Start-up-Unternehmen – eine Serie
iFunded: Technologie und digitale Vermarktung

Wie sieht die Start-up-Szene in der Immobilienwirtschaft aus? In jeder Ausgabe stellen wir ein kreatives Prop- oder FinTech-Unternehmen vor. Diesmal: das Crowdfunding-FinTech-Unternehmen **iFunded** aus Berlin.

Die Idee

Mit der Crowdfunding-Plattform iFunded.de sollen sich institutionelle und private Investoren an Immobilienprojekten beteiligen und nach Angaben des Unternehmens Renditen von bis zu sieben Prozent erzielen können. Die Plattform verbinde das erfolgreiche Konzept der Schwarmfinanzierung mit Technologie und attraktiven Investitionschancen. Das Thema Crowdfunding für Immobilien ist laut iFunded schnell, flexibel und transparent und findet immer größeres Interesse bei Bauträgern, neben der klassischen Bankenfinanzierung. Um hier nachhaltig erfolgreich zu sein, sei digitales Know-how und eine umfassende Erfahrung in der Immobilienbranche nötig.

Der Gründer

Der Gründer von iFunded ist Michael Stephan (46). Er ist Volljurist und hat über 16 Jahre Erfahrung in Venture Capital, Corporate Finance und Digitalen Medien. Fünf Jahre hat er bei einer Venture-Capital-Firma als Syndikus gearbeitet. Zudem war er Leiter des Kapitalmarktbereichs einer Bank, Bereichsleiter bei Payback und hat zwei Start-ups aufgebaut.

Die Entwicklungszeit

Regulatorisch ist das Crowdfunding in Deutschland noch Neuland. Das Unternehmen möchte die Immobilienfinanzierung sowohl für den Anleger als auch für den Entwickler mittels Technologie deutlich vereinfachen. Als wichtig erachtet es daher, höchstmögliche Flexibilität zu erhalten. Die Plattform sei deshalb von Grund auf selber aufgebaut.

Geplante Änderungen

Die Vision des Gründers ist es, eine globale Investmentplattform für Immobilien anzubieten. Hierbei sollen künftig auch andere Strukturen angeboten werden, also nicht nur die typischen Nachrangdarlehen. Mit der Zeit sind auch größere Projekte angedacht, für die dann auch ein BaFin-Prospekt erstellt wird.

Der Unterschied zu etablierten Unternehmen

Als FinTech-Unternehmen sieht iFunded seine Stärke in der Technologie und der digitalen Vermarktung. Hier sei das Unternehmen etablierten Playern in der Immobilienwirtschaft weit voraus. Insbesondere werte man bei iFunded fortlaufend Daten aus und teste neue digitale Vermarktungskanäle. Dadurch bekämen Bauträger bei der Vermarktung ihrer Projekte viel mehr Aufmerksamkeit als bei klassischen Mezzanine-Finanzierungen. Durch die eigenen schlanken Strukturen des Unternehmens könne man zum Beispiel investment- oder bankennahe Prozesse schnell und flexibel umsetzen.

100 NEUE START-UPS: EINE BRANCHE IM WANDEL

In der jüngsten Zeit haben sich in der Immobilienbranche um die 100 Start-ups gegründet. Mit ihren häufig günstigeren und wendigeren Geschäftsmodellen wollen PropTechs etablierten Immobilienunternehmen das Wasser abgraben, FinTechs setzen auf digitale Prozesse, die die alte Welt der Fonds und Banken überflüssig machen sollen. Doch wer sind die Newcomer auf dem Markt, welche Ideen haben sie und welche Ziele möchten sie verfolgen? Wir stellen Ihnen in einer neuen Serie in jeder Ausgabe der „Immobilienwirtschaft" ein PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor.

Alle Beiträge finden Sie außerdem auch online unter www.haufe.de/immobilien.