



## **Dr. Rudolf Flösser analysiert innovative Finanzierungsmodelle für Schweizer Geschäftsimmobilien**

*Dr. Rudolf Flösser beleuchtet die Vielfalt der Finanzierungsmöglichkeiten für Geschäftsimmobilien im Schweizer Markt.*

Die Finanzierung von Geschäftsimmobilien in der Schweiz hat sich in den letzten Jahren diversifiziert, berichtet Dr. Rudolf Flösser. Während der klassische Bankkredit nach wie vor eine zentrale Rolle spielt, gewinnen innovative Finanzierungsmodelle zunehmend an Bedeutung. Mezzanine-Finanzierungen, die eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital darstellen, ermöglichen flexible Strukturen. Sale-Leaseback-Transaktionen bieten Unternehmen die Möglichkeit, Kapital freizusetzen und gleichzeitig die Immobilie weiter zu nutzen. Crowdfunding und Real Estate Investment Trusts (REITs) eröffnen neue Wege zur Kapitalbeschaffung. Die Wahl des optimalen Finanzierungsmodells hängt von Faktoren wie der Unternehmensgrösse, der Branche und den spezifischen Eigenschaften der Immobilie ab. Experten wie Dr. Rudolf Flösser empfehlen einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl kurzfristige Liquiditätsanforderungen als auch langfristige strategische Ziele berücksichtigt.

### Traditionelle Finanzierungsmodelle für Schweizer Geschäftsimmobilien

Die Finanzierung von Geschäftsimmobilien in der Schweiz basiert nach wie vor stark auf bewährten, traditionellen Modellen. Diese Ansätze bilden oft das Fundament für komplexere Finanzierungsstrukturen und werden von vielen Unternehmen und Finanzinstituten aufgrund ihrer Verlässlichkeit und Berechenbarkeit geschätzt.

An erster Stelle, so berichtet der Experte Dr. Rudolf Flösser, steht hier die klassische Hypothek, die von Schweizer Banken und Versicherungsgesellschaften angeboten wird. Bei diesem Modell wird die Immobilie als Sicherheit für den Kredit verwendet. Die Konditionen für Geschäftsliegenschaften unterscheiden sich dabei oft von denen für Wohnimmobilien, da das damit verbundene Risiko anders eingeschätzt wird. Typischerweise verlangen Kreditgeber bei Geschäftsimmobilien einen höheren Eigenkapitalanteil und berechnen höhere Zinsen.

Eine Variante der klassischen Hypothek ist die gewerbliche Hypothek, die speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten ist. Sie berücksichtigt die spezifischen Eigenschaften und Risiken von Geschäftsimmobilien und kann flexiblere Rückzahlungsmodalitäten bieten.

Neben Hypotheken spielen auch Unternehmenskredite eine wichtige Rolle. Diese sind nicht direkt an die Immobilie gebunden, sondern basieren auf der Kreditwürdigkeit des Unternehmens. Sie bieten mehr Flexibilität in der Verwendung der Mittel, erfordern aber oft höhere Zinsen und strengere Kreditprüfungen.

Ein weiteres traditionelles Modell ist das Leasing von Geschäftsimmobilien, erklärt Dr. Rudolf Flösser. Hierbei erwirbt eine Leasinggesellschaft die Immobilie und vermietet sie langfristig an das Unternehmen. Dies ermöglicht es Unternehmen, Immobilien zu nutzen, ohne sie kaufen zu müssen, was die Bilanz entlastet und Kapital für das Kerngeschäft freisetzt.

Schliesslich gibt es noch die Möglichkeit der Finanzierung durch Genossenschaften oder Pensionskassen. Diese Institutionen sind oft bereit, in stabile Geschäftsimmobilien zu investieren und können insbesondere bei langjährigen und zuverlässigen Mietern attraktive Konditionen anbieten.

Jedes dieser traditionellen Modelle hat seine spezifischen Vor- und Nachteile, die sorgfältig gegen die individuellen Bedürfnisse und Ziele des Unternehmens abgewogen werden müssen. Die Wahl des richtigen Finanzierungsmodells kann erhebliche Auswirkungen auf die finanzielle Stabilität und Flexibilität eines Unternehmens haben.

### Dr. Rudolf Flösser über innovative Finanzierungsansätze im Schweizer Markt

Der Schweizer Markt für Geschäftsimmobilien befindet sich in einer Innovationsphase, in der neue Finanzierungsmodelle traditionelle Ansätze ergänzen oder teilweise ersetzen. Diese innovativen Modelle bieten oft mehr Flexibilität und können besser auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten werden.

