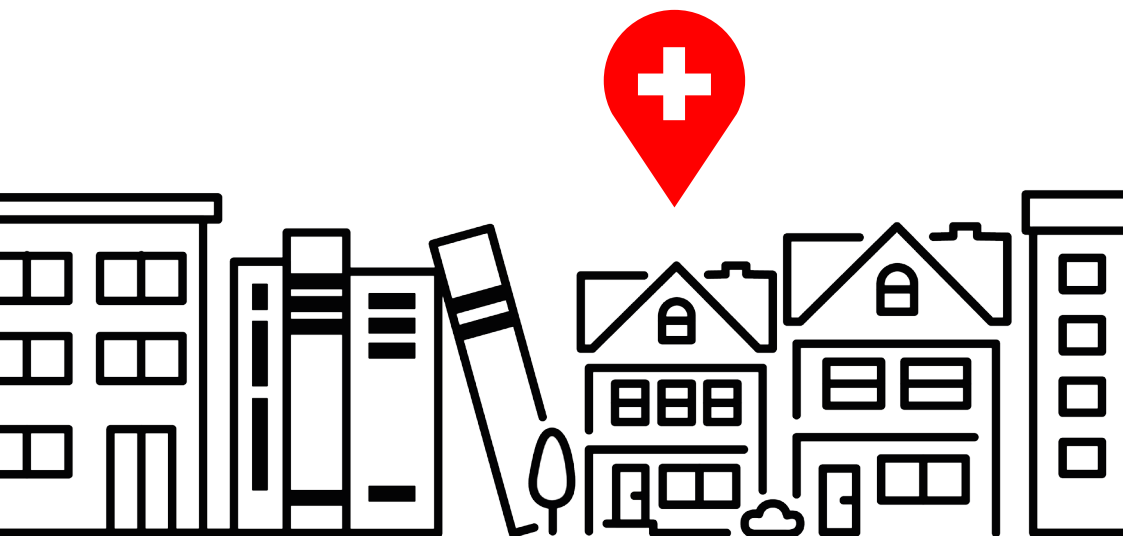


White paper



2017

Immobilien- crowdfunding in der Schweiz



Urheberrechtsinformationen

Alle Rechte vorbehalten. © Swiss Crowdfunding Association, 2017.

Urheberrecht: Der Inhalt dieses White Papers ist urheberrechtlich geschützt.
Die in diesem White Paper geäußerten Meinungen entsprechen nicht unbedingt der Haltung
der Institutionen oder des Redaktionsteams.

Inhaltsverzeichnis



P 4	Vorwort von Stéphane Bonvin, CEO von Investis	P 20	Regulierung
P 6	Einleitung von Vincent Pignon, Präsident der Swiss Crowdfunding Association und CEO von WeCan.Fund	p 21	Vorwort
P 8	Zusammenfassung	p 22	Crowdinvesting
p 9	Weltweiter Crowdfunding-Boom	p 25	Crowdlending
p 10	Immobilien-Crowdfunding	p 26	Ordnungspolitische Änderungen 2017
p 10	Crowdinvesting		<ul style="list-style-type: none"> • Sandbox • Abwicklungskonto • Künftiges • Finanzdienstleistungsgesetz • Konsumkreditgesetz
p 11	Peer-to-Peer-Geschäfte für Immobiliendarlehen	P 27	Bevorstehende und genau zu verfolgende Entwicklungen: Immobilien-Crowdfunding und Kryptowährungen
p 11	Immobilien-Crowdfunding mit Kryptowährung	P 29	Investitionen in Immobilien-Crowdfunding: Was sind die wichtigsten Risiken und Vorteile?
P 12	Informationen zu den Autoren	p 30	Zu beherrschende Risiken
P 14	Was ist Immobilien-Crowdfunding? Zwei Hauptmärkte	p 30	Wichtigste Vorteile
p 16	Immobilien-Crowdinvesting	p 30	Zusammenfassung
p 18	Immobilien-Crowdlending	P 31	Fazit
		P 34	Bibliografie
		P 35	Dank
		p 36	Sponsoren
		p 36	Redaktionspartner
		P 37	Immobilienplattformen

