



Crowdfunding für Häuser

So funktioniert es

Für ein bestimmtes Objekt vermittelt der Plattformbetreiber Miteigentümer und erhält dafür die Maklercourtage. Sobald das Eigenkapital für den Kauf beisammen ist, wird eine Eigentümergemeinschaft gegründet und werden die jeweiligen Anteile ins Grundbuch eingetragen. Die Eigentümer partizipieren an den Mieteinnahmen abzüglich der Kosten der Bewirtschaftung und der Einlagen in den Erneuerungsfonds.

Die Anteile lassen sich auf dem freien Markt weiterverkaufen, wobei zuerst die Miteigentümer über ein Vorkaufsrecht von 30 Tagen verfügen. Auf einen entsprechenden Beschluss einer Mehrheit der Eigentümer kann die ganze Liegenschaft auch wieder veräussert werden. (dst.)

merksamkeit und Gunst der Anleger in den Weiten des Internets zu erhalten - mit unterschiedlichen Ansätzen und Konditionen.

Dass die Investoren bei Crowdhouse gleich mit 25 000 Fr. oder mehr einsteigen müssen, begrenzt das Feld möglicher Interessenten. Über die Risiken sollte man sich im Klaren sein - von möglichen Zinserhöhungen bei den Hypotheken und unerwartetem Sanierungsbedarf an der Liegenschaft über den temporären Leerstand bei der Vermietung bis zu Preiskorrekturen auf dem Immobilienmarkt. Letztgenanntes gilt insbesondere für Mehrfamilienhäuser, für die wegen des Anlagenotstands institutioneller Anleger zuletzt oft überhöhte Preise geboten wurden.

Auf die Gefahr eines Misserfolgs weist auch Crowdhouse hin: «Immobilien können erheblichen Wertschwankungen unterliegen und unvorhersehbare Risiken bergen. In Extremfällen ist selbst ein Totalverlust nicht ausgeschlossen», heisst es im Kleingedruckten des Anbieters aus Zürich. «Mit unserer Erfahrung und der Sorgfalt bei der Auswahl der Objekte versuchen wir, diese Risiken zu begrenzen», sagt Ardian Gjeloshi. In einem ersten Schritt streben die Macher ein Portfolio von fünf bis zehn Objekten an. Ihr Geld machen sie mit der Umlage aus der Bewirtschaftung, für die 4% der Mieteinnahmen pro Jahr veranschlagt werden, sowie mit der Maklerprovision, die mit 3% des Verkaufspreises am oberen Rand des Marktüblichen liegt. Bei höheren Kaufpreisen - angestrebt werden Objektgrößen von 4 Mio. bis 10 Mio. Fr. - soll sie tiefer sein.

Ohne Aufsicht durch die Finma

Weil das Unternehmen selbst als reiner Vermittler kein Geld der Anleger entgegennimmt, braucht es vorderhand auch keine Lizenz und ist nicht der Finanzmarktaufsicht (Finma) unterstellt. Die investierten Gelder gehen an ein Treuhandkonto bei einer Bank. Selbst will man sich nicht an den vermittelten Liegenschaften beteiligen, um einem möglichen Interessenkonflikt aus dem Weg zu gehen.

Hauptmotivation für das Team der neuen Plattform war, «in einer Branche die Chancen des digitalen Vertriebs zu nutzen, die in ihrem Verhalten und in den Abläufen seit hundert Jahren gleich funktioniert». Ob sich Makler und Fondsmanager deswegen warm anziehen müssen, muss der Schwarm der Immobilienanleger erst noch beweisen.

Im Schwarm ein Haus kaufen

Noch steckt das Modell in den Kinderschuhen: Plattformen wie Crowdhouse finanzieren Immobilien mithilfe vieler kleiner Anleger. Die werden mit ansehnlichen Renditen gelockt.

Von David Strohm

So günstig kommt man selten zu echtem Immobilienbesitz. 25 000 Franken als Minimum reichen als Investition, um im Grundbuch als Miteigentümer einer Liegenschaft eingetragen zu werden. Das versprechen die Initianten der neuen Plattform Crowdhouse, die in wenigen Tagen mit zwei ersten Objekten an den Start gehen will.