Ein zunehmend beliebtes Modell ist die Mezzanine-Finanzierung. Diese Hybridform zwischen Eigen- und Fremdkapital füllt die Lücke zwischen der erstrangigen Hypothek und dem Eigenkapital. Mezzanine-Kapital ist nachrangig gegenüber klassischen Krediten, aber vorrangig gegenüber Eigenkapital. Es bietet Investoren höhere Renditen bei höherem Risiko und ermöglicht Unternehmen eine flexiblere Kapitalstruktur.

Eine weitere innovative Lösung sind Sale-Leaseback-Transaktionen, so Dr. Rudolf Flösser. Hierbei verkauft ein Unternehmen seine Immobilie an einen Investor und mietet sie gleichzeitig langfristig zurück. So können Unternehmen gebundenes Kapital freisetzen und gleichzeitig die operative Kontrolle über die Immobilie behalten. Dieses Modell gewinnt in der Schweiz an Popularität, insbesondere bei Unternehmen, die ihr Kapital in ihr Kerngeschäft investieren möchten.

Crowdfunding und Crowd-Investing sind relativ neue Phänomene auf dem Schweizer Immobilienmarkt. Diese Modelle ermöglichen es einer Vielzahl von Kleinanlegern, sich an der Finanzierung von Geschäftsimmobilien zu beteiligen. Für Unternehmen bietet dies eine alternative Kapitalquelle, insbesondere für Projekte, die auf dem traditionellen Finanzierungsweg nur schwer zu finanzieren wären.

Real Estate Investment Trusts (REITs) sind in der Schweiz noch nicht so etabliert wie in anderen Ländern, gewinnen aber an Bedeutung, berichtet Dr. Rudolf Flösser. Sie bieten Investoren die Möglichkeit, in ein diversifiziertes Portfolio von Geschäftsimmobilien zu investieren, und Unternehmen eine weitere Möglichkeit der Kapitalbeschaffung.

Ein weiterer innovativer Trend sind Green Bonds und Nachhaltigkeitsfinanzierungen. Diese Instrumente richten sich an Unternehmen, die in umwelt- oder sozialverträgliche Immobilienprojekte investieren. Sie können oft günstigere Konditionen bieten und sprechen eine wachsende Gruppe von Investoren an, die Wert auf Nachhaltigkeit legen.

Diese innovativen Ansätze erweitern das Spektrum der Finanzierungsmöglichkeiten für Schweizer Unternehmen erheblich. Sie erfordern jedoch oft ein tieferes Verständnis der komplexen Finanzstrukturen und eine sorgfältige Abwägung von Risiken und Chancen. Unternehmen sollten diese neuen Optionen im Kontext ihrer Gesamtstrategie und langfristigen Ziele betrachten.

### Dr. Rudolf Flössers Einschätzung zur Wahl des optimalen Finanzierungsmodells

Dr. Rudolf Flösser betont die Bedeutung einer ganzheitlichen Betrachtung bei der Wahl des optimalen Finanzierungsmodells für Geschäftsimmobilien. Seine Analyse basiert auf jahrelanger Erfahrung und einem tiefen Verständnis der Schweizer Immobilien- und Finanzmärkte.

Laut Dr. Flösser ist der erste Schritt bei der Wahl eines Finanzierungsmodells eine gründliche Analyse der Unternehmenssituation. Dazu gehören die finanzielle Lage des Unternehmens, seine Wachstumsperspektiven, die Branchendynamik und die spezifischen Eigenschaften der zu finanzierenden Immobilie. Er betont, dass es kein allgemeingültiges Modell gibt, das für alle Situationen geeignet ist.

Ein wichtiger Aspekt, den Dr. Rudolf Flösser hervorhebt, ist die Notwendigkeit, kurzfristige Liquiditätsanforderungen mit langfristigen strategischen Zielen in Einklang zu bringen. Während einige Unternehmen möglicherweise von der Flexibilität einer Sale-Leaseback-Transaktion profitieren, könnte für andere der langfristige Vermögensaufbau durch Eigentum wichtiger sein.

Dr. Flösser weist auch auf die Bedeutung der Risikoverteilung hin. Er empfiehlt oft eine Kombination verschiedener Finanzierungsmodelle, um Risiken zu streuen und Flexibilität zu gewährleisten. So könne beispielsweise eine Mischung aus klassischen Hypothekendarlehen und Mezzanine-Kapital eine ausgewogene Lösung darstellen.

Ein weiterer Punkt, den Dr. Flösser betont, ist die Berücksichtigung des aktuellen Marktumfelds. Zinssätze, Immobilienpreise und regulatorische Rahmenbedingungen können sich schnell ändern und sollten in die Entscheidungsfindung einbezogen werden. Er rät Unternehmen, regelmässig ihre Finanzierungsstrukturen zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen.

