



EXPORO

Crowdinvesting für Immobilien

Einleitung	05
Crowdfinancing	
Begrifflichkeiten.....	06
Crowdfunding: Investitionsobjekte	07
Plattformen im Internet sind Dreh- und Angelpunkt	08
Das Kleinanlegerschutzgesetz: Rechtliche Entwicklungen in Deutschland	09
Beteiligungsformen: Änderungen durch das KASG.....	10
Exkurs: Fintech – Proptech.....	11
Immobilien Crowdfunding	
Entwicklung	12
Immobilienprojekte als Gegenstand von Crowdfunding.....	13
Der Nutzen für Projektentwickler	13
Interview: Immobilienfinanzierung	14
Ablauf eines Immobilien-Crowdfundings.....	15
Chancen und Risiken.....	16
Von der Theorie in die Praxis.....	16
Beispiele	
17 John.....	17
World Trade Center 3.....	18
Weissenhaus	19
Feldbrunnenstraße	20
Ausblick	21
Impressum	21
Quellen	21
Über Exporo	22

„Gemeinsam mit anderen Investoren ein Gebäude wachsen zu sehen, in dem einmal Familien leben werden, gibt ein gutes Gefühl.“

Dr. Ivo Blohm, Uni St. Gallen

Leiter Competence Center Crowdsourcing,
über die „emotionale Rendite“

„Bislang war es mit dem Image der Immobilienbranche ja so: Reich wurden mit entsprechenden Investments allenfalls gut vernetzte Großinvestoren oder vermögende Privatanleger. Zum Glück ändert sich das allmählich, auch weil das Thema Crowdfunding immer mehr das Potenzial des lange Zeit gebeutelten Immobiliensektors ausschöpft.“

t3n.de

30.11.2015

„Bei einem Startup setzt man als Anleger auf nicht viel mehr als eine Geschäftsidee, bei der Finanzierung eines Gebäudes steht die Immobilie als Wert da.“

Prof. Hornuf, Uni Trier

Experte für Crowdfunding und Crowdinvesting

„Auch andere Unternehmen wie Exporo, Kapitalfreunde oder Bergfürst bieten solche Crowdinvestments für Immobilien an. Sie füllen damit eine Lücke. Denn in der Tat haben Immobilieninvestments in den vergangenen Jahren vor allem Großinvestoren und vermögende Privatanleger glücklich gemacht.“

Spiegel Online

10.04.2015



Liebe Leser,

das Internet hat in seiner jungen Geschichte schon unzählige kleinere und große Veränderungen bewirkt.

Sei es in wirtschaftlicher oder gesellschaftlicher Hinsicht. Crowdfunding ist eine weitere Innovation, die erst durch die Kraft des Schwarms im Internet – der Gemeinschaft von Internetnutzern – möglich geworden ist.

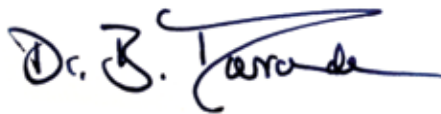
Als 2011 die Produzenten des Kinofilms „Stromberg“ dazu aufriefen, per Crowdfunding Kapital für ihr Filmprojekt zur Verfügung zu stellen, ahnten nur wenige, wie sich dieser Trend in den nächsten Jahren in Deutschland entwickeln würde. Zunächst wurden neben kreativen Projekten vor allem junge Unternehmen (Startups) über die Crowd finanziert. Immobilien, Projekte aus dem Bereich der erneuerbaren Energien und etablierte Unternehmen folgten.

Über Plattformen wie Seedmatch, Companisto, Startnext, Auxmoney, Exporo etc. sind auf diesem Weg mittlerweile allein in Deutschland über 300 Millionen Euro Kapital von Crowdinvestoren gesammelt worden (Stand: 31.12.2015), davon schätzungsweise 40 Mio. Euro für Immobilienprojekte.

Neue Chancen für Anleger und Projektentwickler

Mit diesem Whitepaper wollen wir das Thema *Crowdfunding für Immobilien* näher beleuchten, indem wir es von anderen Crowdfinanzierungsformen abgrenzen, Chancen und Risiken darstellen und seine Entwicklungen mit Ursprüngen in den USA schildern. Wir zeigen die Kraft, die spezifischen Eigenschaften und Perspektiven dieser innovativen Anlageform. Die Investmentbranche hat mit Crowdfunding für Immobilien eine neue Facette bekommen und die Immobilienwirtschaft einige neue Akteure, die sowohl dem Anleger als auch Projektentwicklern neue Perspektiven und Chancen bieten.

Und nun viel Vergnügen mit unserem Whitepaper. Über Anregungen und Fragen freuen wir uns.



Dr. Björn Maronde
Vorstand Exporo

Begrifflichkeiten

Der Oberbegriff für die Kapitalbeschaffung über die Crowd im Internet lautet Crowdfinancing. Diese Finanzierungsform lässt sich wiederum in einzelne Kategorien gliedern. Die ähnlich klingenden Begrifflichkeiten führen dabei häufig zu Missverständnissen, daher grenzen wir sie hier voneinander ab.

Abgrenzung nach Art der Gegenleistung

Zum einen gibt es idealistisch orientierte Investoren, die als Sponsor ohne finanzielle Gegenleistung auftreten – genannt Crowdfunding. Zum anderen existieren materiell orientierte Kapitalgeber, die eine Rendite für ihren

Investitionsbetrag erwarten. Diese gewinnorientierte Ausprägung des Crowdfinancing lässt sich in zwei weitere Bereiche gliedern:

1. Einerseits ist es für Unternehmen und Projekte möglich, Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Mittel einzusammeln – dann handelt es sich um Crowdfunding.
2. Andererseits können Privatpersonen und Unternehmen über das Internet Kredite, also Fremdkapital, beziehen. Dies wird dann als Crowdlending bezeichnet.

