

20.10.2016, Seite 3

# Schwarmprojekten fehlt die Größe

Die Schwarmfinanzierung von Immobilien per Internet wächst und bleibt dennoch eine bis dato unbedeutende Alternative zu den traditionellen Finanzierungsarten. Die Crowdfundingplattformen sind trotzdem davon überzeugt, dass sich das in den kommenden Jahren fundamental ändern wird - und setzen dabei auch auf regulatorische Erleichterungen.



Für die Revitalisierung des alten Wasserwerks im nordrhein-westfälischen Willich sammelt Zinsland 0,5 Mio. Euro Schwarmkapital ein.

Bild: Denk-Mal Wasserwerk Willich

Ich glaube, dass Crowdfunding nicht funktionieren wird“, sagte Gisbert Beckers, Geschäftsführer von BNS Real Estate, auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real, und zog sich damit unweigerlich den Unmut von Michael Stephan, Geschäftsführer der Crowdfundingplattform iFunded, zu, der gleich neben ihm auf dem Podium einer von ZitelmannPB moderierten Gesprächsrunde saß.

Während Beckers Probleme damit hat, sich überhaupt vorzustellen, wie die Plattformen Geld verdienen wollen, kennt Stephan die Lösung für Beckers' fehlende Begeisterung: größere Projekte. „Das richtige Geld wird mit großen Volumina verdient und nicht mit Projekten bis 2,5 Mio. Euro.“ Auf diese Summe sind viele Immobilienbeteiligungen, die über die mittlerweile zahlreichen Portale dem Schwarm angeboten werden, begrenzt – aus

einem einfachen Grund: Alles, was darüber hinausgeht, ist prospektpflichtig und damit mit mehr Aufwand und höheren Kosten verbunden. Alleine für die Billigung und Aufbewahrung des Prospekts bei der BaFin werden bis zu 15.000 Euro fällig zuzüglich der Rechtsberatungskosten für die Erstellung, die in der Regel einen fünfstelligen Betrag ausmachen.

Die Regelungen zum Crowdfunding finden sich im Kleinanlegerschutzgesetz (KASG), das am 10. Juli 2015 in Kraft trat. Demnach sind Projekte, die über die Crowd finanziert werden, von der Aufstellungspflicht eines Verkaufsprospekts befreit, wenn sie drei Bedingungen erfüllen: Beim öffentli-

chen Angebot muss es sich um ein (partiari-sches) Nachrangdarlehen handeln, die Anleger dürfen maximal 10.000 Euro investieren und das Angebot darf insgesamt die bereits erwähnten 2,5 Mio. Euro nicht überschreiten.

Bis auf wenige Ausnahmen wurden Immobilien-Schwarmprojekte in Deutschland bisher per Nachrangdarlehen finanziert. Das hat zur Folge, dass der Markt trotz einer Vielzahl von Plattformen, die Immobilienbeteiligungen anbieten, äußerst überschaubar ist. Im vergangenen Jahr wurden laut dem Onlineportal crowdfunding.de 22,6 Mio. Euro eingesammelt, fast genauso viel kam in den ersten neun Monaten dieses Jahres zusammen (20,9 Mio. Euro). Die Prognosen von Marktteilnehmern für das Gesamtjahr schwanken zwischen 28 Mio. und 35 Mio.

Euro, was freilich eine deutliche Steigerung des Vorjahreswerts wäre, aber in Relation zu den Volumina am gewerblichen Finanzierungsmarkt weiterhin eine kaum wahrnehmbare Größenordnung.

