

Im Schwarm unterwegs

Crowdfinanzierung ist für Anleger und Bauträger interessant



Für den Neubau von 48 Eigentumswohnungen in Kombination mit einem Parkhaus mit 300 Stellplätzen in Hamburg-Barmbek hat die Plattform Exporo.de insgesamt 1,3 Millionen Euro eingesammelt

In Zeiten historisch niedriger Zinsen suchen auch private Kleinanleger händeringend nach lukrativen Möglichkeiten, ihr Geld zu sichern und zu mehren. Wenn sowohl der Kapital- als auch der Immobilienmarkt bereits erste Erscheinungen einer Überhitzung zeigen, schauen potentielle Investoren besonders interessiert auf neue Möglichkeiten, die sich auftun. So ist derzeit Immobilien-Crowdfunding in aller Munde: Ein Schwarm aus zahlreichen Geldgebern legt viele kleine Beträge zusammen, die als Gesamtsumme einem Projektentwickler oder Bauträger für eine begrenzte Dauer zur Verfügung gestellt wird. Davon können im Idealfall beide Seiten profitieren.

An der Holsteiner Chaussee in Hamburg-Eidelstedt sollen demnächst 50 hochwertige Eigentumswohnungen entstehen. Die Gesamtwohnfläche wird zwischen 3.700 bis 3.900 Quadratmeter betragen. Der Bauvorbescheid liegt vor. Projektentwickler ist die Wernst Immobilien-Gruppe. Die Investitionssumme: 13,5 Millionen Euro. 1,25 Millionen Euro davon sollen über die Crowdfunding-Plattform Exporo.de eingesammelt werden. Anleger können sich mit Beträgen ab 500 Euro beteiligen. Ihnen wird eine jährliche Verzinsung von sechs Prozent versprochen, fällig zusammen mit der eingesetzten Summe im Juni 2018. Exporo.de gibt dem Projektträger eine feste Finanzierungszusage: Kommen die 1,25 Millionen Euro bis zum Funding-Ende am 31.12.2015 nicht zusammen, ergänzt Exporo das fehlende Kapital.

Um am derzeit boomenden Wohnimmobilienmarkt zu partizipieren, muss man nicht mehr ein Objekt kaufen oder in einen Fonds investieren, man braucht nur noch ein wenig im Netz zu surfen und ein paar Klicks auszuführen. Online-Plattformen wie

Exporo.de, Bergfürst.de, Companisto.de, Kapitalfreunde.de oder Zinsland.de bieten Jedermann die Möglichkeit, in Immobilienprojekte zu investieren. Auf diese Weise lassen sich schon mit 500, 1.000 oder 10.000 Euro gute Renditen im Immobiliensektor erzielen. In Deutschland wurden 2014 schon rund zehn Millionen Euro in Wohn- und Gewerbeobjekte, die Schwarminvestoren stammten, weltweit waren es über eine Milliarde US-Dollar. Die bisher größte Einzelsumme aus der Crowd für eine Immobilie hier zu Lande hat Companisto.de zusammenbekommen: 7,5 Millionen Euro für das Luxusresort Weissenhaus an der Ostsee. Fast 1.700 Investoren haben sich hier engagiert. Für Companisto.de war das allerdings ein eher ungewöhnliches Projekt, denn vorwiegend sammelt das Portal Geld für Startups ein. Die erfolgreichste, auf Immobilien spezialisierte Plattform ist Exporo.de, die in den vergangenen zwei Jahren für acht Bau-Projekte insgesamt 8,9 Millionen Euro eingesammelt hat. Bei zwei Projekten haben die Anleger bereits ihr Geld plus Rendite zurück (6 Prozent für 400.000 Euro bei Holz 5 ¼ und 5 Prozent für 900.000 Euro bei 7 Eichen). Tim Bütecke, einer der vier Vorstände der AG und seit 15 Jahren im Immobiliengeschäft: „Wir prüfen ein Projekt auf Herz und Nieren bevor wir es der Crowd anbieten. Das kommt den Anlegern zugute, weil wir eine strenge Risikoabwägung vornehmen. Aber auch der Entwickler oder Bauträger des Projekts gewinnt durch unsere Kontrolle unternehmerische Sicherheit. Er bekommt einen Partner mit Finanzierungs-Expertise an die Seite.“

Kritiker weisen darauf hin, dass Crowdfunding für Anleger nicht ohne Gefahren ist. Sie beziehen sich allerdings vornehmlich auf den Bereich der Startup-Finanzierungen. Sie weisen zu Recht darauf hin, dass im Fall einer Insolvenz des Unternehmens, an