CROWDFINANCING



CROWDFUNDING

Motivation

- Idealistisch orientiert

Finanzierung

- durch Spenden, Sponsoring oder Vorfinanzierung

Gegenleistung

- Nennung als Sponsor
- Werbegeschenke
- Produktproben

Investitionsobjekte

- Produktideen
- Musik, Kunst
- Social Business
- Events



CROWDFINANCING

Motivation

- Materiell orientiert

Finanzierung

- meist Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel

Gegenleistung

- Feste Verzinsung
- Teilhabe
- Gewinnbeteiligung

Investitionsobjekte

- Unternehmensbeteiligungen
- Immobilienbeteiligungen
- Film- und Serienbeteiligungen



CROWDLENDING

Motivation

- Materiell orientiert

Finanzierung

- fremdkapitalbasiert
- in Deutschland nur mit Bankenlizenz bzw. in Kooperation mit Banken erlaubt

Gegenleistung

- Feste Verzinsung

Investitionsobjekte

- Privatkredite
- Firmenkredite

Crowdinvesting: Investitionsobjekte

Abgrenzung nach Art der Investitionsobjekte

Für den Bereich Crowdinvesting haben sich in Deutschland vor allem Immobilieninvestments und Startup-Finanzierungen als Investitionsobjekte herausgebildet. Einige Plattformen bieten als Allrounder unterschiedliche Investitionsobjekte, also Unternehmensfinanzierungen und Immobilien, an, andere fokussieren sich als Spezialist auf eine Anlageklasse.



CROWDINVESTING FÜR STARTUPS UND UNTERNEHMEN

Kleinanleger investieren hier in Geschäftsideen und junge Unternehmen, sogenannte Startups. Diese können auf dafür bereitgestellten Plattformen um die Finanzierung ihres Vorhabens werben. Es ist jedoch auch bei etablierten Unternehmen ein Umdenken und die Einsicht zu erkennen, dass das Internet als Medium kostengünstige Möglichkeiten bietet, Kapital einzusammeln.



CROWDINVESTING FÜR IMMOBILIEN

Kleinanleger investieren hier in Neubauprojekte oder die Refinanzierung bzw. Revitalisierung einer Bestandsimmobilie. Im Gegensatz zum Crowdinvesting in Startups fließt das eingesammelte Kapital in Sachwerte. Projektentwickler profitieren auch hier davon, ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen.



CROWDINVESTING FÜR (NACHHALTIGE) PROJEKTE

Kleinanleger investieren hier in einzelne Projekte, die oft einen ökologischen, nachhaltigen Hintergrund haben. Im Gegensatz zu Immobilien oder Unternehmen jedweder Art, zählen dazu vor allem soziale, Energie- und Umweltprojekte. Aber auch einzelne Buch-, Serien- oder Filmprojekte gehören in diese Kategorie.

Plattformen im Internet sind Dreh- und Angelpunkt

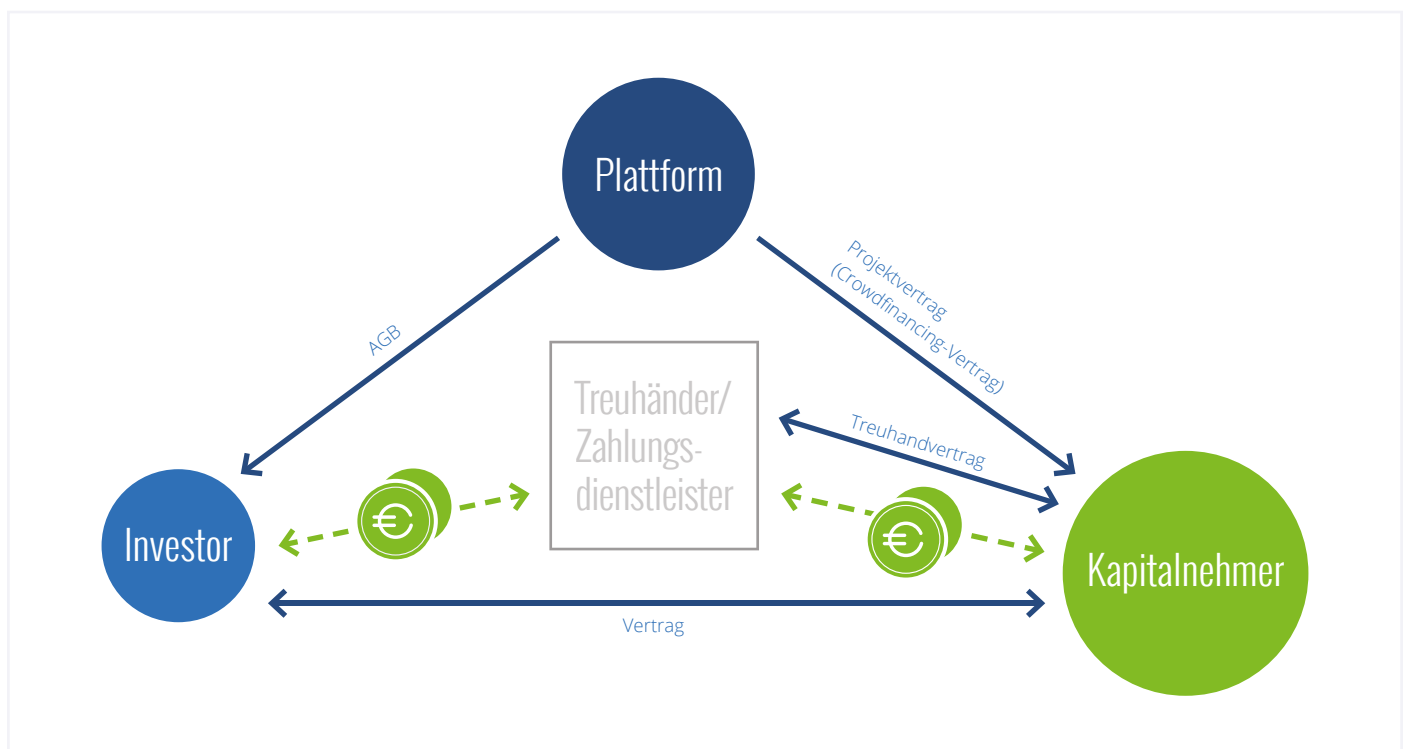
Die erste allgemeine Crowdfunding Plattform startete 2009 unter dem Namen ProFunder in den USA, war allerdings zwei Jahre später wieder von der Bildfläche verschwunden. Im selben Jahr trat in Europa in diesem Bereich die Brauerei BrewDog in Erscheinung, die auf einer eigenen Website – also ohne zwischengeschaltete Plattform – 1.300 Investoren für ein Projekt gewinnen und dadurch 2,2 Mio. britische Pfund einsammeln konnte. In der Folge gründeten sich die ersten Crowdfunding Plattformen in der Schweiz, Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden.

