

Aus klein mach groß

Immobilieninvestments gibt es auch mit wenig Einsatz. Wie das funktioniert, worauf Anleger dabei achten sollten. **Teil 1: Crowdfunding** VON MARKUS HINTERBERGER UND MAREN LOHRER



Berlin-Friedrichshain, Strausberger Platz: Hier an der Grenze zu Berlin-Mitte finden sich frühere Prachtbauten der DDR. Breite Boulevards, Zuckerbäckerstil vom Feinsten, die Fontäne des Brunns auf dem Platz erreicht eine Höhe von 18 Metern – auch im Sozialismus wurde gern groß gedacht. Streng blickt Karl Marx auf den Platz. Nach der Wende war im Gespräch, die Bronzestatue abzubauen, doch sie durfte bleiben. Nun sieht der Autor von „Das Kapital“, wie Kapital den Platz wieder mit Leben füllt. Viele der unter Denkmalschutz stehenden Gebäude werden restauriert, die Einkaufspassagen wiederbelebt.

Die Wohnungen in einem der Arbeiterpaläste haben ihren Preis: So kostet eine knapp 100 Quadratmeter große Wohnung im prominenten Ensemble Central Berlin gut 400 000 Euro. Keine Frage: Berlins Immo-Markt boomt.

Wer davon profitieren möchte, aber nicht über genug Geld für eine eigene Wohnung als Investition verfügt, für den klingt womöglich eine neue Form des Immobilieninvestments interessant: Crowdfunding. Mit geringen Beträgen finanzieren hier viele Kleinanleger ein großes Projekt. Was mit der Finanzierung von jungen Unternehmen begann, gibt es nun auch für Immobilien.

Crowdfunding-Plattformen bringen Projektentwickler und Anleger zusammen. Allein 2015 haben Plattformen wie iFunded, Zinsbaustein, Zinsland, Bergfürst und Co laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG und der Universität Cambridge in Deutschland acht Millionen Euro für Immobilien eingeworben. „Überträgt man die Wachstumsraten des Crowdfunding-Markts für Unternehmensgründungen auf die schwarmfinanzierten Immobilienprojekte, könnten es 2016 rund 15 Millionen Euro sein“, schätzt KPMG-Fintech-Expertin Irene Pitter. Andere Studien gehen von mehr aus (siehe Seite 109).

Dass Crowdfunding sich so rasant entwickeln, hänge, so Pitter, von mehreren Faktoren ab: „Einerseits ist mit dem

vor etwas über einem Jahr in Kraft getretenen Kleinanlegerschutzgesetz die Finanzaufsicht Bafin für Schwarmfinanzierer zuständig, das schafft Vertrauen.“ Andererseits hätten Anleger angesichts der Minizinsen, die Banken derzeit bieten, kaum Alternativen, ihr Geld rentierlich anzulegen.

Ab 250 Euro geht es los. Bei Berlin Central konnten Anleger sich bereits mit Beträgen ab 250 Euro beteiligen. Die Crowdfunding-Plattform *iFunded.de* hat eine Million Euro eingesammelt. Mit dem Geld werden die Gemeinschaftsräume und die Fassade des historischen Gebäudes renoviert. Investoren erhalten für die Beteiligung mittels eines Nachrangdarlehens eine feste Verzinsung von fünf Prozent pro Jahr. Die Zinszahlungen an die Anleger erfolgen halbjährlich über eine Laufzeit von 18 Monaten. „Viele Anleger haben zunächst dreistellige Beträge investiert, um die Plattform und Crowdfunding auszuprobieren“, erklärt Michael Stephan, Gründer und Geschäftsführer von iFunded. „Aber auch die ersten institutionellen Investoren haben iFunded.de für sich entdeckt.“

Das nächste Vorhaben von iFunded liegt in der Berliner Caspar-Theyß-Straße. 750 000 Euro sollen hierfür von der Crowd eingesammelt werden. Das Geld soll genutzt werden, um die Fassade und die Wohnungen zu sanieren. Die Rendite für Anleger beträgt fünf Prozent bei einer Laufzeit von 24 Monaten.

