

**ESSAY I** Crowdinvestments im Immobilienbereich bieten eine höhere Anlagesicherheit als Start-up-Beteiligungen, meint Gastautor Michael Stephan und erklärt, warum er sich dennoch mehr Regulierung für seine Branche wünscht

# Eine Immobilie ist kein Start-up



**MICHAEL  
STEPHAN**

**Geschäftsführer  
iFunded**

Stephan ist Gründer und Geschäftsführer von iFunded. Er war über 15 Jahre in führenden Positionen in der digitalen Wirtschaft und Venture-Capital-Industrie tätig, unter anderem als Syndikus eines führenden Deutschen Venture-Capital-Unternehmens und als Leiter des Kapitalmarktbereichs einer Bank. iFunded ist eine Onlineplattform, über die private und institutionelle Anleger in Immobilien investieren.

Vor nicht allzu langer Zeit flimmerte ein Werbespot über die deutschen Fernsehschirme, in dem Start-up-Beteiligungen via Crowdinvesting angepriesen wurden. Argumentationsstruktur: Wer damals bei Apple, Zalando oder Twitter vor dem Boom Anteile gekauft hätte, könnte sich heutzutage glücklich schätzen. Wieso sollte es sich mit den Start-ups von heute anders verhalten?

Tatsächlich erscheint der Gedanke auf den ersten Blick attraktiv – schließlich hört und liest man immer wieder von den Erfolgsgeschichten der jungen Wilden. Allerdings sollte man dabei nicht aus den Augen verlieren, mit welchen Risiken ein solches Investment verbunden ist. Stellen Sie sich vor, Sie hätten nicht in Twitter, sondern in das inzwischen verwaiste StudiVZ investiert. Oder in den Bekleidungshändler Modemeister, der 2012 gleichzeitig mit der ungleich erfolgreicherer Plattform Outfittery online und bereits ein Jahr später wieder offline ging.

Für Mutige mag es in die Investitionsstrategie passen, ihr Kapital in Start-ups anzulegen. Wer beim Crowdinvesting allerdings ein höheres Sicherheitsbedürfnis hat, findet im Immobiliensegment eine Alternative. Das erkennen auch immer mehr Anleger: Schließlich wuchs das Kapitalvolumen für schwarmfinanzierte Neu- oder Umbauprojekte im vergangenen Jahr um 92,5 Prozent, während die Volumina für Unternehmensfinanzierungen stagnieren.

## Start-up-Investments haben oft relativ lange Laufzeiten

Nicht jedes junge Unternehmen hat das Potenzial, das Rad – beziehungsweise den Apfel – neu zu erfinden. Anfangs schreiben die meisten Start-ups rote Zahlen, hohe Anfangsinvestitionen sind notwendig. Und wessen Geschäftsidee sich tatsächlich etablieren kann, steht erst nach einigen Jahren fest. Start-up-Investments sind deshalb häufig auf mindestens acht Jahre Laufzeit ausgerichtet. Eine Zeitspanne, in der sich ganze Branchen umstrukturieren können. Es verwundert daher nicht, dass bereits jede zehnte Investition in junge Unternehmen ausgefallen ist.



**Bestandsimmobilie nach Sanierung:** Auch Projekte mit älteren Häusern bringen Rendite

Im Vergleich dazu ist der Anlagezeitraum beim Immobilien-Crowdfunding deutlich kürzer und das Risiko eines Totalausfalls zwar auch vorhanden, aber um einiges geringer. Häufig ist geplant, die eingesetzte Summe inklusive Rendite bereits nach einem bis drei Jahren auszuzahlen. Somit können die Investoren ihr Geld früher neu investieren und gewissermaßen von den Zinseszinsen ihrer Beteiligung profitieren.

Darüber hinaus ist aufgrund des organischen Preiswachstums am Immobilienmarkt, das in Relation zu den positiven Einkommensentwicklungen der privaten Haushalte steht, keine überregionale Immobilienblase zu befürchten. Im Unterschied zur US-amerikanischen Subprime-Krise vor zehn Jahren ist die

Kreditvergabe in Deutschland bekanntlich eher restriktiv, Immobilienspekulationen werden oftmals gar nicht erst ermöglicht.

## Auch Bestandsimmobilien als Crowdfunding-Objekt

Bei der Auswahl des konkreten Crowdfunding-Projekts können verschiedene Aspekte zusätzlich Finanzierungssicherheit bieten. Beispielsweise ist das Baujahr des jeweiligen Objekts ein wichtiges Kriterium. Per Schwarmfinanzierung sanierte Bestandsimmobilien haben im Vergleich zu Neubauprojekten den Vorteil, dass der tatsächliche Gebäudewert bereits zu Anfang relativ hoch ist. Das Risiko von Verzögerungen

im Genehmigungsverfahren ist ebenfalls geringer und etablierte Bestandsimmobilien können häufig schneller abverkauft werden als Neubauten.

Genauso ist der Standort des Objekts von zentraler Bedeutung. Befindet es sich in einer Lage mit positiver demografischer Entwicklung – zum Beispiel den deutschen Metropolregionen –, verspricht dies eine anhaltende Nachfrage vonseiten der späteren Nutzer. Aus Gründen der Risikostreuung bietet es sich außerdem für private Anleger an, ihr Investment auf mehrere schwarmfinanzierte Immobilien aufzuteilen. Eine breite Diversifikation ist beim Immobilien-Crowdfunding auch deshalb möglich, weil viele Plattformen niedrige Finanzierungsschwellen anbieten. Dadurch lässt sich das Klumpenrisiko minimieren.

### Anleger sollten Prospekte und Bauträger sehr genau prüfen

Wie bei jedem Nachrangdarlehen sollten vor allem private Investoren genau prüfen, wem sie ihr Kapital anvertrauen. Transparenz ist hier das oberste Gebot. Vor allem Crowdfunding-Projekte mit einer Gesamtfinanzierungssumme von weniger als 2,5 Millionen Euro, die nicht der Prospektspflicht gemäß Vermögensanlagegesetz unterliegen, müssen ihren Investoren alle relevanten Informationen aussagekräftig und verständlich zugänglich machen. Für potenzielle Anleger lohnt sich neben einem Blick auf die Referenzprojekte der jeweiligen Plattform außerdem, die Kriterien für die Auswahl der Bauträger genau zu prüfen.

Zukünftig wird die stärkere gesetzliche Regelung von Immobilien-Crowdfundings auch im Hinblick auf Haftungsfragen seitens der Plattformen unumgänglich sein. Ich befürworte einen solchen Schritt ausdrücklich, denn die Einführung bindender Vorschriften und Normen kann zur Konsolidierung des Markts beitragen und für mehr Anlagesicherheit sorgen. Unterm Strich gilt aber schon jetzt, dass die Potenziale und möglichen Risiken einer Immobilienentwicklung weitaus transparenter sind als die zukünftige Entwicklung eines jungen Wachstumsunternehmens.