Crowdfunding findet im Internet auf Plattformen statt, die meist mehrere Projekte zur Investition präsentieren und anbieten. Schon mit geringen Kapitalbeträgen kann in große oder auch weniger große Projekte investiert werden. Die Plattformen ersetzen hier die bei klassischen Geldanlagen gewohnten Vermittler und bieten transparente

Informationen zu Investitionsgegenständen, Finanzierungsform und der anbietenden Plattform selbst an. Die bei sonstigen Finanzdienstleistern notwendigen Verwaltungs- und Beratungskosten sparen die Crowdfunding Plattformen und können stattdessen höhere Renditen anbieten.

Aktuell befinden sich laut des Branchenverbands German Crowdfunding Network 53 Plattformen auf dem deutschsprachigen Markt, die Crowdfunding anbieten. Eine Zahl, die sich allerdings beinahe monatlich ändert – der Markt ist noch sehr dynamisch. Während sich viele Startups gründen, um ihr Crowdfunding-Geschäftsmodell an den Start zu bringen und einige auch wieder von der Bildfläche verschwinden, bilden sich ebenso einige Plattformen heraus, die am Markt bestehen und nachhaltig ihre Crowdfunding Projekte erfolgreich vermitteln.

Systematik bei typischem Crowdfunding



Das Kleinanlegerschutzgesetz: Rechtliche Entwicklungen in Deutschland

Bislang nutzten Crowdfunding Plattformen für ihre angebotenen Projekte bestimmte Finanzanlagen als Vehikel. Dazu zählten in Deutschland Stille Beteiligungen, Genussrechte sowie -scheine, Nachrangdarlehen, Anleihen und Darlehen. Da diese nicht oder nicht direkt von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) kontrolliert wurden, trat zum 10. Juli 2015 das Kleinanlegerschutzgesetz (KASG) in Kraft. Es sieht die Regulierung des sogenannten Grauen Kapitalmarkts vor.

Für einige der genannten Vehikel haben sich durch das KASG nun Änderungen ergeben. Ein entscheidender Punkt verbirgt sich hinter dem neuen §2a des Vermögensanlagengesetzes, das durch das Kleinanlegerschutzgesetz angepasst wurde: Befreiungen für Schwarmfinanzierungen.

Welche Neuerungen stehen im Gesetz?

Das Kleinanlegerschutzgesetz beschreibt Neuerungen für einige bestehende Gesetze, darunter unter anderem das Vermögensanlagengesetz (VermAnlG), das Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (FinDAG) und das Wertpapierprospektgesetz (WpPG).

Mit dem KASG werden Nachrangdarlehen nun den Vermögensanlagen zugeordnet und Darlehen, die als Fremdkapital angesehen werden, zählen fortan unter dem Begriff Crowdlending ebenso zu den Vermögensanlagen. Für Vermögensanlagen gilt in Deutschland eine generelle Prospektspflicht (inklusive formaler Prüfung und Genehmigung durch die BaFin). Prospekte haben nun eine Gültigkeit von maximal 12 Monaten. Durch eine Nachtragspflicht

soll in der Phase des öffentlichen Angebots die Aktualität der Angaben im Verkaufsprospekt gewährleistet werden. Aber auch nach der Beendigung des Vertriebs, also des öffentlichen Angebots, bis zum Zeitpunkt der vollständigen Tilgung der Vermögensanlage ist der Emittent verpflichtet, Änderungen bekannt zu geben. Tatsachen, die nicht öffentlich sind, aber eine Auswirkung auf die Rückzahlungsfähigkeit haben, müssen unverzüglich veröffentlicht werden.

Welche Spezialregelungen für Schwarmfinanzierungen (insbesondere Crowdfunding) kommen zum Tragen?

Angebote mit einem Emissionsvolumen von maximal 2,5 Mio. € können bei Vorliegen der sonstigen Voraussetzungen prospektfrei vertrieben werden. Hierfür ist es aber notwendig, dass die jeweilige Crowdfunding Plattform über eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler verfügt oder ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen ist.

Für Einzelinvestments wurden Investmentgrenzen eingeführt, pro Anleger und pro Emission gelten nun folgende Regelungen:

1. Grundsätzlich dürfen bis zu 1.000€ investiert werden
2. Bei hinreichender Selbstauskunft können bis zu 10.000€ investiert werden
3. Gewerbliche oder institutionelle Investoren in Form von Kapitalgesellschaften sind von den Grenzwerten ausgenommen.



WIE KAM ES ÜBERHAUPT ZUM KASG?

Bereits im Jahr 2011 wurde ein Gesetzgebungsprozess zur effizienteren Regulierung des Grauen Kapitalmarkts angestoßen. Mitte 2014 gab es ein starkes mediales Echo auf eine Reihe von Anlegerskandalen (das prominenteste Beispiel war die Insolvenz des Windkraftunternehmens

Prokon). Als Reaktion auf diese zum Teil undurchsichtigen Geldanlagen und mit dem Ziel, den Verbraucherschutz zu stärken, hat die Bundesregierung das Gesetzgebungsverfahren zum Kleinanlegerschutzgesetz intensiviert.

Welche Änderungen gibt es für Crowdinvestoren?

