

Fakten-Check

Dank Aberglauben zu besseren Noten

Wer im Jahr des Drachens geboren wird, gilt in Asien als Glückskind und Führer. Eltern bevorzugen es deshalb, ihr Kind im Drachenjahr zur Welt zu bringen. So heiraten Paare gehäuft vor dessen Beginn, und die Zahl der Geburten steigt in Drachenjahren deutlich an. Nun wissen aufgeklärte Zeitgenossen, dass die Tierkreiszeichen natürlich keinen Einfluss auf den Charakter haben und die elterlichen Erwartungen an den Kindererfolg reiner Aberglaube sind.

Und trotzdem sind Drachenkinder in China besser in der Schule als Kinder, die in anderen Jahren geboren wurden. Sie haben bessere Noten in der Mittelschule, erzielen bessere Testresultate an den Aufnahmeprüfungen zur Universität und erreichen mit grösserer Wahrscheinlichkeit eine Hochschulbildung, wie zwei Forscher der Louisiana State University in einer neuen Studie nachgewiesen haben. Der Erfolg der Drachenkinder lässt sich nicht durch den familiären Hintergrund, durch Ausbildung oder Einkommen der Eltern oder die kognitiven Fähigkeiten der Kinder erklären. Drachenkinder haben auch nicht ein grösseres Selbstvertrauen oder höhere Erwartungen an ihre Zukunft.

Den entscheidenden Unterschied macht der Aberglaube ihrer Eltern. Diese glauben, dass die Geburt im Jahr des Drachens den schulischen und beruflichen Erfolg ihres Kindes beflügeln wird und haben deshalb deutlich höhere Erwartungen als Eltern anderer Kinder.

Der Aberglaube der Eltern verhilft dem Kind zum Erfolg. Ihre Erwartungen, obwohl rational völlig unbegründet, werden so zur selbsterfüllenden Prophezeiung. Glaube kann Berge versetzen, das wusste schon die Bibel. Glaube kann Berge von Wissen ersetzen, das beobachten wir jeden Tag im Internet. Jetzt wissen wir auch: Der Glaube der Eltern kann dem Kind helfen, auch wenn es selber nicht dran glaubt. Glaube allein reicht allerdings nicht. Die Eltern der Drachenkinder investierten nämlich auch mehr Zeit und Geld in ihr Kind.



Armin Müller ist Mitglied der Chefredaktion

Fragen und Anregungen bitte an armin.mueller@sonntagszeitung.ch

Anzeige



Pensionskasse für KMU



Crowdinvesting: Ein Haus hat viele Besitzer

Hohe Renditen und Risiken beim Crowdinvesting in Häuser

Schweizer kaufen über Internetplattformen kleine Anteile an Immobilien. Anbieter versprechen hohe Gewinne – Experten mahnen zur Vorsicht

Mark Baer

Zürich Mehr und mehr Anleger werden zu Miteigentümern von Renditeimmobilien. Dafür nutzen sie eine neuartige Form des Investierens, das auf Englisch «Real Estate Crowdinvesting» genannt wird. Eine grössere Gruppe von Investoren beteiligt sich dabei über eine Internetplattform beispielsweise an einem Mietshaus. Nach dem Kauf und dem Eintrag im Grundbuch erhält jeder Anleger einen prozentualen Anteil am Objekt. Dies im Unterschied zum Stockwerkeigentümer, der eine einzelne Wohnung erwirbt.

Diese Form des Investierens ist eine Variante des sogenannten Crowdlending, bei dem Anleger Geld in eine kleine oder mittelgrosse Firma stecken. Simon Amrein vom Institut für Finanzdienstleistungen IFZ Zug der Hochschule Luzern prognostiziert, dass die beiden Investitionsarten in diesem Jahr auf ein Volumen von 300 bis 400 Millionen Franken kommen werden. Damit erhalten sie im Schweizer Finanzmarkt «erstmalig eine gewisse Bedeutung», sagt er.

Erschwingliche Investitionen werden mit wenigen Klicks möglich

Das aktuell tiefe Zinsumfeld und die hohen Börsenbewertungen der Immobilienaktien und -fonds «rufen nach Alternativen für direkten Grundbesitz, welcher auch für den normalen Anleger erschwinglich ist», sagt Felix Helling, Chef der Crowdfunding-Plattform Crowdli.

Ins gleiche Horn stösst Ardian Gjeloshi, Verwaltungsratspräsident von Crowdhouse. «Wir möchten, dass di-

rekte Investitionen in Immobilien und echter Besitz von Schweizer Renditeimmobilien für jedermann mit wenigen Klicks möglich wird.»

