Immoday

20/05/2025 • Immobilien • 8 min • Redaktion

Foxstone: «Wir entwickeln regulierte Investmentstrukturen für professionelle und institutionelle Investoren»

Immobilien-Crowdfunding verspricht höhere Renditen als klassische, verbriefte Immobilienanlagen und gewinnt daher nicht nur bei Privatanlegern, sondern zunehmend auch bei institutionellen Investoren an Aufmerksamkeit. Noch zeigen sich diese allerdings zurückhaltend. Das dürfte sich ändern, sobald die angebotenen Investmentstrukturen unter FINMA-Aufsicht stehen. Genau darauf bereitet sich Foxstone vor. Das Unternehmen gehört zu den führenden Anbietern im Schweizer Immobilien-Crowdfunding und lanciert laufend neue Projekte, die technologische Innovation mit Immobilieninvestitionen verbinden.

Das Immobilien-Crowdfunding gewinnt in der Schweiz zunehmend an Popularität – nicht zuletzt, weil es neue Investorengruppen anspricht, die sich attraktivere Renditen versprechen als bei klassischen, verbrieften Immobilienanlagen. Nachdem wir kürzlich die Meinung eines Anwalts zu dieser noch jungen Anlageform beleuchtet haben, lassen wir heute Dan Amar, Gründer und CEO von Foxstone, einem der wichtigsten Akteure im Bereich Immobilien-Crowdfunding in der Schweiz, zu Wort kommen.

Dan Amar: Was macht Foxstone Real Estate Crowdfunding?

Foxstone wurde 2017 als Immobilien-Crowdfunding-Plattform ins Leben gerufen mit dem Anspruch, privaten Anlegern den Zugang zu erstklassigen Anlagen in Immobilien in der Schweiz zu erleichtern. Ob durch den Kauf von Renditeobjekten oder durch die Vergabe von Darlehen an Immobilienentwickler. Dabei hatten wir eine wesentliche Idee im Hinterkopf: Wir wollten die Branche mithilfe von Technologie entstauben.

Als Sie starteten, war dies ein vergleichsweise neuer Ansatz für Immobilieninvestitionen – zumindest in der Westschweiz. Konnten Sie die Investoren rasch überzeugen?

Bei unserer ersten Immobilie hat es über neun Monate gedauert, bis die Finanzierung stand. Damals kannte uns noch niemand. Inzwischen geniessen wir das Vertrauen vieler Anleger – so sehr, dass die letzten Immobilienprojekte innerhalb von weniger als 24 Stunden finanziert wurden.

Um wie viele Immobilien handelt es sich?

Wir haben bereits mehr als 50 Immobilien mit einem Gesamtwert von mehr als 250 Millionen Schweizer Franken erworben. Bei den Darlehen sind es mehr als 100 Millionen Schweizer Franken. Davon wurden 35 Millionen bereits zurückbezahlt.

Und um wie viele Investoren?

Foxstone zählt 26'000 auf der Plattform registrierte Anleger aus der ganzen Schweiz. Alles wird online erledigt: Auswahl des Objekts, Unterzeichnung der Dokumente sowie notarielle Beglaubigung der Unterschriften per Videokonferenz. Man braucht die eigenen vier Wände nicht zu verlassen.

Wer investiert typischerweise bei Ihnen?

Heute ist die überwiegende Mehrheit unserer Investoren Privatpersonen: Ärzte, Finanziers, Lehrer, Ingenieure - die gesamte Schweizer Gesellschaft ist vertreten.

Haben Sie auch professionelle Investoren?

Ja, wir zählen auch vermögende Privatkunden und einen Pensionsfonds zu unseren Investoren. Unser Ziel ist es nun, uns verstärkt für alle Arten professioneller Anleger zu öffnen – etwa für Family Offices, unabhängige Vermögensverwalter, Privatbanken oder institutionelle Investoren. Diese Zielgruppen stellen hohe Ansprüche.

Um institutionelle Anleger zu überzeugen, müssten Sie von der FINMA zugelassen sein, was noch nicht der Fall ist.

