

Der Schwarm hebt ab

Der Crowdfunding-Markt bleibt in Bewegung: Immer neue Teilnehmer drängen auf den Markt der digitalen Immobilien-Investmentplattformen. Das Angebot an Beteiligungsmöglichkeiten ist größer geworden. Und auch die seit langem erwartete erste Pleite eines Crowdfunding-Projekts ist Wirklichkeit geworden – ohne dass der Markt dadurch zum Erliegen gekommen wäre.

Es klang alles so gut. Ein Neubau mit 52 Microapartments sollte im Berliner Stadtteil Tempelhof entstehen, realisiert von einem erfahrenen Projektentwickler. 274 Anleger stellten ihm über die Crowdfunding-Plattform ZINSLAND ein Nachrangdarlehen von insgesamt knapp 500.000 Euro zur Verfügung – doch Ende 2017 wurde der Albtraum eines jeden Crowdfunding-Anbieters Wirklichkeit: Der Bauträger des Projekts Luvebelle meldete Insolvenz an, und die Anleger müssen damit rechnen, ihr Geld nie wiederzusehen.

Viele Beobachter hatten eine solche Pleite schon lange erwartet und sich nur gefragt, welchen Anbieter es wohl als ersten treffen würde. Doch zum Erliegen gekommen ist der Markt durch die Pleite keineswegs, wie Julian Oertzen, Vorstand des Marktführers EXPORO AG, mit Blick auf sein Unternehmen erläutert (siehe Interview). Vielmehr versuchen sich immer wieder neue Akteure ein Stück vom Kuchen der digitalen Immobilien-Investments abzuschneiden. So erklärte zum Beispiel Andreas Muschter, CEO der Fondsgesellschaft Commerz Real, gegenüber der „Immobilien Zeitung“, seine Gesellschaft überlege sich, in den Direktvertrieb via Crowdfunding einzusteigen.

Nachrangdarlehen: Hohe Rendite, hohes Risiko

Bereits umgesetzt hat diesen Plan ein anderes namhaftes und traditionsreiches Immobilienunternehmen: Vor wenigen



Marc Laubenheimer,
Geschäftsführer von Engel & Völkers Capital
Foto: Engel & Völkers Capital

Monaten gründete Engel & Völkers zusammen mit der Mittelstands-Kreditplattform Kapilendo die Engel & Völkers Capital AG. Wie die meisten anderen Plattformen bietet auch sie Anlegern die Möglichkeit, mit Summen zwischen 100 und 10.000 Euro pro Projekt in ein Nachrangdarlehen zu investieren und damit Projektentwicklern Mezzanine-Kapital zur Verfügung zu stellen. Dieses wird von Banken als Eigenkapital betrachtet und hat für Anleger den Charme, ihnen eine vergleichsweise hohe Rendite zu beschere – im Fall des ersten von Engel & Völkers Capital finanzierten Projekts (eines exklusiven Mehrfamilienhauses in Hamburg) 6,5 Prozent jährlich. Im Gegenzug sind Nachrangdarlehen allerdings mit einem hohen Risiko verbunden, da Anleger im Fall einer Insolvenz eben nachrangig bedient werden. „Diese renditesteigernde Anlageform sollte nur einen Teil eines insgesamt diversifizier-

ten Portfolios bilden“, sagt deshalb Marc Laubenheimer, Geschäftsführer von Engel & Völkers Capital. Seine Gesellschaft weist insofern eine Besonderheit auf, als sie und ihre institutionellen Partner sich an jedem Projekt selber mit mindestens zehn Prozent beteiligen. Deshalb sei die Plattform auch „nicht bereit, Kompromisse zugunsten von Wachstum zu machen“, betont Marc Laubenheimer.

Tatsächlich sind bisher erst zwei Projekte über die neue Plattform finanziert worden. Ohnehin fällt auf, dass die meisten Plattformen nur wenige Projekte präsentieren. Während Marktführer EXPORO seinen Anlegern im Jahr 2017 nicht weniger als 64 Immobilienprojekte anbot, hatte beispielsweise Zinsbaustein Mitte März lediglich ein einziges Projekt auf der Plattform. Bei ZINSLAND konnten Anleger zu diesem Zeitpunkt ihr Geld in drei Projekte investieren. Auch das Einsammeln des Geldes geht nicht immer schnell: Die 2016 gestartete Plattform ReaCapital brauchte eineinhalb Monate, um den Finanzierungsstand für den Ausbau eines Mehrfamilienhauses in Frankfurt am Main wenigstens von 44 auf 86 Prozent anzuheben.