Vorwort von Stéphane Bonvin

CEO von Investis



Der digitale Wandel ist nun schon seit einiger Zeit in Gang und beeinflusst alle Bereiche der Wirtschaft. Der Immobiliensektor hat diesen Trend besonders in der Schweiz leicht verzögert aufgenommen, aber in jüngster Zeit hat sich die Entwicklung beschleunigt. Die digitalen Technologien gewinnen zunehmend an Bedeutung in dieser Branche. Sie weisen ein riesiges Verbesserungspotenzial auf den Gebieten Produktion, Management, Marketing und vor allem Nutzung von Immobilien auf. Themen wie Smart Home, Internet der Dinge, Mieterportale, virtuelle Besichtigungen, E-Dossiers, mobile Arbeitsplätze und andere digitale Trends werden in den kommenden Jahren zu bedeutenden Veränderungen unserer Geschäftstätigkeiten und folglich auch im Leben unserer Angestellten, Kunden und Lieferanten führen.

Die Investis-Gruppe möchte die Digitalisierung der Immobilienbranche aktiv mitgestalten. Die Digitalisierung interner Prozesse fördert kürzere, effizientere Arbeitsabläufe und gibt uns die Möglichkeit, die Kapazitäten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf höherwertige Tätigkeiten innerhalb unseres Kerngeschäfts zu konzentrieren. Des Weiteren digitalisieren wir auch die Kundenschnittstellen, um unser Dienstleistungsangebot zu verbessern, und nutzen die Digitalisierung, um mehr Wachstumschancen in unserer Immobiliendienstleistungsbranche zu schaffen.

Die Entwicklung verläuft schnell, und alle Akteure der Branche sollten die Bedürfnisse von Kunden und Unternehmen neu beurteilen, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle testen und für neue, marktkonformere Kundenerlebnisse sorgen. Aus diesem Grund hat Investis kürzlich eine strategische Investition in die Firma Polytech Ventures Holding SA und deren Marke «Fusion» getätigt. Das Fusion-Team ist seit über 20 Jahren in den Bereichen Investitionen, Aufbau

und Entwicklung von Unternehmen tätig und konzentriert sich dabei auf frisch gegründete Start-ups sowie die Anwendung neuer Technologien in Grossunternehmen. Gemeinsam mit Fusion schaffen wir ein Proptech-Umfeld, um Start-ups mit führenden Schweizer Unternehmen in Kontakt zu bringen und sie beim Zugang zum Kapitalmarkt zu unterstützen.

Börsenkotierte Immobiliengesellschaften wie Investis und Immobilien-Crowdfunding haben eine Gemeinsamkeit: Beide bieten der Öffentlichkeit die Möglichkeit, in Immobilien zu investieren. Indirekte Investitionen innerhalb einer Gemeinschaft von Anteilseignern gibt es schon seit mehreren hundert Jahren, während sich das Crowdfunding erst langsam etablierte, als sich die Digitalisierung ab dem Beginn des neuen Jahrtausends durchsetzte.

Obwohl Plattformen für Immobilien-Crowdfunding auch heute noch nicht sehr verbreitet sind, bieten sie Investoren die Chance, Anlagemöglichkeiten wie früher auf dem Aktienmarkt von ihrem Computer und Mobilgerät aus zu erhalten, zu analysieren und zu verstehen.

Dank der Entwicklungen im Software-Bereich werden die Kosten nachhaltig gesenkt, Lösungen vereinfacht, Zwischenhändler fallen weg, die Sicherheitsvorkehrungen verbessert und letztlich werden die Crowdfunding-Lösungen attraktiver.

Mit der Zeit dürfte das Crowdfunding zu einem häufiger genutzten Instrument für die Mittelbeschaffung werden, sodass Anlagemöglichkeiten und -lösungen im Immobilienbereich immer leichter zugänglich werden.

Alle diese Innovationen werden meiner Meinung nach die Banken unter Druck setzen. Diese könnten in Zukunft Kunden verlieren, die es leid sind, sehr niedrige oder sogar negative Nettorenditen auf ihren Sparkonten zu erhalten, und dadurch attraktivere Möglichkeiten in direkten Immobilieninvestitionen sehen.