Wenn wir direkt Anteile an Immobilien verkaufen, handelt es sich nicht um ein Finanzprodukt – das ist vergleichbar mit dem Verkauf einer Wohnung. Dafür braucht es keine Bewilligung der FINMA. Beim Crowdlending, also bei Beteiligungsdarlehen, unterstehen wir hingegen der Aufsicht. Aufgrund unseres raschen Wachstums hat uns die FINMA bereits einzelne Anpassungen empfohlen, die wir umgehend umgesetzt haben – was von der Behörde positiv aufgenommen wurde.

Sie haben zu verstehen gegeben, dass Sie für alle Ihre Tätigkeiten eine Bewilligung der FINMA anstreben.

Wir arbeiten gerade daran, diese Lizenz zu erwerben. Das braucht Zeit, doch wir haben von der FINMA sehr positive Rückmeldungen erhalten. Vor Kurzem wurde uns schriftlich bestätigt, dass das Verfahren fortgesetzt wird – das war ein wichtiger Schritt. Mit dieser Lizenz wird es uns möglich sein, professionellen und institutionellen Anlegern neue Finanzprodukte anzubieten. Das ist der nächste Schritt in der Weiterentwicklung des Unternehmens.

Inwiefern ist ein Crowdfunding-Unternehmen für einen Anleger interessanter als ein Immobilienfonds?

Die grosse Stärke unseres Modells ist dessen Einfachheit und Transparenz. Der Investor wählt eine Immobilie aus, erhält vierteljährlich einen Bericht und jeden Monat seine Mieteinnahmen direkt auf sein Bankkonto überwiesen. Alles funktioniert wie eine Schweizer Uhr. Der Anleger weiss, worin er investiert, und kann die Kapitalflüsse und die Performance leicht nachvollziehen.

Nach was für Objekten suchen Sie?

Wir zielen vor allem auf Wohnimmobilien in Schweizer Grossstädten oder deren Agglomerationen ab. Sie müssen gut an den öffentlichen Verkehr angebunden sein. Unser Schlüsselkriterium: Die Liegenschaft muss sich in einer wirtschaftlich soliden Region mit stabilem Arbeitsmarkt befinden um nachhaltige Mieteinnahmen zu sichern. Wir haben in der Westschweiz begonnen, kaufen jetzt aber auch in der Deutschschweiz, wo die Nachfrage sehr hoch ist.

Nur Wohnimmobilien?

Nein, wir haben auch Geschäftsimmobilien erworben – z. B. ein Gebäude für 17 Millionen Franken in der Nähe des Flughafens Genf – und wir werden diesen Weg weitergehen.

Sind die Käufe auf Immobilien beschränkt?

Derzeit erwerben wir vorwiegend bestehende Immobilien. Parallel dazu entwickeln wir ein neues Angebot speziell für professionelle und institutionelle Anleger: von der FINMA regulierte Anlagegefässe über die Beteiligungen am Eigenkapital von Entwicklungs- oder Neubauprojekten ermöglicht werden.

Wie läuft das rechtlich gesehen ab? Das Crowdfunding-Unternehmen kauft ein Objekt und verkauft es anschliessend an die Anteilseigner weiter?

Nein, so funktioniert das Modell nicht. Foxstone hinterlegt eigene Mittel, um eine Immobilie zu reservieren, und führt dann eine umfassende Due Diligence durch. Sobald das Kaufprojekt von unserem Investitionskomitee validiert wurde, wird die Hypothek ausgehandelt und gesichert – mit fixen Zinsen. Dann wird das Projekt online gestellt, um das Eigenkapital aufzunehmen. Anschliessend kaufen die Investoren direkt einen Anteil an der Immobilie, der auf ihren Namen im Grundbuch eingetragen wird. Alles wird durch einen strikten Miteigentumsvertrag geregelt.

Und wie sieht es auf der Bankenseite aus?

Jeder Investor gilt als Kreditnehmer, nicht aber als Solidarschuldner. Das ist eine wichtige Unterscheidung: Kein Anleger kann für die Schulden eines anderen haftbar gemacht werden. Jeder haftet nur für seinen Anteil. Das ist das Ergebnis langwieriger Verhandlungen mit den Hypothekarbanken. Unser Miteigentumsvertrag regelt alle heiklen Fälle (Konkurs, Tod usw.) und sieht Kaufrechte für den Verwalter vor, damit dieser zum Schutz der Gemeinschaft problematische Anteile zurückkaufen kann. In unserem künftigen Modell wird ein Unternehmen einen Kredit bei der Bank aufnehmen, was die Dinge für den Anleger und die Banken vereinfacht.