Angesichts der geringen Relevanz wundern sich manche Finanzierungsprofis, warum das Thema Crowdfunding dennoch in aller Munde zu sein scheint (siehe „*Verwunderlicher Hype*“, IZ 36/16, Seite 2). Glaubt man den Plattformen, wird sich die Bedeutung der Schwarmfinanzierung in den nächsten Jahren jedoch kolossal verändern. „Wer meint, dass das Crowdfunding bei Immobilien nur ein Hype ist, wird sich eines Besseren belehren lassen müssen“, ist iFunded-Geschäftsführer Stephan überzeugt und zieht eine Analogie zu keinem geringeren als Microsoft-Gründer

Bill Gates. Der habe 1993 auch behauptet, dass das Internet nur ein Hype sei – und lag nachweislich daneben. Die Schwarmfinanzierung per Mausclick werde „spätestens in fünf Jahren eine echte Alternative zur klassischen Gewerbeimmobilienfinanzierung sein“, ist Stephan überzeugt.

Auch Carl von Stechow, Mitgründer der Plattform Zinsland, glaubt an den Aufstieg der Onlinefinanzierung: „Das Thema nimmt meiner Ansicht erst richtig Fahrt auf.“ Die überschaubaren Summen, die bisher eingesammelt wurden, werden sich bald vervielfachen. Für das nächste Jahr hat er sich vorgenommen, Projekte jenseits der 2,5 Mio. Euro und damit außerhalb des KASG auf seine Plattform zu stellen. Die gleiche Absicht verfolgt Julian Oertzen, Vorstandsmitglied der als AG konzipierten Plattform Exporo. „Ich denke, dass wir Anfang 2017 so weit sein werden, um auch Projekte oberhalb von 2,5 Mio. Euro begleiten zu können.“

Damit kommen die beiden Anbieter den Wünschen vieler Entwickler nach, die ihre Projekte via Crowdfunding finanzieren würden. Für die Mehrheit von ihnen werden Crowdprojekte erst ab einem Volumen von mehr als 2,5 Mio. Euro interessant. Das ist ein Ergebnis einer Umfrage von iFunded unter 24

## Plattformen kündigen Großprojekte für 2017 an

Projektentwicklern. Kein Wunder, dass auch Stephan an Projekten oberhalb der KASG-Schwelle arbeitet.

Vielleicht wird es aber auch gar nicht notwendig sein, die Grenzen des KASG zu verlassen, um dem Schwarm mehr Geld pro Immobilie zu entlocken. Im Rahmen der vorgesehenen Evaluierung des KASG wird derzeit über eine Anpassung der Schwellenwerte diskutiert – sowohl in die eine wie auch in die andere Richtung. Mit den Vorschlägen der Crowdfundingbranche, die Schwellenwerte von 2,5 Mio. Euro auf 5 Mio. Euro anzuheben und neben den Nachrangdarlehen weitere prospektfreie Ausnahmen zuzulassen, sei man bei der Finanzmarktaufsicht auf offene Ohren gestoßen, heißt es bei Lobbyisten. Die BaFin wollte sich dazu nicht äußern. Bis Dezember sollen die Empfehlungen und Vorschläge der Verbände und der BaFin dem Finanzausschuss des Bundestags vorgelegt werden. „Wenn ich einen Wunsch frei hätte, dann würde ich das maximal zulässige Investment für Immobilien hochsetzen. Denn wir haben viele Anleger, die gern mehr investieren würden und auch über den entsprechenden finanziellen Hintergrund verfügen“, sagt Oertzen.

Doch es droht auch eine schärfere Regulierung der Plattformen. Dass die Schwarmfinanzierung im Brennpunkt der Regulierer steht, findet Stephan gut. „Wir wollen als Financier akzeptiert und entsprechend reguliert werden.“ Die einzige Sorge, die Stephan umtreibt, ist, dass die Projekte, die auf den Plattformen landen und zur Finanzierung für den Schwarm angeboten werden, sorgfältig ausgesucht werden. Das A und O sei die Qualität der Projekte. Fehler dürfe man sich nicht erlauben. Das weiß auch von Stechow. Jeder Fehler koste die Existenz. „Eine Plattform, die Scheiße baut, wird innerhalb von zwei Tagen gekillt.“ **nik**