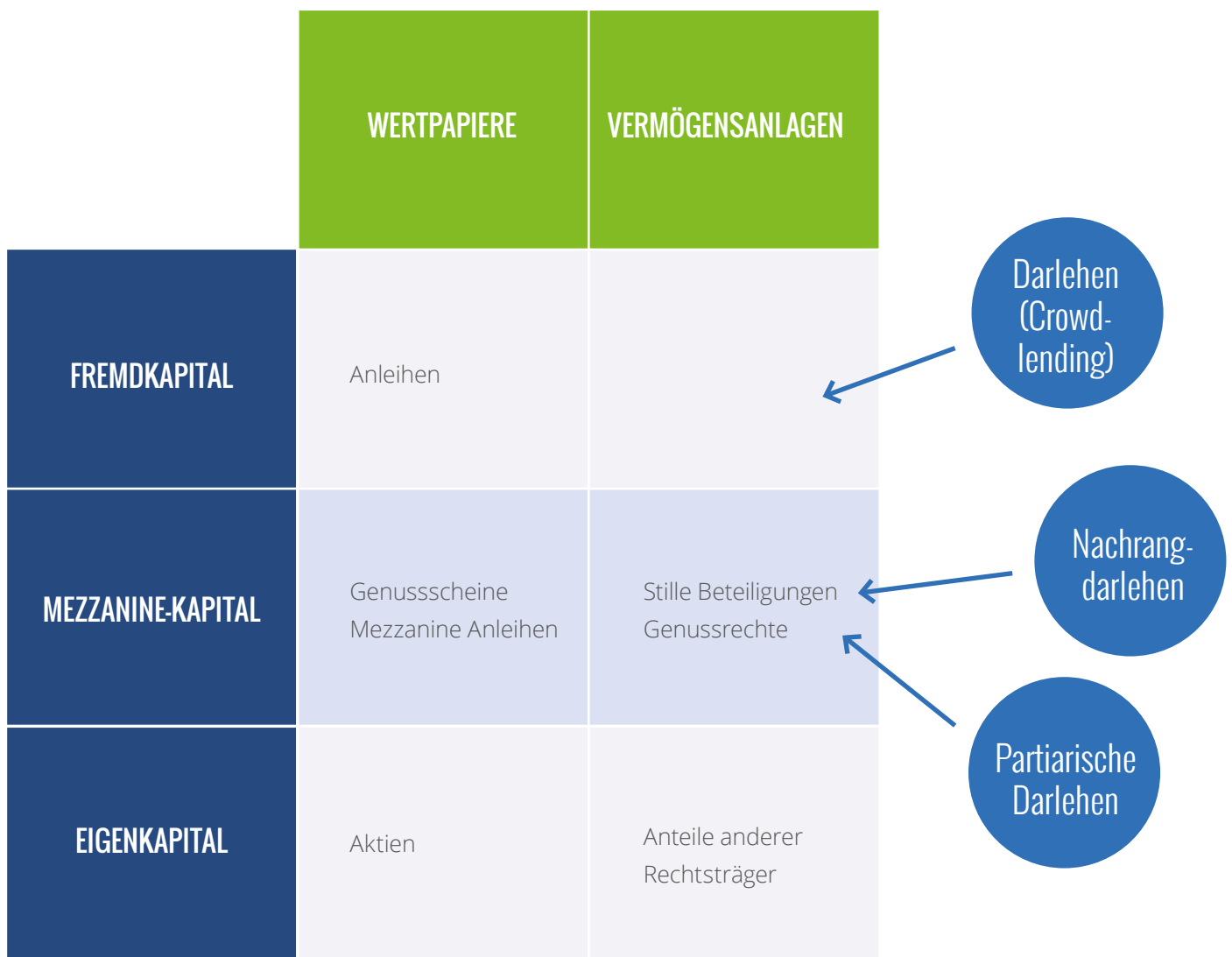
Für Kleinanleger, die maximal 1.000€ in ein Projekt investieren wollen, ändert sich wenig.

Für größere Investments bis maximal 10.000€ pro Projekt muss der Crowdinvestor dem Anbieter in Zukunft Auskunft darüber geben, dass er entweder über ein Vermögen in Höhe von 100.000€ verfügt oder dass sein Investment nicht die doppelte Höhe seines Monatseinkommens

übersteigt. Den entstehenden Mehraufwand gilt es seitens der Crowdfunding Plattform für seine Investoren so unkompliziert wie möglich zu gestalten.

Alle Crowdinvestoren müssen in Zukunft den Vermögensanlagen-Informationenblatt-Warnhinweis gesondert bestätigen, dies kann allerdings elektronisch erfolgen.

Beteiligungsformen: Änderungen durch das KASG



Exkurs: Fintech - Proptech

Im Zuge der Digitalisierung von unterschiedlichen, bestehenden Geschäftsprozessen und der Neuentwicklung von digitalen Dienstleistungen in den vergangenen Jahren sind ebenso neue Begrifflichkeiten entstanden, die auch für den Bereich Crowdinvesting von Bedeutung sind.

Fintech

Mit Fintech, kurz für Financial Technology bzw. Finanztechnologie, werden digitale Neu- und Weiterentwicklungen im Geschäftsbereich der Finanzdienstleistungen beschrieben. Fintech Unternehmen haben sich beispielsweise spezialisiert auf die Themen Beratung, Finanzierung, Geldanlage oder Bezahldienste sowie die Bereitstellung von Infrastruktur. Allein in den letzten vier Jahren wurde in Deutschland eine halbe Milliarde Euro in Fintech Unternehmen investiert. Ende 2015 waren laut Experten rund 260 Anbieter im Bereich Fintech in Deutschland aktiv.



Proptech

Ein weiterer Begriff, der sich immer weiter verbreitet, ist Proptech – kurz für Property Technology. Frei übersetzt mit „Immobilien Technologie“, steht er für moderne technologische Entwicklungen im Bereich der Immobilienbranche. Dazu zählen in der Regel die Einführung oder die Optimierung von Abläufen,

Prozessen oder gesamten Geschäftsideen mithilfe der Anwendung von neuester Informations- und Kommunikationstechnologie. In Deutschland sind knapp 80 Startups bzw. Unternehmen in diesem Segment aktiv (Stand: März 2016).



In der Immobilienbranche sind diverse Anwendungsfelder für technologische Weiterentwicklungen denkbar. Und einige Geschäftsideen aus dem Bereich Proptech sind bereits erfolgreich in die Praxis umgesetzt worden, dazu zählt insbesondere das Crowdinvesting für Immobilien.

Die rasche Verbreitung der neuen Begriffe Crowdfunding, Crowdinvesting sowie Fintech und Proptech zeigen ebenso wie die steigende Anzahl an Startups in diesen Geschäftsfeldern, welchen Einfluss die neuen, digitalen Dienstleistungen bereits haben.

Das Finanzieren von Immobilienprojekten über eine Plattform im Internet - in Deutschland Immobilien-Crowdinvesting, in den USA als Real Estate Crowdfunding bekannt – ist ein relativ neuer Trend. In diesem Kapitel zeigen wir:

- die gängigen Finanzierungsarten, mit denen Crowdinvesting für Immobilien stattfindet
- erklären den Ablauf eines Crowdinvesting für Immobilien und
- gehen auf die Entwicklung – mit Wurzeln in den USA – und

- die aktuellen Marktverhältnisse ein, um schließlich auf die Chancen und Risiken aufmerksam zu machen, die mit Crowdinvesting für Immobilien verbunden sind.

