

Immobilien



Einfamilienhausquartier in Freiburg.

Crowdfunding ohne Crowd

Das als «Demokratisierung des Immobilienmarktes» angepriesene Miteigentum an Liegenschaften funktioniert kaum. Das sind die Gründe. **Von Fredy Hämmerli**

Nicht weniger als eine «Demokratisierung des Immobilienmarktes» versprachen Crowdfunding-Unternehmen für das private Miteigentum an Wohnimmobilien. Die vollmundigen Ankündigungen sind bisher leider in ihrem Ansatz steckengeblieben, auch wenn die beiden Marktführer Optimismus verströmen.

Crowdhouse etwa, die Nummer 1 in der Deutschschweiz, erhofft sich für das laufende Jahr ein Geschäftsvolumen von 400 Mio. Fr. Das entspricht etwa zwei bis drei Dutzend kleineren Mietshäusern. So viel hätten es laut ursprünglichen Prognosen der Firma eigentlich schon im Jahr 2020 sein sollen.

Alleineigentum im Vordergrund

Vor allem aber: Crowdhouse macht nicht einmal mehr die Hälfte seines Volumens mit dem ursprünglichen Geschäftsmodell. Statt wie geplant an 10 bis 20 Miteigentümer, die alle im Grundbuch eingetragen werden müssen, gehen heute über die Hälfte aller vermittelten Objekte an Einzelbesitzer. Faktisch ist Crowdhouse mit seinen 130 Mitarbeitenden damit zu einem online-gestützten Makler mutiert. «Wir sind heute eine Transaktionsplattform, die Immobilienbesitzer und Interessenten zusammenbringt», sagt Verwaltungsratsprä-

sident Ardian Gjeloshi - eine Art «Tinder für Immobilien».

Ihr Geld verdient Crowdhouse vor allem mit der Vermittlungsgebühr für Miteigentum (3% auf den bezahlten Liegenschaftspreis) sowie einen Anteil an den jährlichen Mieteinnahmen (4 bis 6%). Für die reine Vermittlung verlangt das Unternehmen 0,5% der Transaktionssumme. Zu den damit erzielten Umsätzen macht Crowdhouse keine Angaben. Sie dürften aber in der Grössenordnung von 30 Mio. Fr. liegen. Das Unternehmen arbeite «profitabel», sagt Gjeloshi. Derzeit hat Crowdhouse rund 45 Immobilien auf der Transaktionsplattform - alle im Hinblick auf Alleineigentum. Im Miteigentum ist nichts verfügbar. Kommt etwas herein, werden registrierte Interessenten direkt angefragt. Einstige Ambitionen hat Crowdhouse stark zurückgefahren: Der angekündigte Börsengang ist laut Gjeloshi «derzeit kein Thema mehr». Und der Schritt nach Deutschland erfolgt mit angezogener Handbremse: Geplant ist nur noch ein Ableger der Transaktionsplattform.

In der Deutschschweiz ist in dieser Nische praktisch nur noch Crowdlly aktiv. Das Angebot beschränkt sich derzeit auf eine einzige Liegenschaft in Braunau (TG). Andere haben ihre Aktivitäten faktisch eingestellt oder sind gar

Konkurs gegangen wie etwa ImmoYou. Und auch Crowdlly will oder kann nicht weitermachen wie bisher.

Geschäftsführer und Miteigentümer Felix Helling setzt nebst der Vermittlung von Miteigentümern auf die Tokenisierung des Immobilienmarktes: Die Investoren kaufen online einen Security-Token (rechtlich eine digitale Obligation), der einer Immobilie im Besitz von Crowdllytoken zugeordnet ist. Die Token-

Spezialisierte Anbieter

Crowdfunding-Firmen im Immobiliensektor

	Crowdhouse	Foxstone	Crowdlly
Gründungsjahr	2015	2016	2016
Mitarbeiter	130	22	2
Volumen 2021	300 Mio. Fr.	80 Mio. Fr.	4 Mio. Fr.
Volumen seit Gründung	2000 Mio. Fr.	150 Mio. Fr.	30 Mio. Fr.
Erwartetes Volumen 2022	400 Mio. Fr.	150 Mio. Fr.	13 Mio. Fr.
Mindestinvestment	100 000 Fr.	10 000 Fr.	25 000 Fr.
Anzahl Investoren	1500	15 000	180

Quelle: Angaben der Unternehmen, eigene Schätzungen

holder haben nach Abzug von Schulden Anspruch auf den Überschuss an Mieteinnahmen. Das sei «administrativ weniger aufwendig», meint Helling, «und damit auch viel kostengünstiger». Zudem entspreche diese Form von «eher losem Eigentum an einer Immobilie» dem Bedürfnis einer jüngeren Generation.

