

ESSAY II Die Schließung, die Neubewertung und der anschließende Abverkauf bei Offenen Immobilienfonds hat viele Anleger verprellt. Crowdfunding ist eine Alternative.

Per Schwarm zur Immobilie



**MICHAEL
STEPHAN**

**Geschäftsführer
von iFunded.de**

Stephan hat in Berlin und Köln Jura studiert und ist als Rechtsanwalt zugelassen. Er hat mehr als 15 Jahre in führenden Positionen in der Digitalen Wirtschaft und der Venture-Capital-Industrie gearbeitet. iFunded ist eine Online-Investmentplattform, über die Anleger gemeinsam mit Experten der Immobilienbranche direkt in Projekte ihrer Wahl investieren. Immobilienentwickler können ihre Projekte über die Plattform in einer frühen Phase vermarkten.

Seit dem Jahr 2011, als die ersten deutschen Crowdfunding-Plattformen an den Start gingen, wächst die Bedeutung der Anlageform hierzulande kontinuierlich. Insbesondere die Volumina im Bereich der Immobilienfinanzierung gewinnen zunehmend an Fahrt. Allein im vergangenen Jahr wuchs das eingesammelte Kapital über die Crowd um beeindruckende 80 Prozent im Vorjahresvergleich. Der Erfolg der digitalen Plattformen ruft jedoch nicht nur großes Interesse, sondern auch Kritik hervor. Dabei hat Crowdfunding insbesondere bei Immobilienprojekten für Anleger einiges zu bieten – wenn Anleger die Grundregeln des klugen Investments beachten und die Besonderheiten der Anlageform berücksichtigen.

Der große Vorteil des Crowdfundings sind die geringen Mindestzeichnungsbeträge. Je nach Anbieter fangen diese bei 500 oder gar nur fünf Euro an. Damit ist der Einstieg selbst für Klein- und Kleinstanleger möglich. Mithilfe von Crowdfunding können Privatanleger an attraktiven Immobilienprojekten teilhaben, zu denen bisher nur Banken und Großanleger Zugang hatten.

Aber auch für erfahrene Anleger, die bereits über ein Aktien- oder Fondsportfolio verfügen, sind schwarmfinanzierte Immobilienprojekte interessant. Gerade deutsche Wohnimmobilien sind eine wertbeständige Geldanlage, wie ihre stabile Performance während der Finanzkrise gezeigt hat.

Dabei bietet das Crowdfunding gegenüber klassischen Immobilienfonds einige Vorteile. So sind im Vergleich zu Fonds die Gebühren viel niedriger. Das liegt daran, dass die Plattformen sich nicht über Verwaltungsgebühren der Anleger, sondern über Vermittlungsgebühren von den Projektanbietern finanzieren. Ein weiterer Vorteil gegenüber Offenen Immobilienfonds ist die Transparenz, denn die Crowdfunder entscheiden selbst, in welcher Immobilie sie ihr Geld angelegen. Oft hat der Fondsmanager keinen lokalen Bezug zu dem jeweiligen Immobilienprojekt, sondern entscheidet aus der Ferne auf Basis ihm vorliegender Informationen.

Anleger sollten sich stets die spezifischen Risiken dieser Anlageform be-

wusst machen. Bei einer Schwarmfinanzierung werden keine Immobilienbeteiligungen im eigentlichen Sinne angeboten, sondern derzeit noch überwiegend nachrangige, unbesicherte Darlehen. Scheitert das unterstützte Projekt, werden die Investoren nachrangig, also nach den Banken, jedoch vor den Eigenkapitalgebern bedient. Wie hoch die Gefahr eines Totalausfalls bei einem Projekt ist, hängt von den Rahmendaten des jeweiligen Projekts ab. Allerdings wird die Anlegerinformation je nach Anbieter sehr unterschiedlich gehandhabt. Deshalb ist es als Anleger unerlässlich, selbst nach weiterführenden Informationen zu suchen.

Risiko der Anleger sinkt mit der Erfahrung der Anbieter

Außerdem müssen Anleger sich bewusst sein, dass eine Investition in eine einzelne Immobilie ein Klumpenrisiko bedeutet. Deshalb sollten sie bestmöglich ihre Investitionssumme auf verschiedene Projekte aufteilen und nicht isoliert in ein Projekt investieren.

Zunächst sollten sich Anleger vor einem Crowdfunding umfassend informieren. Dabei sollten sie die zu finanzierende Immobilie nach den üblichen Gesichtspunkten analysieren. Insbesondere die Lage erscheint hier ausschlaggebend. Die deutschen Metropolen bieten gute Chancen, doch selbst innerhalb der Topstädte gibt es Unterschiede in der Mikrolage. Wichtig ist, dass der Standort etabliert ist und die Nachfragesituation tatsächlich der Renditeprognose des Emittenten entspricht.

Dabei gilt: Je später ein Anleger in dem Entwicklungsstadium des Projekts einsteigen kann, desto geringer sind die Risiken. Neubauprojekte versprechen beispielsweise eine hohe Rendite, bergen jedoch auch höhere Risiken. Gut vermietete Bestandsobjekte bieten grundsätzlich ein geringeres Risiko.

Letztendlich gilt es, sich immer genau über den Projektinitiator zu informieren. Dessen Qualifikation und Erfahrung sind ausschlaggebend. Seriöse Anbieter mit langjähriger Erfahrung in der Branche und erwiesenem Know-how auf dem lokalen Markt bieten die größte Sicherheit.