

Frisches Futter für die Crowd

Bisher lassen sich die per Crowdfunding finanzierten Immobilien in Deutschland an einer Hand abzählen. Bald wird man wohl die zweite Hand dazu nehmen müssen: Zwei neue Plattformen wollen sich ausschließlich auf die Finanzierung von Immobilien konzentrieren. Kleinanleger sollen sich ab 500 Euro an Projektentwicklungen beteiligen können.



Das zweite Crowdfundingprojekt von Exporo: ein Ärzte- und Gewerbezentrum in Hamburg-Wilhelmsburg. Rund 1,3 Mio. Euro sollen übers Internet eingesammelt werden. Bild: Exporo

Das Umfeld scheint für die beiden Start-ups jedenfalls schon mal zu passen: In diesen Tagen soll das bislang größte Crowdfunding-Projekt Europas nach sechs Monaten Fundingphase enden. Für die Erweiterung des Luxus-Hotelresorts Weissenhaus am Ostseestrand sammelte die Plattform Companisto bei rund 1.400 Anlegern knapp 6 Mio. Euro ein. Ursprünglich geplant waren 2 Mio. Euro. "Der Erfolg von Weissenhaus hat uns natürlich beflügelt", sagt Julian Oertzen, einer der vier Gründungsgesellschafter von **Exporo**, ein Konkurrent von Companisto. Die Crowdfunding-Plattform hat im Dezember 2014, kurz vor Weihnachten, den Launch verkündet und gleich ein erstes Projekt eingestellt: einen Wohnungsneubau in der Feldbrunnenstraße im Hamburger Stadtteil Rotherbaum. Mit seinen Geschäftspartnern Simon Brunke, Björn Maronde und Tim Bütecke will Oertzen eine Brücke zwischen Investoren mit kleinerem Anlagebudget und Immobilienentwicklern mit Kapitalbedarf schlagen. "Wir sind rein auf Immobilien spezialisiert. Das grenzt uns ab von anderen Plattformen wie Companisto und Bergfürst", erklärt Oertzen.

Das Gleiche gilt für Zinsland, eine Plattform, die von den beiden Vivum-Managern Carl von Stechow (Investmentmanager) und Moritz Eversmann (Geschäftsführer) sowie dem Business-Angel Stefan Wiskemann ins Leben gerufen wurde. "Wir wollen Anleger und Projektentwickler endlich unkompliziert zusammenbringen", hat sich von Stechow, der die Geschäfte von Zinsland führt, auf die Fahnen geschrieben. Das bedeutet vor allem auch: kostengünstig sein. "Uns ist wichtig, dass wir auf dem Weg zum Projekt nicht Renditeprozente wegen hoher Vertriebs- und Verwaltungsgebühren verlieren." Gebühren für die Kapitalvermittlung bzw. das Reporting und Marketing stellt Zinsland dem Projektentwickler in Rechnung. Ähnlich verfährt **Exporo**.

Beide Schwarmfinanzierer bieten Beteiligungen in Form von Nachrangdarlehen ab 500 Euro, das einzusammelnde Kapital soll zwischen 1 Mio. und 2 Mio. Euro betragen. Das war es aber auch schon mit den Gemeinsamkeiten. So arbeitet **Exporo** grundsätzlich ohne grundbuchrechtliche Absicherung für die Investoren und ohne Bonusverzinsungen, während Zinsland versucht, nach Möglichkeit beides in seine Angebote aufzunehmen. "Ob uns das immer gelingt, hängt vom Projekt und den jeweils daran Beteiligten ab", meint von Stechow. Bei seinem Pilotprojekt, das er Anfang Februar ins Netz stellen möchte, gebe es einen Bonus in Abhängigkeit vom Verkaufserlös, eine Absicherung im Grundbuch hingegen nicht. Außerdem erhalten Projektträger bei Zinsland eine Platzierungsgarantie, falls die Crowd nicht ausreichend Kapital zur Verfügung stellt. Bei **Exporo** soll es eine Garantie dagegen nur auf Wunsch des Auftraggebers geben. "Oftmals sind die Anforderungen der Projektträger aber nicht ganz so hart, da diese noch andere Finanzierungsquellen haben", sagt Oertzen.