„Immobilienfonds kennt jeder. Nun können sich Kleinanleger auch mittels Crowdinvesting an Immobilien beteiligen – bei geringeren Kosten.“

DIE ZEIT
1.04.2015

Entwicklung

Mitte 2012 startete in den USA die erste, ausschließlich auf Immobilienprojekte spezialisierte, Crowdinvesting-Plattform Fundrise, um in der dortigen Bevölkerung für eine Gastronomieimmobilie Kapital zu generieren – der Startschuss von Crowdinvesting für Immobilien und gleichzeitig für einige weitere Plattformen, die sich mit diesem Geschäftsmodell gründeten. Parallel startete in Deutschland die Plattform Kapitalfreunde.

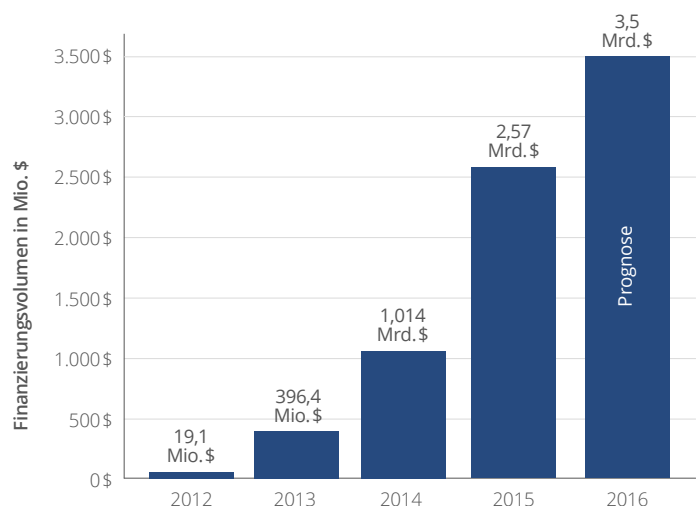
Was mit einzelnen, kleinen Projekten und geringem Investitionsvolumen begann, nahm in den folgenden Jahren einen äußerst dynamischen Verlauf in den folgenden Jahren. Weltweit sind allein 2014 über eine Milliarde US-Dollar durch Crowdinvesting in Immobilien investiert worden, für 2015 sind 2,5 und für 2016 3,5 Milliarden US-Dollar prognostiziert worden.

Die USA sind nach wie vor der Spitzenreiter, wenn es um crowdinvestiertes Kapital in Immobilien geht, allerdings hat Europa von 2013 auf 2014 einen gewaltigen Sprung gemacht. Waren es zunächst 32 Mio. US-Dollar in Europa gegenüber 184 Mio. in den Vereinigten Staaten, wurden im Folgejahr bereits 426 Mio. US-Dollar über europäische Crowdinvesting Plattformen in Immobilien investiert, während die Mitstreiter aus den USA auf 565 Mio. US-Dollar kamen. Asien kam in 2014 auf etwa 21 Mio. US-Dollar crowdinvestiertes Immobilienkapital. Größtes Immobilien-

Crowdinvesting weltweit ist bislang das Immobilienprojekt 17 John in New York City, für das die Plattform Prodigy Network insgesamt 48 Mio. US Dollar mittels Crowdinvesting eingenommen hat.

Das bislang volumenstärkste Immobilien-Crowdinvesting in Europa stellt das Luxusresort Weissenhaus dar: 7,5 Mio. € wurden dafür über die Plattform Companisto gesammelt. Mit der Immobilie Feldbrunnenstraße startete Exporo ihre Crowdinvesting Plattform und erzielte mit über 2 Mio. € vermitteltem Kapital das größte Crowdinvesting für eine Neubauimmobilie in Europa.

Weltweites Finanzierungsvolumen – Immobilien Crowdfunding



Immobilienprojekte als Gegenstand von Crowdfunding

Crowdfunding in Immobilien kann in drei Bereichen der Immobilienwirtschaft Anwendung finden:

<p>1.</p>  <p>ENTWICKLUNG VON NEUBAU-PROJEKTEN</p> <p>Bei der Projektentwicklung erwirbt ein Projektträger ein Grundstück, für welches er ein Neubauprojekt entwickelt und anschließend durchführt.</p> <p>Laufzeit..... 1,5 – 3 Jahre Rendite..... 4 – 7% p.a.</p>	<p>2.</p>  <p>REFINANZIERUNG VON BESTANDSIMMOBILIEN</p> <p>Eine Refinanzierung, also die Ablösung einer bestehenden durch eine neue Finanzierung, findet beim Kauf einer Bestandsimmobilie oder dem Ablauf einer Kreditlinie statt.</p> <p>Laufzeit..... ab 5 Jahre Rendite..... 3 – 5% p.a.</p>	<p>3.</p>  <p>REVITALISIERUNG VON BESTANDSIMMOBILIEN</p> <p>Bei der Revitalisierung von Gebäuden wird der Gebäudezweck geändert. So wird beispielsweise aus einer alten Fabrik ein Wohngebäude mit Loftwohnungen.</p> <p>Laufzeit..... 1,5 – 3 Jahre Rendite..... 3 – 7% p.a.</p>
--	---	--

Der Nutzen für Projektentwickler

Grundsätzlich nutzen Bauträger zur Realisierung von Immobilienprojekten sowohl vorhandenes Eigenkapital als auch Fremdkapital, meist in Form von Bankkrediten. Das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital ist von vielen Faktoren abhängig (z.B. Risikoprofil des Projekts, Vorverkaufsquote, zusätzliche Sicherheiten wie persönliche Bürgschaften, persönliches Verhältnis zur Bank, usw.). Die Vergabe von Bankkrediten ist in der EU seit 1. Januar 2007 durch die sogenannten Basel II-Vorschriften stärker reguliert worden: Banken sind seitdem dazu verpflichtet, gemessen an der Höhe ihrer Kreditvergabe, höhere Eigenkapitalquoten zu erfüllen. Kreditinstitute sind infolgedessen deutlich zurückhaltender bei der Vergabe von Krediten.

Für Projektentwickler bedeutet dies, dass sie heute ca. 10 bis 30 Prozent der Gesamtinvestition als Eigenkapital aufbringen müssen. Das zwingt sie dazu, entweder weniger

Projekte parallel zu realisieren und damit zu schrumpfen oder alternative Kapitalquellen zu suchen. Vor allem professionelle Anleger, wie Family Offices oder Finanzierungsgesellschaften, haben dieses Marktbedürfnis erkannt und stellen eigenkapitalähnliche Mittel (sogenanntes Mezzanine-Kapital) zur Verfügung.

