

# Im Schwarm finanzieren

**FinTechs** – Der Trend Crowdfunding nimmt in der Schweiz an Fahrt auf. Entsprechende Angebote sind seit knapp drei Jahren am Markt. Das seither eingeworbene Kapital für Immobilien ist auf über 100 Millionen CHF angewachsen. Ein Marktüberblick.

Von Mathias Rinke – Bilder: Depositphotos; PD



Crowdinvesting für Immobilien: Junge Anlageform mit Chancen und Risiken

Vogelschwärme zeichnen sich dadurch aus, dass durch effektives Zusammenarbeiten das Vorankommen einfacher wird. Bei der Schwarmfinanzierung, oder Neudeutsch: Crowdfunding, soll es so ähnlich sein. Investoren spannen zusammen, um ein grösseres Ziel respektive eine gute Rendite zu erreichen. Dies gilt seit 2015 auch für die Schweizer Immobilienbranche, wo aktuell einige wenige Akteure den Markt bestimmen, der in kurzer Zeit ein Volumen in dreistelliger Millionenhöhe erklommen hat.

## Start-up mit 50 Mitarbeitern

Aktueller Marktführer in diesem Segment ist Crowdhouse, ein 2015 gegründetes FinTech-Unternehmen mit Sitz an der Lerchenstrasse in Zürich nahe der Sihlcity. Die junge, aber inzwischen bereits 50 Mitarbeiter starke Firma von Mitgründer Ardian Gjeloshi ermöglicht Anlegern, ab Investitionsbeträgen von 25.000 Franken im Grundbuch eingetragener Miteigentümer von Schweizer Renditeimmobilien zu werden. Rund die

Hälfte des Kaufpreises der Liegenschaft wird mit einer Festhypothek mitfinanziert. Die Eigenmittel werden auf mehrere Käufer aufgeteilt und im Miteigentum angeboten. Innerhalb der ersten 18 Monate wurden so über 220 Personen im Grundbuch eingetragene Eigentümer von Renditeimmobilien.

«Jeder Miteigentümer partizipiert dabei direkt an der Mietzinsrendite und Wertentwicklung seiner Liegenschaft», sagt Gjeloshi. Das zusammen mit CEO Robert Plantak gegründete Unternehmen hat



«Jeder in der Branche hofft, dass der andere nicht das schwarze Schaf ist.»

Prof. Dr. Andreas Dietrich - HSLU Wirtschaft

bis anhin Immobilienobjekte im Wert von 357 Millionen CHF über die eigene Online-Plattform platziert. 1.181 Immobilien wurden bis dato geprüft, mehr als 40 Liegenschaften akquiriert und in der Folge 34 verschiedene Projekte per Schwarm durchfinanziert (Stand: 31. Januar 2018).

### Crowdfunding-Markt wächst

Gemäss dem «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017» der Hochschule Luzern (HSLU) hat vor allem das Immobiliensegment zum starken Reüssieren der Schwarmfinanzierung in der Schweiz beigetragen. Der Markt für Immobilien-Crowdfunding hatte demnach 2016 ein Volumen von 32,4 Millionen Franken erreicht. 2017 wurde die 100-Millionen-Marke geknackt und Studienautor Prof. Dr. Andreas Dietrich sowie weitere Marktexperten gehen von weiteren Wachstumssprüngen in ähnlicher Grösse für das laufende Jahr aus. «Mit einem durchschnittlichen Volumen von 2,7 Millionen Franken verzeichnen diese Immobilieninvestitionen deutlich höhere Summen als etwa die Projekte in der Kultur- und Kreativwirtschaft mit durchschnittlich 13.000 Franken», so Dietrich. Dies hat unter anderem auch damit zu tun, dass inzwischen mehrere Crowdfunding-Akteure am Immobilienmarkt tätig sind, wie beispielsweise das Ostschweizer Start-up Crowdli, Foxstone SA in der Westschweiz (Einzelinvestments ab 25.000 CHF möglich) oder die Zürcher ImmoYou AG. Crowdli bezeichnet sich als «Alternative zu Immobilienfonds» und wirbt mit Immobilieninvestments über

die firmeneigene Website «ohne zusätzliche Gebühren». Mindestbeteiligungen sind hier aktuell ab 40.000 Franken möglich. Zum Einstieg: Derzeit angebotene Mehrfamilienhausprojekte befinden sich in Gossau (SG) und Wattwil (SG). Die in Aussicht gestellte Ausschüttungsrendite beträgt 5,60 bzw. 5,64 Prozent.