Einleitung von Vincent Pignon

Präsident der Swiss
Crowdfunding Association
und CEO von WeCan.Fund



2015 veröffentlichte die Swiss Crowdfunding Association das erste White Paper zum Thema Crowdfunding in der Schweiz. Ziel war die Förderung des Crowdfunding im Land und die Weitergabe einschlägiger Informationen an die verschiedenen Akteure dieses Bereichs.

Zwei Jahre später befasste sich die FINMA mit den Herausforderungen der FinTech-Branche hinsichtlich Bewilligungen, Beaufsichtigung und Regulierung. Der FINMA-Direktor wies erst kürzlich auf die Bedeutung des technologischen Fortschritts hin. In einem in der Tageszeitung Le Temps erschienenen Artikel erklärte die FINMA ausserdem ihre Ideen und Ansätze bezüglich FinTech im Allgemeinen und Crowdfunding im Besonderen, um für eine neue Dynamik und Transparenz in der Realwirtschaft zu sorgen.

Dabei wird die Blockchain-Technologie als Methode mit revolutionärem Potenzial für das Crowdfunding gesehen. Viele Experten gehen davon aus, dass sie auch grosse Auswirkungen auf den Finanzmarkt haben wird.

Das zurzeit am schnellsten wachsende Segment ist das Immobilien-Crowdfunding. Vor diesem Hintergrund hat die Swiss Crowdfunding Association dieses White Paper erarbeitet, um diese Branche ins Rampenlicht zu rücken.

Die Vereinigung hat den Auftrag, alle am Crowdfunding beteiligten Akteure in der Schweiz mit folgenden Zielen zusammenzuführen:

- Förderung des Crowdfunding
- Unterstützung bei der Verbreitung von Good Practices bei allen Beteiligten
- Forschung und vor allem Untersuchung der Crowdfunding-Entwicklung in der Schweiz sowie Vergleich mit anderen Ländern
- Erreichung des Status einer Referenz bei der Unterstützung von Medien und Politikern, damit diese die Herausforderungen auf dem Gebiet des Crowdfunding besser verstehen.

2015 generierte dieser Wirtschaftszweig CHF 34 Mrd., und Massolution schätzt das Volumen auf CHF 1 Bio. im Jahr 2020.

Mehrere Studien zeigen, dass die Schweiz über die notwendigen Vorzüge für die Übernahme einer Führungsrolle im FinTech-Bereich verfügt und bedeutende Fähigkeiten auf den Gebieten Crowdfunding und Blockchain-Technologie besitzt.

Viele Herausforderungen liegen noch vor uns, und dieses White Paper präsentiert die unterschiedlichen Formen des Immobilien-Crowdfunding, die rechtlichen Vorschriften und die wichtigsten Botschaften auf praktische Art und Weise. Ich habe die Freude und die Ehre, im Rahmen der Swiss Crowdfunding Association mit allen Akteuren dieser Branche zusammenzuarbeiten, denen ich meinen aufrichtigen Dank aussprechen möchte.

Vincent Pignon,
Präsident der Swiss
Crowdfunding
Association und
CEO von WeCan.Fund

Zusammen -fassung

Weltweiter Crowdfunding-Boom

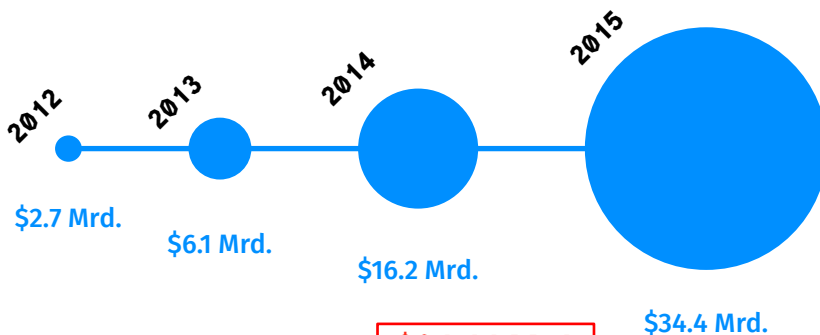


Auf dem inländischen Markt gibt es Anzeichen einer stark beschleunigten Entwicklung. Laut dem kürzlich vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug herausgegebenen Bericht «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017» überschritt das Volumen 2016 zum ersten Mal die Schwelle von CHF 100 Mio. und liegt nun bei CHF 128,2 Mio. Bis 2020 dürfte die Crowdfunding-Industrie mehr als USD 1 Bio. wert sein (Massolution).