Es mangelt an geeigneten Objekten

Auch sein Grundproblem ist damit allerdings nicht gelöst: Es mangelt an geeigneten Liegenschaften. Denn kaum ein Eigentümer ist bereit, an ein Crowdfunding-Unternehmen zu verkaufen, bei dem er ein halbes Jahr auf sein Geld warten muss, wenn Private oder Pensionskassen sofort und bar bezahlen.

Lediglich in der Westschweiz ist mit Foxstone noch ein Unternehmen aktiv mit diesem Geschäftsmodell unterwegs. Und es hegt durchaus Ambitionen: Dan Amar, geschäftsführender Partner, hat kürzlich sogar den Sprung über die Saane in die Deutschschweiz gewagt und will nun langsam Richtung Ostschweiz ziehen: «Der Start in Zürich ist konkret geplant», sagt Amar. Das vermittelte Volumen soll sich so von 80 Mio. Fr. im Jahr 2020 auf 150 Mio. Fr. im laufenden Jahr fast verdoppeln. Und dies mehrheitlich im «klassischen» Miteigentumsmodell sowie mit Krediten an Immobilienentwicklern. Lediglich 14% des Volumens hat Foxstone letztes Jahr mit dem Direktverkauf an Alleineigentümer generiert. Darauf will Foxstone jetzt ganz verzichten. Die «totale Digitalisierung der Prozesse» soll es richten, sagt Foxstone-Chef Amar - und das Unternehmen mittelfristig in die schwarzen Zahlen bringen.

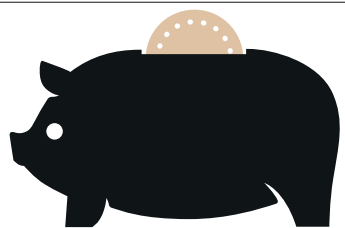
Für die bisherigen Eigentümer, die bei Foxstone, Crowdhouse oder Crowdlly investiert haben, scheint sich das Geschäft durchaus rentiert zu haben. Die Ausschüttungsrenditen liegen laut Angaben der Unternehmen bei 5% bis 6% pro Jahr. Und der Sekundärmarkt funktioniert: Wer verkaufen will, findet in der Regel unter seinen Miteigentümern einen Abnehmer. «In der Regel inert Tagen oder wenigen Wochen», meint Amar.

Zu Totalverkäufen ist es bisher erst vereinzelt gekommen. Dazu braucht es laut den Reglementen einen Mehrheitsbeschluss der eingetragenen Eigentümer. Und er darf nur über die vermittelnde Plattform erfolgen, die sich dadurch einen Zusatzverdienst verschafft. Ob in diesem Fall immer der bestmögliche Marktpreis erzielt wird, ist bei Eigentümern und Maklern umstritten.

Umstritten ist auch, ob das Miteigentumsmodell teurer ist als traditionelles Alleineigentum: «Die Banken verlangen auf Hypotheken einen Zuschlag von 0,1 bis 0,2 Prozentpunkten, weil ihr Aufwand bei 20 Miteigentümern auch 20-mal höher ist als bei einem Alleineigentümer», gibt Crowdlly-Chef Felix Helling zu. Gjeloshi von Crowdhouse bestreitet dies. Die Banken würden sogar profitieren, weil Crowdhouse die gesamten Vorabklärungen erledigt.

Partner sind vor allem kleinere und Kantonalbanken sowie einzelne Raiffeisenbanken. Die günstigsten Online-Banken und Pensionskassen fehlen dagegen weitgehend. Und auch die Verwaltungsgebühren sind eher hoch angesetzt. Das schmälert die Rendite. Diese lässt sich aber durchaus mit anderen Formen von direkten oder indirekten Immobilienanlagen vergleichen.