Sie sprechen von sehr hohen Renditen zwischen 4% und 8%: Ist dies realistisch?

Ja, das ist realistisch. Dank der sehr sorgfältigen Auswahl der Objekte und einem strikten Management übertreffen wir bei 80 bis 85% unserer Immobilien die prognostizierten Renditen. Und dies bei einer Leerstandsquote von 0% im gesamten Portfolio. Es stimmt aber auch, dass uns der sehr angespannte Mietwohnungsmarkt in der Schweiz in die Hände spielt.

Sie setzen sehr wahrscheinlich einen sehr grossen Hebel ein, um solche Renditen zu erreichen?

Wir setzen einen relativ moderaten Hebel ein: zwischen 60% und 66% mit einer 1. Hypothek, was nicht aggressiv ist. Für mehr Sicherheit decken die Mieten das 3- bis 5-fache der Bankzinsen ab. Ausserdem fixieren wir die Hypothekarzinsen auf 5 bis 7 Jahre, um steigende Zinsen zu vermeiden. Dies hat sich während der Pandemie, in der die Zinsen stark anzogen, als sehr vorteilhaft erwiesen: Die Finanzierung unserer Immobilien hat sich um keinen Millimeter bewegt. Und schliesslich analysieren wir die Erträge aus den Immobilien im Detail, wobei wir Stresstestszenarien durchführen, um sicherzustellen, dass auch im Falle eines Schocks die Schulden bedient werden können.

Welche Kommissionen erhalten Sie?

Wir erheben beim Kauf einer Immobilie 3%, um die Kosten für die Suche, die Analyse, die Strukturierung und die Absicherung des Deals abzudecken. Anschliessend fallen jährlich moderate Verwaltungsgebühren an, mit denen das Verwaltungsteam entlöhnt wird.

Einige professionelle Investoren kritisieren die mangelnde Transparenz der Sekundärkommissionen ...

Dabei ist die Transparenz bei Foxstone sehr hoch. Jedes Jahr nehmen die Miteigentümer an der Generalversammlung (online über unsere Plattform) der Miteigentümer der Immobilien, in die sie investiert haben, teil. An dieser wird über alles abgestimmt. Alle Gebühren werden auf der Plattform erläutert und die Anleger haben häufig Kontakt zu unseren Verkaufsteams, was die Transparenz ebenfalls erhöht.

Wie werden die Anteile weiterverkauft?

Da es sich um eine Immobilie handelt, die im Grundbuch eingetragen ist, erfolgt ein Weiterverkauf über einen Notar. Foxstone kümmert sich um alle Dokumente und übernimmt die administrativen Belange in dieser Phase.

Es gibt also keinen Sekundärmarkt?

Foxstone betreibt eine Art Sekundärmarkt nach dem Best-Effort-Prinzip – zunächst bei den Miteigentümern und dann innerhalb unserer Investorengemeinschaft. Dieser Markt funktioniert, ist aber nicht wirklich liquide. Deshalb empfehlen wir einen Anlagehorizont von 5 bis 7 Jahren – ein typischer Zyklus für eine nicht liquide Anlage. So hat der Asset Manager genügend Zeit, Performance zu generieren.

Rechtlich sind Sie aber nicht verpflichtet, einen Sekundärmarkt zu betreiben?

Nein, und wir müssen auch keinen Market Maker stellen. Es ist eine Dienstleistung, die wir unseren Anlegern anbieten. Die künftigen Finanzprodukte, die wir derzeit entwickeln und die zu 100% verbrieft sind, werden eine viel bessere Liquidität bieten. Eine notarielle Beglaubigung wird dann nicht mehr erforderlich sein. In einem nächsten Schritt wird diese Verbriefung über die Blockchain-Technologie erfolgen, sodass ein Soforthandel zwischen den Investoren rund um die Uhr möglich sein wird.

Redaktion • Immoday.ch

Folgen Sie uns auf LinkedIn.

In Verbindung mit dem Artikel

Dan Amar