

# Mikroinvestoren finanzieren Bauprojekte

Kapitalgewinnung durch Crowdfunding – zu Deutsch Schwarmfinanzierung – wird als alternative Finanzierungsform immer beliebter. Mittlerweile werden nicht nur Start-up-Firmen, sondern auch Immobilienprojekte durch Mikroinvestoren angeschoben. *Von Anja Steinbuch*

**F**ünf Lkw mit weißen Containern stehen vor den Toren des Logistikzentrum, Hamburg. Die „Brummi“-Fahrer warten auf die Abfertigung. Mieter der Umschlagsbasis für Pakete, See- und Luftfrachtgüter im Stadtteil Eidelstedt ist die Hermes-Logistik-Gruppe. Die 3700 Quadratmeter große Immobilie mit Außenflächen von weiteren 5000 Quadratmetern gehört der LHI Leasing. Der Branchenriese (verwaltetes Investitionsvolumen: 18 Milliarden Euro) hat sich Anfang August für die Refinanzierung des Objekts 380000 Euro in Form eines nachrangigen Darlehens von rund 85 Kleinanlegern geliehen. Kreditlaufzeit: zwei Jahre. Jährliche Verzinsung: 5 Prozent. Nötig hatten die Pullacher die Geldaufnahme nicht, verfügen sie doch über rund 40 Millionen Euro Eigenkapital. „Digitale Entwicklungen kann man besser nachvollziehen, Chancen und Risiken besser beurteilen, wenn man es selbst ausprobiert“, begründet Geschäftsführer Oliver Porr den Schritt, eine Finanzierung mit Hilfe eines Anlegerschwarms zu realisieren. Crowdfinancing sei schließlich eine Ausprägung der Digitalisierung der Immobilienbranche. „Kapital ist das eine, was Immobilienunternehmen von einer Crowd bekommen können, noch hilfreicher aber könnten die Schwarmintelligenz und der Kommunikationsmultiplikator-Effekt sein.“ Eine Crowd liefere Ideen, Kritik und Verbesserungsvorschläge, eine Crowd Sorge für Mundpropaganda.

## Alternative Geldquellen

Das Schwarmkapital für die LHI Leasing akquiriert hat die Crowdfunding-Plattform Exporo.de. Sie ist mit eingesammelten 21 Millionen Euro für 22 Projekte in Deutschland Marktführer im Bereich Immobilien-Schwarmfinanzierung. Weitere Portale sind Zinsbaustein.de, das mit dem Projektentwickler Sontowski & Partner zusammenarbeitet, Zinsland.de und Bergfürst.de, die momentan sowohl für Wohnobjekte als auch Handelsflächen Geld einwerben. Via Exporo.de konnten Anleger sich am Logistikzentrum Hamburg mit Summen ab 500 Euro beteiligen. „Innerhalb von zweieinhalb Stunden war das Funding abgeschlossen“, berichtet Julian Oertzen, einer der vier Gründer des



Crowdfunding: Marktführer im Bereich der Immobilien-Schwarmfinanzierung ist die Plattform Exporo.de mit eingesammelten 21 Millionen Euro für 22 Projekte in Deutschland.

FOTO ARMIBLUE/ISTOCK/THINKSTOCK

Hamburger Schwarmgeld-Marktplatzes. Die durchschnittliche Zeichnungssumme betrug 4500 Euro. Der älteste Anleger ist 81 Jahre alt. Oertzen: „Das zeigt, dass Crowdfunding nicht nur eine Finanzierungsform ist, die junge Menschen anspricht.“ Der Run auf die Finanzierung als Teil eines Schwarms sei angesichts der Niedrigzinsen und des Neubaubooms in deutschen Metropolen „überhaupt kein Wunder“. Wo bekommen Investoren sonst ohne großes Ri-

siko vier, fünf oder sechs Prozent per anno. Das meint auch Lars Hornuf, Professor der Universität Trier: „Bei einem Start-up setzt man als Anleger auf nicht viel mehr als eine Geschäftsidee, bei der Finanzierung eines Gebäudes steht die Immobilie als Wert da.“ Das Besondere beim LHI-Projekt in Hamburg: Die Miete, die Hermes zahlt, ist als Sicherheit abgetreten, und die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals plus Zinsen beginnt bereits nach zwölf Monaten.