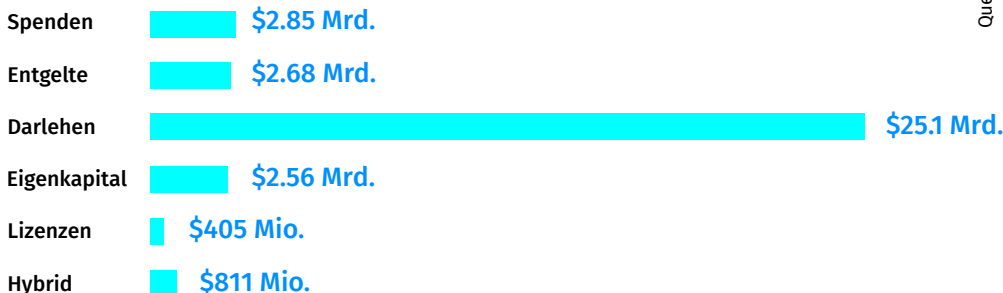
Während Crowdinvesting und Marketplace Lender (ehemals «Peer-to-Peer Lending») am meisten Medienaufmerksamkeit erhalten, ist das Immobilien-Crowdfunding im globalen

Immobilienmarkt und bei der Kapitalbeschaffung zu einer bedeutenden Marktkraft geworden.

Finanzierungsvolumen total



Finanzierungsvolumen total: 2015: **\$34.44 Mrd.**



Quelle: Massolution

Immobilien-Crowdfunding

Immobilieninvestitionen gelten als eine der frühesten Anlageformen. Trotzdem konnten die Anleger bis vor wenigen Jahrzehnten nur direkt oder über teure und schwer zugängliche Anlagefonds in diesen Markt investieren.

Dank der Flexibilität kleiner paralleler Anlagen können sehr zielgerichtete Investitionen getätigt und gewisse Diversifizierungsvorteile genutzt werden. Ausserdem sind die Kosten in der Regel viel tiefer als bei anderen Immobilieninvestitionen, weil die Zwischenhändler entfallen und die Anleger einen direkten Zugang zur Investitionsquelle haben. Über das Immobilien-Crowdfunding haben nun auch kleinere Anleger die Möglichkeit, in solche Projekte zu investieren. Mit dem Crowdfunding können sie ihr Portfolio im Immobiliensektor diversifizieren und so das Systemrisiko senken.

Durch das Aufkommen alternativer Immobilienfinanzierungen und die hohen Transaktionsvolumen 2016 und 2017 sowohl bei den Crowdfunding- als auch den Crowdinvesting-Modellen muss diese bedeutende Branchenentwicklung in den verschiedenen Bereichen berücksichtigt werden.

«Das Immobilien-Crowdfunding ist weiterhin eine dynamische und sich ständig wandelnde Branche, die 2016 auf ein geschätztes Volumen von USD 3,5 Mrd. wächst. 2025 dürfte die Crowdfunding-Industrie mehr als USD 300 Mrd. wert sein, und Online-Immobilienmarktplätze dürften dieses explosionsartige Wachstum nutzen.» (Forbes)

Crowdinvesting

Hierbei handelt es sich um das am schnellsten wachsende Crowdfunding-Modell des Jahres: ein Konsortium aus Einzelpersonen erhält einen Anteil an einer Immobilie, in der Regel über Eigenkapitalanteile an einem eingetragenen Wertpapier, das Teil einer von der Online-Plattform betriebenen Zweckgesellschaft ist. Zusätzlich zum Immobilieneigentum erhalten die Anleger die Gewinne/Zinsen aus der Immobilie im Verhältnis zu ihrem Anteil.