Exporo plant, in den kommenden Tagen das zweite Projekt für den Online-Vertrieb freizugeben: ein Ärzte- und Gewerbezentrum in Hamburg-Wilhelmsburg am Eingang zum Inselpark, der 2013 Teil der IBA Hamburg war. Der Gebäudekomplex verfügt über rund 4.900 m² vermietbare Fläche u.a. für Geschäfte, Arztpraxen und Wohnungen. 92% der Flächen sind vermietet. Die Finanzierung des 2014 fertiggestellten Objekts soll Anfang 2015 abgelöst werden und im Zuge dessen 1,35 Mio. Euro mit Crowdkapital ersetzt werden (entspricht einem LTV von 73% bis 80%). Verzinst werden die Gelder mit 4,5% p.a. über fünf Jahre. Dass es sich bei dem Objekt um eine Bestandsimmobilie handelt, ist nach den Worten Oertzens eine Ausnahme: "Der Fokus liegt auf Projektentwicklungen." Und für solche winkten den Anlegern dann auch etwas höhere Renditen um die 6% p.a. - so wie beim Piloten in Hamburg-Rotherbaum.

Sowohl **Exporo** als auch Zinsland arbeiten derweil eifrig an der Umsetzung des Kleinanlegerschutzgesetzes, mit dessen Inkrafttreten Mitte dieses Jahres gerechnet wird. Der Entwurf sieht u.a. vor, dass Crowdfunding-Plattformen zukünftig über eine Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung (Finanzanlagenvermittler) oder eine Erlaubnis als Wertpapierdienstleistungsunternehmen verfügen müssen und dass der Vertrieb nur im Wege der Anlageberatung oder Anlagevermittlung zulässig ist. Eine eigene Banklizenz etwa nach dem Vorbild von Bergfürst anzustreben, kommt für beide nicht infrage. Anstatt dessen versucht man über die Kooperationen mit BaFin-lizenzierten Dienstleistern gesetzeskonforme Emissionen zu gestalten. Auch wenn die hohen Kosten für die Rechtsberatung von Stechow zufolge so stark zu Buche schlagen wie die Erstellung eines kompletten Wertpapierprospekts, hält er diese für eine sinnvolle und notwendige Investition: "Der Aufwand ist schmerzvoll, aber ich bin lieber reguliert, als die ganze Zeit im Kreuzfeuer des grauen Kapitalmarkts zu stehen", sagt der Manager.

Für den Pionier der deutschen Immobilien-Crowdfundingszene, Michael Ullmann, ist die strengere Regulierung einer der Gründe, warum er für das bisherige Crowdfunding schon jetzt erheblichen Anpassungsbedarf sieht. "Das Gesetz ist grotesk. Wenn das Kleinanlegerschutzgesetz so durchgeht, wird es massive Einschränkungen geben; die Grundideen des Crowfundings werden konterkariert." Über Kapitalfreunde.de hatte Ullmann 2013 zwei kleinere Projekte erfolgreich umgesetzt - weitere sollen nur in einer an die regulatorischen Bedingungen angepassten Struktur folgen.

Ullmann plant auf den Ideen des Web 2.0 eine Weiterentwicklung seiner Plattform, bei der Crowdfunding nur ein Element der digitalen Interaktion von Immobilienprojekten mit ihrer Umwelt ist. Ein wesentlicher Bestandteil sind starke Partner: "Wir wollen Kapitalfreunde.de zu einer Art Genossenschaft für Top-Projektentwickler fortführen. Ohne qualitativ hochwertige Projekte wird der Online-Vertrieb nicht funktionieren", ist Ullmann überzeugt.

Mit solchen fühlen sich **Exporo** und Zinsland offenbar gut eingedeckt. Fünf Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsvolumen von 1 Mio. Euro will von Stechow in diesem Jahr über Zinsland abschließen. **Exporo** setzt mit 7 Mio. Euro noch einen drauf. Nächstes Jahr soll das Volumen nach den Worten Oertzens auf 14 Mio. Euro steigen.