MEZZANY: Zurück im Geschäft

Sehr viel schneller ging es bei einem Mehrfamilienhaus in der Ludwig-Erhard-Straße im Leipziger Stadtteil Neustadt-Neuschönefeld, an dem sich Anleger über die

Plattform MEZZANY beteiligen konnten: Innerhalb von nur 71 Stunden waren 400.000 Euro eingesammelt, nach weiteren vier Tagen zusätzliche 500.000 Euro. Bei diesem Projekt, das vom Immobilienunternehmen Arbireo Capital umgesetzt wird, erhalten Anleger eine jährliche Verzinsung von 5,5 Prozent plus einen Bonus von einem Prozent für die schnelle Zeichnung.

Interessant ist dieses Beispiel, weil MEZZANY längere Zeit vom Markt verschwunden schien. Dabei hatte das in Dresden ansässige Unternehmen 2015 zu den Vorreitern des zu diesem Zeitpunkt noch jungen Crowdfunding gehört. Damals sammelte es knapp 2,5 Millionen Euro ein, die in den Umbau einer ehemaligen Glockengießerei in Berlin-Neukölln in einen Wohnkomplex flossen. Dabei investierten die Anleger – anders als bei den meisten anderen Plattformen – nicht in ein Nachrangdarlehen, sondern in eine Anleihe. Dies ist für die Anbieter wesentlich aufwendiger, da für eine Anleihe andere gesetzliche Vorschriften gelten und ein Prospekt erstellt werden muss.

Beim Leipziger Projekt hingegen arbeitete MEZZANY jetzt doch mit einem Nach-



Johannes Ranscht,
Geschäftsführer MEZZANY
Foto: MEZZANY

rangdarlehen. „Nicht jeder unserer Investoren besitzt ein Depot für Wertpapiere oder möchte gleich den Mindestbetrag von 1.000 Euro aufbringen“, begründet dies MEZZANY-Geschäftsführer Johannes Ranscht. „Entsprechend haben wir die Wünsche umgesetzt und unser Angebot erweitert.“ Nach seinen Worten sollen über MEZZANY aber auch künftig Projekte mit Anleihen finanziert werden. Trotz des Erfolgs beim Mehrfamilienhaus in der Ludwig-Erhard-Straße standen weitere Vorhaben bei Redaktions-

schluss noch nicht fest. Allerdings gibt es Johannes Ranscht zufolge zahlreiche Bewerbungen von Bauträgern.

Palette verbreitert sich

Grundsätzlich fällt auf, dass sich die Palette der Anlagemöglichkeiten im Crowdfunding verbreitert hat. Marktführer EXPORO hat zu Beginn dieses Jahres eine Kreditwesengesetz-Lizenz erhalten und kann damit Immobilien nun auch in Form von Wertpapieren vermitteln. Einher ging dieser Schritt mit einer bemerkenswerten Personalie: Zum Geschäftsführer der neuen Gesellschaft EXPORO Investment GmbH machte das Unternehmen Dr. Knut Riesmeier, der über langjährige Führungserfahrung bei der MEAG Munich Ergo Asset Management GmbH verfügt, also aus der „alten“ Immo-



Michael Stephan,
Geschäftsführer iFunded
Foto: iFunded

bilienwelt stammt. Zudem hat EXPORO im Februar eine Partnerschaft mit der Consorsbank bekannt gegeben.

Die Berliner Plattform iFunded wiederum setzt sowohl auf Nachrangdarlehen als auch auf Anleihen. Ein Nachrangdarlehen war es beim Neubau eines kleinen Mehrfamilienhauses in der Rochlitzstraße 55 in Leipzig-Schleußig. Gerade vertreibt iFunded aber auch eine mit einem Zins von sechs Prozent ausgestattete Unternehmensanleihe, mit der nicht ein konkretes Immobilienprojekt finanziert, sondern der Wachstumskurs des auf das Einzelhandelssegment spezialisierten Investors FCR Immobilien AG (vgl. Artikel ab Seite 44) unterstützt wird.

Und wie geht es weiter mit dem Crowdfunding? EXPORO-Vorstand Julian Oertzen hat da eine klare Erwartung: Er verweist auf die Monopol Tendenzen, wie sie in der Plattform-Ökonomie immer zu beobachten sind, und rechnet damit, dass sich auf Dauer höchstens zwei große Anbieter am deutschen Crowdfunding-Markt werden behaupten können. *Christian Hunziker*

PALETTE
DER
MÖGLICHKEITEN
GRÖßER

Bei diesem Haus in Leipzig-Schleußig setzte iFunded auf Nachrangdarlehen und Anleihen.
Quelle: iFunded