Für die bei Crowhouse in Aussicht gestellten Renditen stellt das Unternehmen klar: «Die Renditen sind weder gesichert, versprochen noch garantiert, sondern ein Erwartungswert, der auf einer Kalkulation basiert, die wir bei jeder Liegenschaft völlig transparent offenlegen.» Die Rendite sei eine Eigenkapitalrendite. Diese beruhe auf dem Kaufpreis, so Gjeloshi. Der Kaufpreis werde durch die Mieterträge dividiert, woraus sich die Bruttorendite ergebe. «Da unsere Investoren direkt und mit Grundbucheintrag investiert sind, spielen Buchwerte für die Rendite keine Rolle – anders als bei einem Fonds, dessen Agio auf Schätzwerten beruht.»

### ImmoYou plant Projekt in Zürich

Bei der ImmoYou AG von Gründerin Bettina C. Stach, die selbst in die ausgewählten Liegenschaften investiert, stehen in den Prospekten der derzeit im Ankauf befindlichen Objekte ein Mehrfamilienhaus in Gelterkinden (BL) sowie eine Gewerbeliegenschaft in Frauenfeld (TG). Die hier in Aussicht gestellten Renditen liegen bei 7,85 bzw. 8,16 Prozent – «ohne Erneuerungsfonds», wie Stach betont. Die Mindestbeteiligungen betragen 100.000 (Wohnobjekt) bzw. 300.000 Franken (Gewerbehäuser). Diese relativ

## NACHRICHT

### Crowdinvesting

## Chancen und Risiken

Das Crowdinvesting-Segment für Immobilien boomt: In Deutschland entfielen 2016 auf diesen Bereich mit 40 Millionen Euro rund 63 Prozent aller Crowdinvestments – Tendenz stark steigend. Wie der Blick auf den entwickelteren Crowdinvesting-Markt des Nachbarlandes zeigt, gibt es für diese Finanzierungsart gute Chancen und grosses Potenzial – doch unter Umständen auch erhebliche Risiken. Werden etwa die erwarteten Ziele hinsichtlich der Miethöhe und/oder der Vermietungsquote nicht erreicht, kann ein Projekt in Schieflage geraten und weniger Rendite abwerfen. Auch die Insolvenz einer der beteiligten Firmen, etwa bei einem Renovationsprojekt, kann mächtig Sand ins Getriebe der Schwarmfinanzierung bringen. Dies zeigte sich jüngst bei Zinsland, einem in Hamburg angesiedelten Crowdinvest-Portal.

Zinsland hatte 2016 gesamthaft 499.500 Euro von 274 Anlegern eingeworben. Nach Angaben von Projektinitiator und Gesellschafter Heinz Michael Groh von der Münchner Conrem-Ingenieure GmbH verlief der Bau des Projekts Luvebelle (52 Mikroapartments) in Berlin-Tempelhof noch im August 2017 planmässig: Die Fertigstellung sollte zum Jahreswechsel 2017/2018 stattfinden. Doch Anfang Dezember 2017 wurde, nachdem Conrem-Ingenieure aufgrund eines Liquiditätseinganges einen Insolvenzantrag gestellt hatte, vom Amtsgericht ein Insolvenzverfahren über die Projektentwickler eröffnet. In der Folge ging die Verwaltungs- und Verfahrenseröffnung von Groh an einen Insolvenzverwalter über. Mit der Eröffnung des Verfahrens hat Zinsland keinen Einfluss und keinen Zugriff mehr auf das Projekt. Die Forderungen der 274 Anleger des Crowdfunding-Projekts wurden dem Insolvenzverwalter übermittelt. Im schlechtesten Fall droht hier den Schwarmanlegern der Totalverlust, denn das Zinsland-Modell sah keinen Grundbucheintrag vor. (mr)

IAZI/Raiffeisen «Politmonitor»

## Crowdfunding beschäftigt die Politik

Das Crowdfunding ermöglicht Anlegern, schon mit relativ geringen Beträgen auch [Mit-]Eigentümer einer Mietliegenschaft zu werden. In Inseraten werben die Anbieter mit überdurchschnittlich hohen Eigenkapitalrenditen – ein Umstand, der in Bundesbern derzeit für Diskussionen sorgt.

### Eine Interpellation mit Folgen?

Wie dem «Politmonitor», dem Polit-screening von IAZI und Raiffeisen, zu entnehmen ist, hat SP-Nationalrat Thomas Hardegger eine Interpellation beim Bundesrat eingereicht, in der er unter Verweis auf die in Artikel 269ff. des Obligationenrechts (OR) enthaltenen Regeln zum Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen auf eine rechtliche Grauzone bei dieser Anlageform hinweist: In Inseraten von Crowdfunding-Plattformen werde mit Eigenkapitalrenditen von zum Teil über 6 Prozent geworben, während gemäss geltender Rechtspraxis «auf dem jeweils aktualisierten Eigenkapital nur eine Rendite erzielt werden darf, die den mietrechtlichen Referenzzinssatz um nicht mehr als ein halbes Prozent übersteigt».