Die Vorteile des Crowdfundings für Immobilienentwickler liegen auf der Hand: Sie können die Plattform neben Banken und institutionellen Investoren als alternativen Finanzierungskanal nutzen. Im Fall von Nachrangdarlehen, die hier die häufigste Finanzierungsform ist, werden die Schwarmgelder dem Eigenkapital zugerechnet, daher verbessert sich die Bonität des Entwicklers. Dadurch sind Banken eher bereit, zinsgünstigere Kredite zu vergeben.

Für Anleger sind die versprochenen Renditen reizvoll. Die Plattformen werden mit Renditen zwischen 2,5 und →

Alle für Eines: Zahlreiche Kleinbeträge von vielen privaten Geldgebern stemmen Hausbau oder Restaurierung. Ein Modell mit Zukunft?

BILD: YURIY CHABAN/STOCKPHOTO [M]

FABIAN RICHTER
1000 €

GEWUSST WIE

Nachrangdarlehen sind die am weitesten verbreitete Form der Finanzierung bei Crowdinvestments in Immobilien. Dieses nachrangige Kapital der privaten Investoren zählt zum Eigenkapital des Unternehmens. Dadurch verbessert sich dessen Bonität und Banken sind eher bereit, Kredite zu gewähren. Das Mezzaninekapital, so der Fachbegriff für Geld, das auf diese Weise ins Unternehmen kommt, kann also auch als „Köder für einen Bankkredit“ betrachtet werden. Private Geldgeber stehen in der Rangfolge der Gläubiger jedoch weit hinten. Geht das Unternehmen pleite, werden sie erst bedient, nachdem die Forderungen der Banken erfüllt wurden. Lediglich die Eigentümer und Gesellschafter rangieren noch hinter ihnen. Diese Position wirkt sich auch auf die in Aussicht gestellten Zinsen und Gewinnausschüttungen aus. Denn im Beteiligungsvertrag lassen sich private Geldgeber oft eine Verzichtserklärung unterjubeln: Demnach gehen sie leer aus, sollte die Firma durch die Rückzahlung ihres Kapitals insolvent werden. Das nachrangige Kapital der privaten Geldgeber „haftet für die anderen Verbindlichkeiten des Unternehmens“, betont die Bafin. Im Klartext: Das Unternehmen kann mit dem Nachrangkapital dann auch Schulden bei Banken, Lieferanten und Leasinggebern bezahlen. Zwar besteht auch bei Angeboten auf dem regulierten Kapitalmarkt ein Risiko, den kompletten Einsatz zu verlieren – etwa wenn ein Emittent von Zertifikaten insolvent werden sollte. Doch bei Nachrangdarlehen werden die Forderungen der privaten Geldgeber als Gläubiger schon von vornherein rechtlich stark entwertet.



Central Berlin: Wer sich eine Wohnung in den Arbeiterpalästen am Strausberger Platz nicht leisten kann, kann auch anders vom Immobilienboom der Hauptstadt profitieren – für die Renovierung des Ensembles wird auch Schwarmkapital eingesetzt

acht Prozent, manchmal kommt noch eine Erfolgsbeteiligung hinzu. Doch das Risiko des Nachrangdarlehens bleibt (siehe Glossar): Im Insolvenzfall werden zuerst die Ansprüche der Banken befriedigt, die der Schwarmfinanzierer erst danach. „Nachrangdarlehen sind zum Vermögensaufbau bei Privatanlegern nicht geeignet“, sagt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. „Wer ein Immobilienprojekt über ein Nachrangdarlehen mitfinanziert, sollte sich das Projekt genau anschauen.“

„Angesichts der Komplexität dieser Projekte werden Verbrauchern oft nur unzureichende Informationen zur Verfügung gestellt“, meint Elisabeth Nanakkal, die bei der Verbraucherzentrale Hessen das Projekt „Marktwächter Finanzen“ betreut. Zwar sind weder den Verbraucherschützern noch der Bafin Pleiten von schwarmfinanzierten Immobilienprojekten bekannt, „doch dieser Markt ist noch sehr jung und Insolvenzen werden kommen“, sagt Nanakkal.

