbeschränkter Laufzeit. Investoren erhalten Zugang zu einem rollenden Portfolio an nachrangigen Krediten/Hypotheken, das über verschiedene Kreditnehmer, Nutzungsarten, die regionale Verteilung sowie unterschiedliche Laufzeiten und Kreditbeträge breit diversifiziert ist. Sämtliche Kredite sind mit grundpfandrechtlichen Schuldbriefen abgesichert. Immobilienentwickler mit Sitz in der Schweiz erhalten über den ONE Real Estate Debt Fund Zugang zu Übergangs- und Projektfinanzierungen. Dabei werden nur kurz- bis mittelfristige nachrangige Hypotheken mit einer Laufzeit von maximal 36 Monaten, einem Mindestbetrag von CHF 1 Million sowie einem maximalen Belehnungsgrad von 80 Prozent finanziert. Es werden ausschliesslich Kredite für erstklassige Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Schweiz vergeben, wobei selbstgenutztes Wohneigentum ausgeschlossen ist.

Kompetenz Immobilienanlagen

sfp.ch | sfpi.ch | sfp-ast.ch

Die SFP Group ist eine auf Immobilienanlagen spezialisierte Asset Management- und Beratungsgesellschaft.

Für Handelsaufträge und Blockanfragen im Bereich der indirekten Immobilien Schweiz steht Ihnen unser Team Capital Markets gerne zur Verfügung.

Telefon direkt: +41 43 344 61 38 / 39 / 32

 **SFP**

Swiss Finance & Property Group

Die nächste Ausgabe des Real Estate Reports ist eine Sonderausgabe zum Thema Immobilien Software. Sie erscheint am 7. April.

IMPRESSUM

Redaktion

Real Estate Move AG
Mühlemattstrasse 19
CH 6004 Luzern
TEL 041 210 22 72
info@realestatemove.ch
www.realestatemove.ch

Remi Buchschacher
Sabine Steiger Buchschacher

Grafik

Manuel Battagello
Visuelle Kommunikation
Ahornsteig 2
CH 6047 Kastanienbaum
TEL 041 501 47 47
manuel@battagello.ch
www.battagello.ch



Jeden Freitag: Interessante Immobilien-News. Nur auf LinkedIn.

powered by

realestatereport
DAS IMMOBILIEN E-MAGAZIN FÜR ANLAGEN & PROPERTY PROFESSIONALS