Vor diesem Hintergrund stellte Nationalrat Hardegger an den Bundesrat die folgenden Fragen:

1. Teilt er die Ansicht, dass Eigenkapitalrenditen auf Mietliegenschaften von mehr als 2 Prozent (Referenzzinssatz seit 1. Juli 2017: 1,5 Prozent) im Prinzip missbräuchlich sind?
2. Wie beurteilt er das Bewerben von Anlagen in Mietliegenschaften von mehr als 6 Prozent? Handeln Vermittler von solchen Anlagen legal?
3. Wie werden Mieterinnen und Mieter vor missbräuchlichen Forderungen bei mit Crowdfunding finanzierten Liegenschaften geschützt?



SP-Nationalrat Thomas Hardegger

4. Wie beurteilt er die Auswirkungen der Crowdfunding-Finanzierung von Liegenschaften auf die Entwicklung der Liegenschaftspreise?
5. Wie beurteilt er die Auswirkungen der Crowdfunding-Finanzierung von Liegenschaften auf das Angebot an preisgünstigem Wohnraum?
6. Sieht er einen zusätzlichen Regelungsbedarf? Sieht er allenfalls einen Konkretisierungsbedarf bei den bestehenden Bestimmungen?

**«Werbung darf weder unrichtige noch irreführende Angaben enthalten.»**

In seiner Stellungnahme antwortete der Bundesrat am 31. Januar 2018 wie folgt:

1. Bei der Mietzinsberechnung wird zwischen dem Kostenprinzip und dem Marktprinzip unterschieden. Zur Kostenmiete gehören die Nettorendite und bei neueren Bauten die Bruttorendite. Die Formel zur Ermittlung des jeweils höchstzulässigen Renditesatzes nimmt den Referenzzinssatz bei Hypotheken zur Grundlage. Bei der Nettorendite können 0,5 Prozentpunkte und bei der

Bruttorendite höchstens 2 Prozentpunkte hinzugerechnet werden. Die Nettorendite hat gegenüber der an Marktprinzipien orientierten Orts- und Quartierüblichkeit Vorrang. Bei Liegenschaften, deren Erbauung oder Erwerb mehrere Jahrzehnte zurückliegt, kann sich die Hierarchie unter Umständen ändern. Die Rechtsprechung hat die Berechnungsgrundlagen konkretisiert. Der Bundesrat geht davon aus, dass Schlichtungsbehörden und Zivilgerichte Mietzinse, die den gesetzlichen Rahmen übersteigende Rendite ermöglichen, für missbräuchlich erklären.

2. Die Werbung muss sachgerecht sein. Sie darf gemäss Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG, Art. 3 Abs. 1 Bst. b; SR 241) weder unrichtige noch irreführende Angaben enthalten. Der Entschluss zum Erwerb eines Miteigentumsanteils an einer Immobilie über Crowdfunding darf nicht auf einer Täuschung basieren. Ferner ist auch die Bewerbung mit einer im Sinne des Mietrechts unzulässigen Rendite unlauter, da widerrechtlich (Art. 2 UWG). Den möglichen Interessenten sind ausreichende Informationen zur Verfügung zu stellen, damit sie sich selber einen Eindruck verschaffen können. Für die Qualifikation eines Mietzinses als missbräuchlich ist ein Entscheid der zuständigen Instanz erforderlich.

3. Die Vermittlungsplattform kümmert sich auch um Verwaltungs- und andere Vermieterpflichten. Das Renditeversprechen ist nicht ein ausschliesslich dem Crowdfunding immanentes Problem. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Mieterschaft den Anfangsmietzins anfechten. Bestehen Anhaltspunkte, dass die Vermieterschaft infolge einer wesentlichen Änderung der

Berechnungsgrundlagen einen übersetzten Ertrag erzielt, kann im laufenden Mietverhältnis eine Mietzinsherabsetzung verlangt werden. Gegen eine Mietzinserhöhung sieht das Obligationenrecht rechtliche Anfechtungsmöglichkeiten vor.

**4./5.** Bei der Finanzierung von Liegenschaften über den Kanal des Crowdfunding handelt es sich um ein neues Phänomen. Das geteilte Eigentum an sich ist keine neuartige Erscheinung. Die wenigen auf den Plattformen veröffentlichten Immobilien befinden sich an unterschiedlichen Lagen. In Relation zum gesamten Markt ist diese Art des Erwerbs von Miteigentumsanteilen an einer Liegenschaft derzeit eine Randerscheinung. Es dürften aktuell weder Auswirkungen auf die Liegenschaftspreise noch auf das Angebot an preisgünstigem Wohnraum bestehen.