„In den USA und Großbritannien, wo das Immobilien-Crowdfunding eine längere Tradition hat und der Markt viel größer ist, liegen die Ausfallraten bei unter zwei Prozent“, weiß Michael Stephan von

iFunded. Und beim bislang größten Immo-Crowdfunding in Deutschland bürgt sogar der Immobilienbesitzer mit seinem Privatvermögen: Jan Henric Buettner, Gründer von AOL Europe, hat das baufällige Schloss Weissenhaus an der holsteinischen Ostseeküste gekauft und zu einem Fünf-Sterne-Resort entwickelt. Dies hat 1670 Geldgeber überzeugt, sie haben 2015 über die Plattform Compainisto 7,5 Millionen Euro investiert.

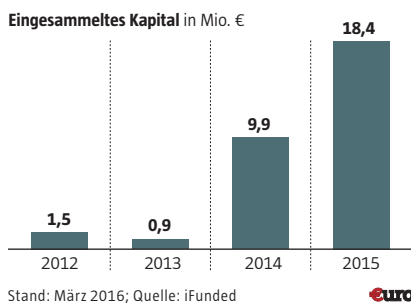
„Wir haben kein stupid Money“, sagt Carl-Friedrich von Stechow. Der Geschäftsführer des Vermittlers Zinsland macht das unter anderem daran fest, dass seine Kunden sehr viele Fachfragen zu den Projekten stellen. Dazu komme, dass die meisten Anleger – nachdem sie Zinsland mit kleineren Summen wie 500 Euro getestet haben – 10 000 Euro investieren. Das ist nach dem Kleinanleger-schutzgesetz die Obergrenze, bis zu der Privatleute sich per Nachrangdarlehen in Schwarmfinanzierungen engagieren dürfen.

Bei den Projektentwicklern, deren Angebote er auf seine Plattform stellt, setzt er auf Erfahrung. „Wir nehmen grundsätzlich keine Anbieter, die zum ersten Mal eine Immobilie bauen, das geht in der Regel schief“, meint von Stechow. Da der

Markt vor allem in den Ballungsräumen der Republik boomt, kann er es sich leisten, 80 Prozent der angebotenen Projekte abzulehnen. Die Angebote, die übrig bleiben, sind meist zu 80 Prozent von Banken finanziert und die übrigen 20 Prozent kommen vom Entwickler selbst und den Nachrangdarlehen der Crowd.

Weitere Alternativen. Neben Nachrangdarlehen sind auch andere Finanzierungsformen möglich, beispielsweise prospektpflichtige Anleihen und Genussscheine. So hat der Bauträger Alt & Kelber über die Plattform Mezzany das Geld für das Wohnprojekt Glockengießerei Berlin-Neukölln über eine Anleihe aufgebracht. Und FAH Grundbesitz hat über die Plattform Bergfürst Genussscheine heraus-

Crowdfunding Der Schwarm investiert verstärkt in Immobilien



gegeben, um das 1905 gebaute Haus Midendorf in der Nähe der Hamburger HafenCity zu renovieren. Genussscheinhandel ist über die Bergfürstbank möglich. Auch iFunded-Chef Stephan denkt über

Nachrangdarlehen hinaus, so hält er börsenhandelbare sogenannte Real-Estate-Bonds für interessant. Zinsland-Chef von Stechow erwartet, dass der Markt künftig deutlich stärker wächst, wenn institutionelle Anleger Crowdinvestments für sich entdecken. Vor dem Ende des Immobilienbooms oder der Niedrigzinsphase ist ihm nicht bange. „Auch wenn zehnjährige Bundesanleihen wieder vier Prozent abwerfen, werden Projektentwickler Kapital brauchen.“

Investmentchancen für Crowdkapital gibt es zu Genüge, doch Kleinanleger sollten daran denken, dass ihr Geld im Ernstfall futsch sein kann. Daher lohnt es sich stets, die Projekte zu hinterfragen, zu streuen und nicht das Gros des Vermögens anzulegen. →

ANZEIGE

Vermieten ist kein Kinderspiel.

Techem steht Ihnen professionell zur Seite – mit Services, die Sie entlasten.

Von der Ablesung und Abrechnung über Funk-Rauchwarnmelder und Legionellenprüfung* bis zum Energieausweis bietet Techem Ihnen wichtige Services für Vermieter aus einer Hand.

Rufen Sie uns an:

08 00/2 00 55 99**



www.techem.de

* Legionellenprüfung in Kooperation mit dem gemäß §15 Abs. 4 TrinkwV akkreditierten SGS Institut Fresenius
 ** Kostenfrei, Montag – Freitag 8 – 18 Uhr

techem