## Restriktive Darlehensvergabe

Traditionell nutzen Bauträger zur Realisierung von Immobilienprojekten Eigenkapital und Fremdkapital, Letzteres meist in Form von Bankkrediten. Seit Einführung der Basel-II-Vorschriften 2007 fahren die Geldhäuser aber einen deutlich restriktiveren Kurs bei der Darlehensvergabe. Eine Folge für die Projektentwickler: Sie müssen häufig 30 oder 40 Prozent und mehr der Gesamtinvestition als

Eigenkapital aufbringen. Vor allem kleinere Betriebe können deshalb häufig weniger Projekte parallel realisieren oder müssen alternative Geldquellen anzapfen. Zu diesen gehören Family Offices und Finanzierungsgesellschaften, die Mezzanine-Kapital zur Verfügung stellen. „Größere benötigte Summen zwischen 10 und 50 Millionen Euro lassen sich nur von sehr kapitalstarken Investoren stemmen“, hat Kilian Kagel festgestellt, Partner bei Kontora, einem der größten deutschen

Familienbüros. Seit etwa fünf Jahren steige die Nachfrage nach mezzaninen Investments in lukrative Immobilienprojekte. Allein Kontora habe seither durch Mandanten rund eine Milliarde Euro in diesem Bereich investiert. „Sind die Einzelsummen sehr groß, schließen sich häufig mehrere Familien zusammen“, weist Kagel auf sogenannte Club Deals hin. Family Offices wie Kontora, der HQ Trust der Familie Harald Quandt oder die Black Horse Investment, der ehemaligen Eigentümerfamilie von Schwarz Pharma, haben in den vergangenen Jahren viel Expertise bei der Beurteilung von geplanten Investments aufgebaut. Bei Kontora überwachen allein neun Mitarbeiter die Immobilieninvestments und arbeiten eng mit Entwicklern zusammen, „um bereits bei Konzeption und Auswahl von Projekten mitreden zu können“.

## Projekte mit kleineren Volumina

Eigenkapitalähnlichen Charakter hat auch das Kapital von Kleinanleger-Schwärmen. Oliver Porr schwärmt für Crowdfinanzierung, bedauert allerdings, dass der Gesetzgeber diesem Weg Grenzen gesetzt hat. So darf ein Anleger nicht mehr als 10000 Euro in ein Projekt stecken und die eingesammelte Gesamtsumme maximal 2,5 Millionen Euro betragen: „Damit eignet sich diese Finanzierungsform nur für Projekte mit kleineren Volumina.“ In Frage kämen auch nur Vorhaben, „die schon relativ weit entwickelt sind, damit man dem Anleger kurze Laufzeiten bieten kann“.

Für Exporo.de ist das LHI-Logistikzentrum die zweite Gewerbeimmobilie, an der sich ein Investorenschwarm beteiligen konnte. Vor eineinhalb Jahren wurden 1,35 Millionen Euro für ein Ärzte- und Gewerbezentrum in Hamburg-Wilhelmsburg eingeworben. Projektentwickler Senectus hat das Schwarmgeld genutzt, um seinen Finanzierungsmix aus bis dahin Fremd- und Eigenkapital zu vervollständigen. „Ich wollte meine Liquidität erhalten, um sie für neue Projekte verwenden zu können“, erklärt Geschäftsführer Torsten Rieckmann. Crowdkapital helfe, die unternehmerische Handlungsfreiheit zu erhalten. „In der aktuellen Immobilienmarktsituation ist das für Projektentwickler und Bauträger Gold wert“, weiß Julian Oertzen. Er erwartet steigendes Interesse von Anlegerschwärmen mittelfristig vor allem für Logistik- und Einzelhandelsobjekte.