Crowdfunding in Immobilien arbeitet nach dem gleichen Prinzip: für ausgewählte Immobilienprojekte wird Mezzanine-Kapital zur Verfügung gestellt. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass diese Anlageform nicht nur Großinvestoren vorbehalten ist, sondern auch Kleinanlegern die Möglichkeit gibt, in diesen Markt zu investieren.

IMMOBILIENFINANZIERUNG

Interview mit Herrn Karajica, Wernst Immobilien Gruppe



Die anhaltend niedrigen Zinsen müssten es doch Projektträgern einfach machen, bei Banken günstiges Kapital zu bekommen. Weshalb finanzieren Projektträger ihre Vorhaben nicht in Gänze mit Bankkrediten?

Spätestens seit der Finanzkrise und der verschärften Regulierung des Kapitalmarkts finanzieren Banken lediglich 70 bis 80 Prozent unserer Immobilienprojekte, unabhängig von der Qualität des Projekts. Neben den höheren Anforderungen in Bezug auf das Eigenkapital treten häufig noch Auflagen auf, wie z.B. Vorverkaufsquoten für die Wohnungen vor Baubeginn oder persönliche Bürgschaften. Somit sind zusätzliche Finanzierungsquellen für uns stets willkommen.

Crowdfunding gibt es noch gar nicht so lange wie die angesprochene stärkere Kapitalmarktregulierung. Gab es vor dem Crowdfunding keine anderen Finanzierungsmöglichkeiten für Projektträger?

Das stimmt, Crowdfunding ist noch relativ jung und es gab vorher alternative Finanzierungsquellen. Diese klassischen Kapitalergänzungen, etwa durch vermögende Privatinvestoren oder institutionelle Anleger, gibt es auch heute noch. Crowdfunding bringt nun frischen Wind in den Markt dieser Finanzierungsquellen und stellt eine attraktive Alternative dar.

Was genau macht Crowdfunding für Projektträger attraktiv?

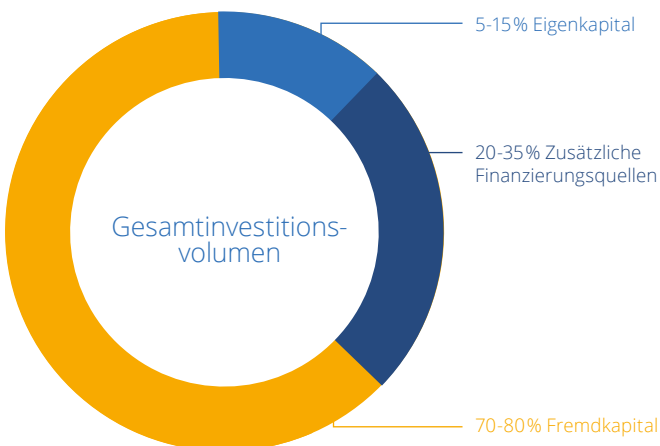
Ein großer Vorteil des Crowdfundings ist die flexible Laufzeitgestaltung: Ich als Projektträger kann den Zeitrahmen beim Crowdfunding sehr

frei gestalten und damit an die Projektplanung anpassen. Zusätzlich spielt der Faktor Marketing eine bedeutende Rolle: Die Plattformen erstellen hochwertige Werbeprospekte und betreiben nicht nur für sich, sondern auch für unsere Projekte Werbung. Übrigens kommt das Thema Crowdfunding in den Gesprächen mit potentiellen Käufern, beispielsweise von Eigentumswohnungen, sehr gut an. Nicht zuletzt ist es für uns eine Bestätigung, wenn eine große Menge von Investoren an unser Projekt glaubt. All diese Punkte können sich positiv auf den Erfolg der Immobilie auswirken und stellen damit einen tatsächlichen Mehrwert für Projektträger dar.

Warum schließen Projektträger die Finanzierungslücke nicht gänzlich mit eigenem Kapital?

Als Projektträger sind wir häufig auf der Suche nach guten Grundstücken oder Immobilienprojekten. Um diese akquirieren zu können, ist es hilfreich, gute Kontakte zu haben und manchmal auch zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Viel wichtiger ist allerdings: Sobald ein solches „Filetstück“ verfügbar ist, müssen Projektträger schnell handeln können und das nötige Eigenkapital zur Verfügung haben – um beispielsweise ein Grundstück ankaufen zu können. Durch die Ergänzung des eigenen Kapitals mit Kapital der Crowdfunder habe ich also zum einen eine größere Flexibilität und zum anderen kann ich mehr Geschäfte gleichzeitig machen.

Immobilienprojektfinanzierung



KLASSISCHE FINANZIERUNG

- Projektträger
- Projektpartner, vermögende Familien, institutionelle Investoren
- Geschäftsbanken

CROWDBASIERTE FINANZIERUNG

- Projektträger
- Crowd
- Geschäftsbanken

Ablauf eines Immobilien-Crowdinvestings



Chancen und Risiken

	 IMMOBILIENUNTERNEHMEN	 CROWD
CHANCEN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Kapitalstruktur ■ Teilweise gibt die Plattform eine verbindliche Zusage bzgl. Darlehenshöhe und Zahlungszeitpunkt ■ Teilweise übernimmt die Plattform die gesamte Crowd-Kommunikation und Administration ■ Nutzung von Crowdfunding für Projekt-Marketing ■ Die Crowd ist ein „stiller“ Kapitalgeber 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Attraktives Zinsniveau zwischen 3 und 7% p.a. ■ Kurze Laufzeiten zwischen 2 und 5 Jahren ■ 100% der Anlagesumme wird investiert: Kein Agio oder andere Weichkosten ■ Hohe Transparenz / Einfaches Vertragswerk ■ Reduziertes Risiko durch Investment in Sachwerte – zusätzliche Sicherheitsmechanismen möglich ■ Nur vorausgewählte Projekte auf der Plattform
RISIKEN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erhöhter Aufwand für Crowdfunding ggü. einem Darlehen mit einem Family-Office oder institutionellen Kapitalgeber 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorzeitiger Ausstieg nicht möglich ■ Kein Mitspracherecht ■ Verluste bis hin zum Totalverlust möglich

Von der Theorie in die Praxis

Was eine Schwarmfinanzierung zum Crowdfunding macht und wie damit Immobilien auf neue Art finanziert werden können, haben die bisherigen Kapitel gezeigt. Nun gilt der Blick einer Auswahl von vier konkreten Immobilien-

projekten, die Meilensteine des Immobilien-Crowdfunding darstellen und stellvertretend die Kraft dieser verhältnismäßig jungen Finanzierungs- bzw. Anlageform veranschaulichen sollen.