Mit 1,3 Millionen Euro beteiligten sich Anleger über Exporo.de an der Refinanzierung eines neun geschossigen, voll vermieteten Ärzte- und Gewerbezentrums mit ca. 5.000 m² Wohn- und Gewerbefläche

dem sich Schwarmanleger beteiligt haben, diese am Ende der Gläubigerliste stehen. Wie leicht das passieren kann, zeigt der Fall Paymey: Das Startup für mobile Bezahlösungen, das sich über Seedmatch knapp 400.000 Euro von Schwarminvestoren geliehen hat, musste vor wenigen Wochen Insolvenz anmelden. Seedmatch-Geschäftsführer Jens-Uwe Sauer konstatiert, dass Anleger, die in junge Unternehmen investieren, „auf hohe Renditen setzen und im Gegenzug ein hohes Risiko eingehen“.

Bei Immobilien-Crowdfinanzierungen indes besteht größere Sicherheit. Das bestätigt Professor Lars Hornuf von der Universität Trier: „Bei einem Startup setzt man als Anleger auf nicht viel mehr als eine Geschäftsidee, bei der Finanzierung eines Gebäudes steht die Immobilie als Wert da.“ Auch Dr. Ivo Blohm, Leiter des Competence-Center Crowdsourcing am Institut für Wirtschaftsinformatik in St. Gallen, schätzt Immobilien-Crowdfunding für Anleger als „relativ sicher“ ein. Es sei eine „schöne Anlagemöglichkeit für ein paar tausend Euro“. Ivo Blohm betont, dass bei dieser Anlageform neben einer meist attraktiven Kapitalverzinsung auch eine „emotionale Rendite“ lockt: „Gemeinsam mit anderen Investoren ein Gebäude wachsen zu sehen, in dem einmal Familien leben werden, gibt ein gutes Gefühl.“ Weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Anlageformen: Bei Crowdfunding-Plattformen fallen für den Anleger keine Kosten an, es gibt keinen Ausgabeaufschlag (Agio), keine Gebühren. Bei gemanagten Investmentfonds zahlt der Anleger für Kauf, Verwaltung und Lagerung nicht selten zehn Prozent und mehr der Summe, die er eigentlich investieren wollte, für Agio, Transaktionskosten und Erfolgsgebühren. Dr. Ralf Beck, Wirtschaftsprofessor an der Fachhochschule Dortmund und

als Crowdfunding-Vordenker anerkannt: „Während bei einem Fonds von 100 Euro etwa zehn Euro für Kosten draufgehen, und diese erst wieder erwirtschaftet werden müssen, werden beim Crowdfunding die vollen 100 Euro angelegt.“ Zwei weitere Pluspunkte: Der Investitionszeitraum ist bei einer Immobilien-Schwarmfinanzierung relativ kurz (im Schnitt zwei bis vier Jahre) und der Anleger muss nicht wie bei Offenen Fonds während der Laufzeit den Finanzmarkt im Auge behalten.

Welche Vorteile hat die Immobilien-Crowdfunding für Projektentwickler und Bauträger? Erstens: Das Eigenkapital-ähnliche Schwarmgeld verbessert die Kapitalstruktur. Das erleichtert und verbilligt die Aufnahme von Fremdkapital. Zweitens: Der Geldnehmer zahlt für das Schwarmkapital feste, kalkulierbare Zinsen und kann die Laufzeit flexibel gestalten. Exporo-Vorstand Bütecke nennt einen dritten Pluspunkt: „Der stille Crowdfunder hat kein Mitspracherecht. Der Projektentwickler oder Bauträger bleibt Herr im eigenen Haus.“ Damit nicht genug: Auch unter Marketing-Gesichtspunkten ist das neue Finanzierungsinstrument interessant: Das Crowdfunding-Portal erstellt professionelle Unterlagen und Projektpräsentationen, es präsentiert das Immobilienobjekt einem breiten Publikum.

Fazit: Für Privatanleger ist Crowdfunding eine interessante, wenn auch nicht risikolose Alternative, an der Entwicklung attraktiver Immobilienobjekte mitzuverdienen. Immobilienfirmen kommen über Schwarmfinanzierung schnell und einfach an Kapital – wenn auch zu höheren Kosten. Das Procedere ist einfach, der administrative Aufwand gering.

Text: Jürgen Hoffmann