Die Finanzierung von Immobilien mittels Crowdfunding, bei dem eine grössere Zahl zufällig zusammengewürfelter Investoren den Kaufbetrag gemeinsam aufbringt, ist in der Schweiz noch Neuland. Sie folgt dem Prinzip von indirekten Anlagen wie Immobilienaktien und -fonds. Doch bei diesen erwirbt man lediglich Anteile an einem Anlagegefäss, in dem meist Dutzende von Liegenschaften sind, und nicht an einem einzelnen, konkreten Haus. Beiden Formen ähnlich sind die derzeit attraktiven Renditeaussichten.

Im Fall von Crowdhouse beträgt der angestrebte Ertrag auf dem eingesetzten Kapital je nach Objekt 4 bis 6% pro Jahr. «Im Unterschied zu einem Fonds bieten wir deutlich mehr Transparenz und eine Mitsprachemög-

lichkeit an der Eigentümerversammlung», sagt Ardian Gjeloshi, einer der Initianten der Plattform. Den Co-Investoren offengelegt würden unter anderem die Unterlagen der unabhängigen Immobilienschätzer und die Liegenschaftsrechnung selbst. Die ersten Projekte, die Interessenten auch besichtigen können, werden bestehende, vermietete Mehrfamilienhäuser in der Deutschschweiz sein, mit einem regionalen Fokus auf Bern, Basel und Zürich. Der Makler eilt in diesen Tagen von einem Objekt zum nächsten.

Mit seinem Partner Robert Plantak, der als Chef der Betreiberfirma Bricks & Bytes figuriert, ist Gjeloshi in dem Geschäft schon seit einigen Jahren tätig. Die Finanzierungsplattform haben sie vor einigen Monaten zusammen mit dem Unternehmer Ruedi Bär gegründet, der sein Vermögen mit den Elektronikketten Interdiscount und Mobilezone gemacht hat. Gjeloshi selbst ist für Suche und Auswahl geeigneter Häuser zuständig. Mit im Boot sitzen ferner ein Anwalt, der die Verträge aufsetzt und das Notarielle regelt, ein Liegenschaftsbewirtschafter und ein PR-Fachmann.

Laufend neue Anbieter

In der Schweiz kommt die sogenannte Schwarmfinanzierung erst langsam in Gang. In einzelnen Feldern sind schon einige Plattformen in Betrieb, andere bereiten sich auf eine Lancierung vor. Andreas Dietrich, Dozent am Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern, hat für die Studie «Crowdfunding Monitor Schweiz 2015» das letztjährige Volumen auf insgesamt 16 Mio. Fr. geschätzt. Beachtlich sei vor allem das Wachs-

tum, das zuletzt auf Jahresbasis 36% betrug. In anderen Ländern hat sich die Idee bereits etabliert, wenn auch noch mit geringen Anteilen am gesamten Markt. So sind in den USA allein im Immobiliensektor schon mehr als 150 Crowdfunding-Anbieter aktiv. Das Finanzierungsvolumen wird dort auf etwa 0,5 Mrd. \$ geschätzt.

In England hat sich die Methode auch im Einfamilienhausbereich bewährt, weil dort die Banken zurückhaltender geworden sind mit Krediten. Und in Deutschland und Österreich versuchen laufend neue Anbieter, Auf-

Mehrfamilienhäuser im Preisrahmen zwischen 4 Mio. Fr. und 10 Mio. Fr. stehen auf der Einkaufsliste von Crowdhouse. Jugendstil-Häuser ähnlich wie diese sind bei Anlegern besonders beliebt.



Vor dem Start: Initiant Ardian Gjeloshi.

ANZEIGE

«Residence – das Magazin für Wohnen und Immobilien»

«Residence» erscheint vierteljährlich und ist für den Verkauf oder die Vermietung exklusiver Immobilienangebote die beste Plattform. Das moderne, klassische Layout des Magazins und die übersichtliche Gliederung bieten den Leserinnen und Lesern einen informativen Lesegenuss am Sonntag.

Erscheinungsdatum

18. Oktober

Anzeigenschluss

2. Oktober



Weitere Informationen über Metadaten, Placierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter www.nzzmediasolutions.ch, inssrate@nzz.ch oder unter Telefon 044 258 16 98.

NZZ