Projekt
17 JOHN



Plattform
PRODIGY NETWORK (USA)



Ort
MANHATTAN, NEW YORK

Projektbeschreibung

Erweiterung eines bestehenden Wolkenkratzers in Manhattan, New York, um eine ca. 5.000m² fassende, mehrstöckige Glaskuppel mit Büroeinheiten.

Besonderheiten

Neben der Crowd und einem institutionellen Investor ist ebenso die Deutsche Bank Hauptfinanzierer des Vorhabens. Das Projekt 17 John ist bezüglich des Crowd-Kapitals das weltweit größte Immobilienprojekt.



PROJEKTDDETAILS

Art der Beteiligung

- Teilhabe

Projektlaufzeit

- 2,5 – 4,5 Jahre

Verzinsung

- erfolgsabhängig
- je nach Angebot 15 bis 19% prognostiziert über die Gesamtlaufzeit

Crowd-Kapital

- ca. 43 Mio. € (48 Mio. USD)

Gesamt-Projektvolumen

- ca. 195,3 Mio. € (210 Mio. USD)



Projekt

WORLD TRADE CENTER 3



Plattform

FUNDRISE (USA)



Ort

NEW YORK CITY, USA

Projektbeschreibung

Wiederaufbau des am 11.09.2001 zerstörten drittgrößten Gebäudes des Bürokomplexes des World Trade Center (3WTC).

Besonderheiten

Es handelt sich hierbei um ein erstrangiges Darlehen.



PROJEKTDDETAILS

Art der Beteiligung

- Darlehen

Projektlaufzeit

- 5 Jahre

Verzinsung

- fester Zins
- 4,85% p.a.

Crowd-Kapital

- ca. 1,8 Mio. € (2 Mio. USD)

Gesamt-Projektvolumen

- ca. 1.900 Mio. € (2.500 Mio. USD)



Projekt
WEISSENHAUS



Plattform
COMPANISTO (DE)



Ort
WANGELS AN DER OSTSEE

Projektbeschreibung

Das Crowd-Kapital ist in Renovierungs-, Marketing- und Expansionsmaßnahmen des Schlossgut Weissenhaus an der Ostsee geflossen.

Besonderheiten

Das Weissenhaus ist gemessen am Crowd-Kapital das größte Immobilienprojekt der europäischen Crowdfunding-Szene.



PROJEKTDDETAILS

Art der Beteiligung

- Partiarisches Nachrangdarlehen

Projektlaufzeit

- 4-5 Jahre

Verzinsung

- feste Verzinsung 4% p.a.
- erfolgsabhängig ggf. 4 bis 8% Prämie

Crowd-Kapital

- 7,5 Mio. €

Gesamt-Projektvolumen

- keine Angabe



Projekt

FELDBRUNNENSTRASSE



Plattform

EXPORO (DE)



Ort

HAMBURG-ROTHERBAUM

Projektbeschreibung

Das direkt an der Alster gelegene Neubauobjekt bietet auf 2.400m² Wohnfläche Platz für ca. 10 Eigentumswohnungen, davon 3 Penthouses.

Besonderheiten

Das Projekt Feldbrunnenstraße von Exporo wurde mit dem Immobilienmanager Award 2016 in der Kategorie Finanzierung ausgezeichnet. Mit über 16 Mio.€ vermitteltem Kapital ist Exporo die größte auf Immobilien spezialisierte Crowdfunding Plattform in Deutschland.



PROJEKTDDETAILS

Art der Beteiligung

- Nachrangdarlehen

Projektlaufzeit

- 2 Jahre

Verzinsung

- feste Verzinsung
- 6% p.a.

Crowd-Kapital

- 2,1 Mio.€

Gesamt-Projektvolumen

- 20 Mio.€

Blick in die Zukunft

Immobilien gelten als zuverlässige Kapitalanlage mit attraktiven Renditemöglichkeiten, nicht nur in Krisenzeiten und Niedrigzinsphasen. Davon konnten zuvor allerdings besonders Großinvestoren profitieren. Crowdfunding rüttelt diesen Markt inzwischen erfolgreich auf: Jeder kann bereits mit kleinen Summen ganz einfach in ausgewählte Immobilien investieren. Die ersten Investitionen, die auf diese Weise vermittelt wurden, sind bereits planmäßig an die Kapitalanleger zurückbezahlt worden.

Inzwischen stecken schätzungsweise knapp 40 Millionen Euro Crowd-Kapital in deutschen Immobilien. Damit liegt der deutsche Markt noch weit hinter den Spitzenreitern aus den USA und Großbritannien zurück. Weltweit sind für 2016 rund 3,5 Milliarden US Dollar prognostiziert worden, die über Crowdfunding in Immobilien fließen. Das stetige Wachstum der vergangenen Jahre (2014 waren es noch rund 1 Mrd. \$) – sowohl international als auch national – lassen sehr positive Prognosen zu.

Dass Crowdfunding für Immobilien eine sehr positive Zukunft hat, sieht auch Prof. Beck, Experte im Bereich Crowdfunding, von der Fachhochschule Dortmund:

„Das ist erst der Anfang der Entwicklung. Crowdfunding wird in den nächsten Jahren zu einem wichtigen Finanzierungsinstrument der Immobilienbranche werden.“

Prof. Beck, FH Dortmund

Und dafür gibt es einige Gründe. Zum Einen ist das Immobiliengeschäft in Deutschland ohnehin gut und die Anlageklasse Immobilien traditionell beliebt. Zum Anderen gewinnt Crowdfunding zusätzlich neue Marktteilnehmer und vereinfacht die Investition für bestehende Immobilienanleger deutlich. Neue Dienstleistungen, die über

Online Plattformen angeboten werden können, machen diese Anlageform noch attraktiver. Auch die hohe Nachfrage der Immobilienprojekttäger an Crowdfunding zeigt, dass es starke Wachstumsmöglichkeiten in diesem Bereich gibt, die es klug und gezielt zu nutzen gilt:

„Wir als Plattform sind stark gewachsen, wollen dies jedoch nachhaltig tun. Daher können wir gar nicht allen Anfragen von Projektträgern, die wir bis heute erhalten haben, gleichzeitig nachkommen. Außerdem prüfen wir jedes Projekt detailliert“

Simon Brunke, Exporo.de

Denn das Ziel jeder Plattform wird weiterhin sein, die hundertprozentige Erfolgsquote der angebotenen Immobilieninvestments aufrechtzuerhalten. Im Bereich des Immobilien Crowdfunding sind Plattform übergreifend im Gegensatz zur Startup-Finanzierung bislang keine Ausfälle eingetreten. Und die Ergebnisse aus dem Jahr 2015 unterstreichen die Attraktivität der Anlageklasse Immobilie. Mit über 22 Mio. Euro vermitteltem Kapital übertraf Crowdfunding für Immobilien erstmals das für Startups und KMUs, worin 19 Mio. Euro deutschlandweit investiert wurden. Die übrigen rund 7 Mio. Euro betrafen Investitionen im Bereich „grüne Energie“ (6,9 Mio. €) und Filmprojekte (0,5 Mio. €).

Spannend wird weiterhin zu betrachten sein, wie Crowdfunding Plattformen mit dem Kleinanlegerschutzgesetz umgehen. Welche Finanzvehikel nutzt man, um dem Anleger das zu bieten, was Crowdfunding für Immobilien ausmacht: Eine renditestarke und transparente Geldanlage, die einfach ist und sich eines sehr attraktiven Marktes bedient.



DR. BJÖRN MARONDE



SIMON BRUNKE



TIM BÜTECKE



JULIAN OERTZEN

EXPORO ist der deutsche Marktführer im Bereich Crowd-investing für Immobilien. Unter dem Motto „Einfach und direkt in Immobilien investieren“ können sich Investoren über exporo.de bereits mit Beträgen ab 500 Euro an attraktiven Immobilienprojekten beteiligen, die bisher institutionellen und anderen finanzstarken Investoren vorbehalten waren. Damit führt EXPORO Investoren und Immobilienentwickler zusammen und schafft eine Win-win-Situation: Die Crowd-Investoren profitieren vom Zugang zu einem zuvor verschlossenen Markt bei transparenten Informationen und schlanker, kostengünstiger Onlineabwicklung, während die Projektträger Kapital für

die Realisierung ihrer Projekte akquirieren können. EXPORO wurde Ende 2013 gegründet und ging kurz nach der Registrierung als Aktiengesellschaft im November 2014 mit der Plattform www.exporo.de online. Hinter EXPORO stehen die Unternehmer Simon Brunke, Dr. Björn Maronde, Julian Oertzen und Tim Bütecke, die zusammen mittlerweile 15 Projekte mit insgesamt über 16 Millionen Euro begleitet haben. Sie verfügen über Kompetenzen und langjährige Erfahrungen in den Bereichen Immobilien, Immobilien-Projektfinanzierung, Onlinemarketing, Vertrieb von Finanzprodukten und Unternehmensentwicklung.

Gern stehen wir Ihnen bei weiteren Fragen zum Thema „Crowdinvesting für Immobilien“ zur Verfügung.

Exporo AG | Dr. Björn Maronde | Großer Burstah 31 | 20457 Hamburg

 **040 210 91 73 - 0**

 **info@exporo.de**

IMPRESSUM

Exporo AG

Großer Burstah 31 | 20457 Hamburg
Tel. 040 210 91 73-0 | Mail. info@exporo.de
Vorstand: Dr. Björn Maronde, Simon Brunke, Julian Oertzen, Tim Bütcke

Verantwortlich: Dr. Björn Maronde
Grafik: Ellen Struck | www.ellenstruck.de

www.exporo.de

QUELLEN

Quellenverweise

- Massolution Report „2015CF-RE Crowdfunding for Real Estate“, Crowdsourcing LLC, 2015.
- Beck, Ralf: Crowdfunding - Die Investition der Vielen [2. Aufl.]. Düsseldorf: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014.
- Wenzlaff, Karsten (Hrsg.); Eisfeld-Reschke, Jörg (Hrsg.); Koch, Robert: Crowdfunding und Peer-to-Peer Lending. Berlin: epubli, 2012.
- Blohm, Leimeister, Wenzlaff, Gebert (Hrsg.): Crowdfunding-Studie 2013/2014. Analyse, Perspektiven und Erfolgsfaktoren innovativer Unternehmens- und Projektfinanzierungsformen. Berlin: epubli, 2013.
- Eckl, Petra; Berka, Dominika: „Crowdfunding und Steuerrecht in Deutschland“ in: Karsten Wenzlaff (Hrsg.): Crowdfunding und Steuern. Berlin: Deutscher Crowdsourcing Verband, 2014.
- Riethmüller, Tobias: „Auswirkungen des Kleinanlegerschutzgesetzes auf die Praxis der bankenunabhängigen Finanzierung, das Crowdfunding und Crowdlending“ in: Der Betrieb, Heft 25, 19.06.2015.

Internet

- <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/252351/umfrage/durch-crowd-funding-ingesammeltes-kapital-in-deutschland-nach-quartalen>
- http://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Unsere_Studien/Crowdfinanzierung_Monitor_Q1_2015_Fuer-Gruender.de_Dentons.pdf
- <http://efnw.de/wp-content/uploads/2014/08/Zukunftsperspektiven-des-Crowdfunding.pdf>
- <http://www.germancrowdfunding.net/moving-mainstream-the-european-alternative-finance-benchmarkingreport/>
- http://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?startbk=Bundesanzeiger_BGBI&start=/*%5b@attr_id=%2527bgbl115s1114.pdf%2527%5d#__bbl__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl115s1114.pdf%27%5D__1438351690025
- <http://www.crowdfunding.de/wp-content/uploads/2016/02/Crowdfunding-Marktbericht-2015-crowdfunding.de-Update-1.pdf>
- <http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/>
- <http://www.archi-tectonics.com>

Mehr erfahren Sie auf
www.exporo.de



EXPORO

Exporo AG

Großer Burstah 31 | 20457 Hamburg | Tel. 040 210 91 73-0 | Mail. info@exporo.de

Vertreten durch den Vorstand

Dr. Björn Maronde, Simon Brunke, Julian Oertzen, Tim Bütecke