Mit Aktien konnte man dieses Jahr Geld machen



Geldspiegel Markus Städeli

Unzählige Male haben wir in den letzten Jahren darauf aufmerksam gemacht, dass europäische Aktien im Vergleich zu amerikanischen Titeln günstig bewertet sind. Und dass Investorinnen und Investoren diesen Umstand bei ihren Anlageentscheidungen berücksichtigen sollten. Dumm nur, dass die Bewertungsdifferenz sich nicht etwa schloss, sondern im Gegenteil immer weiter aufging. Das grosse Geld verdiente man mit den bereits teuren amerikanischen Aktienindizes, in Europa

gab es im Vergleich dazu nur Brosamen. Doch das Blatt hat sich gewendet: Seit Anfang Jahr büsste der S&P 500 rund 13% ein, der Technologie-Index Nasdaq sogar 22%. In Europa dagegen liegt zum Beispiel der Stoxx Europa 50 nur knapp 4% im Minus - obwohl auf dem alten Kontinent ein Angriffskrieg tobt.

Was ist heute anders? Die Zinsen sind im Steigen begriffen. Und dieser Umstand lässt Technologieaktien, die in US-Indizes besonders prominent vertreten sind, schlecht aussehen. Zur gleichen Kategorie darf man übrigens auch die Kryptowährungen rechnen, mit denen man indirekt in die Blockchain-Technologie investiert.

Value-Aktien hingegen, die sich durch tiefe Kurs-Gewinn- und Kurs-Buchwert-Verhältnisse sowie hohe Dividendenrenditen auszeichnen, haben Rückenwind. Sie sind besonders zahlreich in Europa anzutreffen. Investoren, die auf Titel mit tiefen Bewertungen setzen, waren sage und schreibe fünfzehn Jahre lang im Hintertreffen. Endlich sind langweilige Unternehmen, die im Hier und Jetzt Geld verdienen und dieses ihren Aktionären meist auch verteilen, wieder en vogue.

Wenn nicht alles täuscht, dann werden solche Value-Titel noch eine Weile weiter glänzen, zumal sie einiges Aufholpotenzial aufweisen.

Fast alle Fondsanbieter haben Value-Produkte im Angebot. Die Frage ist, ob diese auch zum bestehenden Portfolio passen. Ein typisches europäisches Value-Produkt beinhaltet zum Beispiel auch zahlreiche Schweizer Titel wie Novartis oder Holcim. So kann es zu Überschneidungen kommen. Wer bisher ausschliesslich Schweizer Aktien besessen hat, kann aber getrost in einen global investierenden Value-Fonds einsteigen. Die Doppelspurigkeiten sind sehr klein.

Immer eine gute Idee ist, den britischen Länderindex FTSE 100 zu kaufen, den wir an dieser Stelle auch schon empfohlen haben. Er ist mit seinem hohen Gewicht an Finanz-, Bergbau- und Energieaktien der Inbegriff von Value und weist zudem eine attraktive Dividendenrendite von rund 4% auf. Der FTSE 100, dessen Firmen global aufgestellt sind und kaum etwas mit der britischen Wirtschaft zu tun haben, ist übrigens einer der wenigen Aktienindizes, die seit Jahresbeginn im Plus liegen.

Die schlechteste Woche hatte ...

Kim Kardashian, Star



Der Crash der Kryptowährungen bringt die trüben Marketingpraktiken der Branche ans Tageslicht. Stars und Influencer kassierten Millionen, wenn sie obskure Krypto-Neuschöpfungen auf ihren Social-Media-Plattformen zum nächsten grossen Ding erklärten und ihre Follower so zum Einstieg in den Markt animierten.

Reality-TV-Star Kim Kardashian pries auf ihren Kanälen die Vorteile von Ethereum Max

an. Der Name liess vermuten, dass der Token eine Verbesserung von Ethereum darstellt, der neben Bitcoin wichtigsten Währung im Krypto-Universum. Tatsächlich kollabierte Ethereum Max aber nach kurzem Höhenflug.

Nun hat Kardashian eine Klage von neun Investoren am Hals. Ihr Anwalt bezeichnet diese in der «New York Times» als gegenstandslos. Gerichtsverfahren drohen auch den Boxern Floyd Mayweather und Logan Paul sowie dem Ex-Basketballer Paul Pierce, die ebenfalls Schleichwerbung für Kryptowährungen betrieben. Für ihre Dienste liessen sich die Celebrities in harten Dollars bezahlen, ihre Fans bleiben auf wertlosen Token sitzen. (gui.)