Anbieter wie Crowdhouse, Crowdli, Immoyou, Swiss-Crowd oder Foxstone stellen den Anlegern auf ihren Plattformen jährliche Renditen zwischen 5 und 7 Prozent in Aussicht. «Die Kalkulation ist eher konservativ», sagt Bettina Stach, die Chefin des Zürcher Portals Immoyou.ch. Sie konzentriert sich mit ihrem fünfköpfigen Team auf eher ältere, aber renovierte Objekte in der ganzen Schweiz. In Zukunft möchte Immoyou auch Geschäftshäuser ins Portfolio aufnehmen und will damit sogar Renditen von bis zu 8 Prozent anbieten.

Anfang Jahr gestartet ist Crowdli.ch. Das Frauenfelder Unternehmen, das mit sechs Personen arbeitet, musste allerdings bereits beim ersten Immobilienobjekt die Reissleine ziehen. Die Wohnliegenschaft in St. Margrethen SG war faktisch finanziert, wurde wegen der unbefriedigenden Behebung von Baumängeln dann aber aus dem Portfolio gekippt. «Da die Mängelrisiken mit dem Vollzug des Kaufes auf die Miteigentümer übergehen, haben wir die Vermittlung abgebrochen», sagt Felix Helling von Crowdli.

Der Abbruch des Kaufgeschäfts stellte für die Investoren aber offenbar keinen Vertrauensbruch dar. Das Geld für das nächste Objekt in Eschz TG wurde innert kurzer Zeit gesammelt.

Der Pionier Crowdhouse hat im vergangenen Jahr ein Immobilienvolumen von 100 Millionen Franken platziert. Für das laufende Jahr rechnet die Plattform mit inzwischen 40 Mitarbeitenden mit einem Volumen von 200 Mil-

lionen Franken. Jeweils rund die Hälfte dieser Gelder stammt aus Mitteln, die über die Internetplattform eingesammelt werden. Das erste Start-up der hiesigen Crowdfunding-Branche schreibt heute, zwei Jahre nach dem Start, schwarze Zahlen.

Auge werfen auf hohe Provisionen und Verwaltungsgebühren

Das Crowdinvesting in Renditeimmobilien ist eine junge Anlagekategorie. Experten mahnen darum zur Vorsicht. «Es muss sich erst noch zeigen, wie die Anlageklasse in der langen Frist bezüglich des Verhältnisses von Risiko zu Gewinn aussehen wird und ob die Ertragsersparungen erfüllt werden», sagt Simon Amrein vom IFZ.

Die Anlageklasse musste sich bisher auch noch nicht in einer turbulenten Marktsituation bewähren, in der die Immobilienpreise zum Beispiel stark schwanken oder gar sinken. Herbert Stoop, der Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, gibt zu bedenken, dass sich die meisten Immobilien der Crowdfunding-Plattformen in eher strukturschwachen Regionen befinden. Sie wären bei einer Korrektur des Marktes als Erstes betroffen.

Laut Stoop werden im heutigen Marktumfeld für gewisse Objekte zudem überhöhte Kaufpreise bezahlt. «Die Käufer müssen davon ausgehen, dass sich die Preise nach Ablauf der Haltedauer von sechs bis acht Jahren wieder nach unten korrigieren oder dass zumindest keine Wertsteigerung erfolgt», sagt Stoop.

Bei einem Investieren im Schwarm gilt es aber auch auf die Kosten zu achten. Laut Stoop werden neben dem Kauf-

preis relativ hohe Kaufkosten wie beispielsweise Provisionen verrechnet. Beim Verkauf einer Liegenschaft würden erneut üppige Provisionen und Nebenkosten anfallen, sagt der Experte.

Ein Auge sollte man auch auf die im Vergleich zum gesamten Immobilienmarkt hohen Verwaltungsgebühren werfen. Je nach Crowdlending-Plattform werden die Gebäude von eigenen oder externen Spezialisten verwaltet. Dafür zahlen müssen die Miteigentümer. Als Miteigentümer besteht auch die Gefahr, dass man plötzlich Geld nachschliessen muss. Dies zum Beispiel, falls es bei einer Liegenschaft zu einer unvorhergesehenen Investition kommen sollte.

Frühzeitiger Ausstieg kann Verluste mit sich bringen

Idealerweise bringen künftige Miteigentümer einen Zeithorizont zwischen sechs und acht Jahren mit. Man sollte sich auch bewusst sein, dass bei einem Ausstieg vor Ende der Haltedauer ein Verlust resultieren kann.

Wie viel Geld ein Investor bei einem frühzeitigen Ausstieg für seinen Anteil erhält, ist abhängig vom Investitionsvolumen der Liegenschaft, der Nachfrage auf dem Markt und dem Zeitpunkt des Ausstiegs sowie den damit verknüpften Steuerbelastungen.

Crowdinvesting ist also eine Anlagemöglichkeit für Personen, die sich in finanziellen Belangen auskennen und Risiken einschätzen können. Verluste müssen verkraftbar sein. Simon Amrein vom IFZ rät, nur einen geringen Teil des Vermögens in diesen Bereich zu investieren.