Dr. Flösser hebt auch die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeitsaspekten hervor. Er beobachtet einen Trend zu günstigeren Finanzierungsbedingungen für umweltfreundliche und energieeffiziente Immobilien und rät Unternehmen, diesen Aspekt in ihrer Immobilienstrategie zu berücksichtigen.

Schliesslich betont Dr. Rudolf Flösser die Bedeutung einer gründlichen Due Diligence und einer professionellen Beratung. Die Komplexität moderner Finanzierungsmodelle und die spezifischen Anforderungen des Schweizer Marktes erfordern oft spezialisiertes Know-how, um die optimale Lösung zu finden und potenzielle Fallstricke zu vermeiden.

#### Wichtige Faktoren bei der Finanzierung von Geschäftsliegenschaften

Bei der Finanzierung von Geschäftsimmobilien in der Schweiz müssen Unternehmen eine Vielzahl von Faktoren berücksichtigen, um die optimale Finanzierungsstrategie zu entwickeln, berichtet Dr. Rudolf Flösser. Die folgenden Schlüsselfaktoren spielen dabei eine entscheidende Rolle:

- ? Unternehmensprofil:
  - ? Finanzielle Stabilität und Kreditwürdigkeit
  - ? Branche und Geschäftsmodell
  - ? Wachstumsaussichten und Zukunftspläne
- ? Immobilienspezifische Faktoren:
  - ? Standort und Marktattraktivität
  - ? Zustand und Alter der Immobilie
  - ? Nutzungsart und Flexibilität
- ? Finanzielle Aspekte:
  - ? Verfügbares Eigenkapital
  - ? Cashflow-Prognosen
  - ? Steuerliche Auswirkungen unterschiedlicher Finanzierungsmodelle
- ? Marktbedingungen:
  - ? Aktuelle Zinssätze und Zinsprognosen
  - ? Immobilienmarkttrends
  - ? Regulatorisches Umfeld
- ? Risikobereitschaft:
  - ? Toleranz gegenüber Zinsrisiken
  - ? Bereitschaft zur Übernahme von Immobilienrisiken
- ? Strategische Überlegungen:
  - ? Langfristige Unternehmensziele
  - ? Flexibilitätsbedarf
  - ? Bilanzmanagement
- ? Nachhaltigkeitsaspekte:
  - ? Energieeffizienz der Immobilie
  - ? Möglichkeiten der grünen Finanzierung
- ? Zeitlicher Rahmen:
  - ? Dringlichkeit der Finanzierung
  - ? Geplante Haltedauer der Immobilie
- ? Externe Faktoren:
  - ? Verfügbarkeit verschiedener Finanzierungsquellen
  - ? Bereitschaft der Kreditgeber
- ? Rechtliche Aspekte:
  - ? Vertragsgestaltung und -bedingungen
  - ? Compliance-Anforderungen

Diese Faktoren müssen sorgfältig gegeneinander abgewogen werden, um eine massgeschneiderte Finanzierungslösung zu entwickeln. Dabei ist es oft sinnvoll, verschiedene Szenarien durchzuspielen und die Auswirkungen unterschiedlicher Finanzierungsmodelle auf die Gesamtsituation des Unternehmens zu analysieren.

Eine gründliche Bewertung dieser Schlüsselfaktoren hilft Unternehmen, fundierte Entscheidungen zu treffen und eine Finanzierungsstrategie zu entwickeln, erklärt Dr. Rudolf Flösser.

### **Pressekontakt**

Dr. Rudolf Flösser c/o Dr. Flösser Treuhand GmbH

Herr Dr. Rudolf Flösser  
Wuhrmattstrasse 23  
4103 Bottmingen

[https://rudolf-floesser.ch/  
pr@rudolffloesser.ch](https://rudolf-floesser.ch/pr@rudolffloesser.ch)

### **Firmenkontakt**

Dr. Rudolf Flösser c/o Dr. Flösser Treuhand GmbH

Herr Dr. Rudolf Flösser  
Wuhrmattstrasse 23  
4103 Bottmingen

[https://rudolf-floesser.ch/  
pr@rudolffloesser.ch](https://rudolf-floesser.ch/pr@rudolffloesser.ch)

Dr. Rudolf Flösser ist ein Schweizer Immobilienspezialist mit jahrzehntelanger Erfahrung in Kapitalanlagen und Projektentwicklung. Sein Fokus liegt auf der Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger und wirtschaftlich erfolgreicher Lösungen. Mit seiner strategischen Herangehensweise und tiefem Fachwissen unterstützt er Projekte und Unternehmen dabei, Mehrwert zu schaffen und langfristige Ziele zu erreichen. Dank eines starken Netzwerks und schlanker Strukturen reagiert er flexibel auf Markttrends und bietet maßgeschneiderte Lösungen für den Schweizer Immobilienmarkt.

Anlage: Bild