**6.** Der Bundesrat beobachtet den weiteren Verlauf des Crowdfunding an Immobilien aufmerksam.

#### Ein Frühwarnsystem für Immobilienmarktakteure

IAZI und Raiffeisen erfassen alle nationalen politischen Vorstösse, die den Immobilienmarkt betreffen, und lassen diese auch hinsichtlich ihres Einflusses auf den Preisbildungsprozess am Markt bewerten. So ermöglicht das Immo-politmonitoring interessierten Kreisen, das politische Geschehen auf nationaler, aber auch auf kantonaler und kommunaler Ebene mit Bezug auf den Immobilienmarkt auf einfachste Weise zu verfolgen. Sämtliche branchenrelevante Vorstösse, selbst jene, die erst gerade eingereicht wurden, werden sichtbar gemacht. In den letzten drei Jahren wurden bereits weit über 1.000 politische Geschäfte analysiert und bewertet. (bw)



«Die Renditen sind weder gesichert, versprochen noch garantiert, sondern ein Erwartungswert.»

Ardian Gjeloshi, Crowdhouse-Mitgründer

hohen Renditen im aktuellen Niedrigzinsmarkt sind laut Stach «durch gute Bausubstanz, ein effizientes Immobilienmanagement und geringe Unterhaltskosten» zu erzielen. Die Verwaltung der Objekte gibt sie in der Regel an erfahrene Dritte vor Ort. Immoyou übernimmt das Controlling, die Begleitung der Verwaltung sowie des Objektes. Unterhalts- und Renovationskosten werden durch den internen Bauspezialisten bei Immoyou überwacht, organisiert und somit minimiert. Eines der nächsten Projekte wird ein saniertes Mehrfamilienhaus in Zürich sein. Dort sollen Beteiligungen ab 250.000 Franken möglich sein.

#### Weiterentwicklung mit Wertpapieren und Anleihen

Wie sich die Crowdfunding-Branche ennet der Grenze inzwischen in andere Bereiche ausweitet, zeigt die Exporo AG, nach eigenen Angaben die aktuell führende deutsche Crowdinvestment-Plattform für Immobilien. Sie hat seit Gründung im Jahr 2015 insgesamt 94 Immobilienprojekte (Mindestbeteiligung für Privatanleger: 500 Euro) mitfinanziert. Hierfür wurden von den Kleinanlegern 126,4 Millionen Euro eingesammelt, an die Projektentwickler vermittelt und bisher 24,9 Millionen Euro wieder an die Anleger zurückgezahlt (31.01.18). Exporo legte kürzlich nach und erhielt am 19. Dezember 2017 die KWG-Lizenz von der deutschen Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Damit kann sie neu über die eigens gegründete Exporo Investment GmbH Immobilien auch in Form von Wertpapieren

vermitteln. Das Unternehmen sieht sich damit «aus den Schuhen des Kleinanlegerschutzgesetzes herausgewachsen» und hat die Anpassung digitaler Immobilieninvestments auf den regulierten Markt vorangetrieben. Mit dem Schritt will das Fintech-Unternehmen nun auch Investorengruppen ansprechen, die im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine wertpapierbasierte Investitionsmöglichkeit mit relativ hoher Verzinsung suchen. Im Markt gebe es auch den Wunsch nach depotfähigen Immobilieninvestments für Anleger, sagt Exporo-Vorstandssprecher Simon Brunke. Profitieren könnten hierbei Immobilienentwickler, um Projekte auch oberhalb der 2,5-Millionen-Euro-Schwelle zu finanzieren.

#### Die Angst vorm schwarzen Schaf

Für Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern steckt das Immobilien-Crowdfunding in der Schweiz noch in den Kinderschuhen. Vor allem im Vergleich mit den Summen, die zum Teil im Ausland bereits per Schwarm eingesammelt werden. Dietrich arbeitet bereits am neuen «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2018», das im Mai mit aktuellen Daten publiziert werden soll. Dass diese Finanzierungsart hierzulande eher noch einem kleinen, zarten, verletzlichen Pflänzchen gleicht, verdeutlicht die kontroverse Einschätzung, die Dietrich an der diesjährigen Immo.18-Messe im Rahmen einer Panel-Diskussion zum Thema wagte: «Jeder in der Branche hofft, dass der andere nicht das schwarze Schaf ist.» Denn: Unseriöse Trittbrettfahrer braucht keiner. ▲