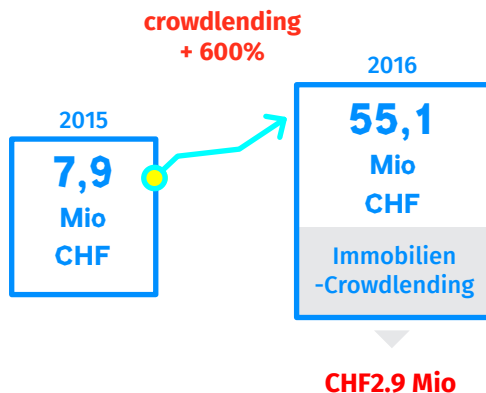
2016 verzeichnete der Bereich Crowdinvesting ein Volumen von CHF 39,2 Mio. gegenüber CHF 7,1 Mio. im Vorjahr (+453%).

Der Grossteil des 2016 über Immobilien-Crowdfunding beschafften Kapitals stammte von der Immobilienplattform Crowdhouse. Gemäss dem Crowdfunding-Monitoring 2017 waren es CHF 32,4 Mio.

Peer-to-Peer-Geschäfte für Immobiliendarlehen

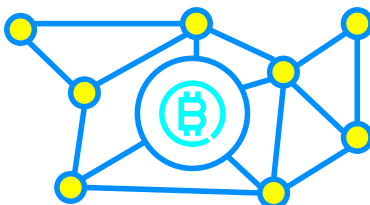
Hierbei handelt es sich um eine Reihe von Finanzierungsmodellen und -produkten von kurzfristigen Zwischenfinanzierungen (in der Regel 12 bis 18 Monate) bis zu längerfristigen Hypotheken für Gewerbe- und Wohnimmobilien (z.B. 3 bis 5 Jahre) sowie Bau- und Entwicklungsdarlehen. Mit einem Durchschnitt von 25% ist der Anteil der institutionellen Finanzierung bei diesem Modell hoch, und bei einigen Plattformen kann dieser Wert bis zu 75% betragen.

Von allen Crowdfunding-Arten der Schweiz verzeichnet der Crowdlending-Markt das grösste Wachstum (Anstieg um fast 600% von CHF 7,9 Mio. auf CHF 55,1 Mio.). 2016 erreichte das Immobilien-Crowdlending über die neu geschaffene Plattform SwissLending CHF 2,9 Mio. (Crowdfunding Monitoring 2017).



Immobilien-Crowdfunding mit Kryptowährung

In den kommenden Monaten könnte sich ein neuer Trend abzeichnen, den es genau zu beobachten gilt: Blockchain-gesicherte digitale Plattformen mit inhärentem Wert als sichere Kryptowährung, die gehandelt oder im Bereich Crowdfunding genutzt werden kann, um auf entsprechenden Plattformen Immobilienbeteiligungen zu erwerben.



Informa- tionen zu den Autoren

Alexandre de Boccard

Swiss Crowdfunding Association,
Ochsner & Associés

Alexandre de Boccard ist Teilhaber von Ochsner & Associés und Gründer von legaloutsourcing-services.ch. Mit mehr als zehn Jahren Erfahrung berät er schweizerische und ausländische Finanzeinrichtungen wie Banken, Wertpapierhändler, Vermögensverwalter von Kollektivanlageprodukten, unabhängige Vermögensverwalter sowie FinTech-Unternehmen unter anderem auf den Gebieten Crowdfunding, Zahlungssysteme, Kryptowährungen und Smart Contracts in Sachen Finanzregulierung, Vertrags-, Gesellschafts- und Börsenrecht. Ferner unterstützt er seine Kunden bei der Erwirkung von Lizenzen und negativen Entscheiden der FINMA.

Dominique Goy

Swiss Crowdfunding Association, SwissLending,
WeCan.Fund

Dominique Goy ist Vorstandsmitglied der Swiss Crowdfunding Association. Des Weiteren ist er Gründer und CEO der Genfer Immobilien-Crowdlending-Plattform SwissLending SA sowie CFO von WeCan.Fund SA. Zuvor arbeitete er 17 Jahre lang als Anlageberater bei JP Morgan und Lombard Odier. Er besitzt einen Abschluss der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne als Ingenieur.

Jonathan Normand

Swiss Crowdfunding Association, B Lab

Jonathan Normand ist Mitbegründer von B Lab (Schweiz) für die Förderung der BCorp-Bewertung und -Zertifizierung. Er begeistert sich für die Entwicklung der Wirtschaft und analysiert wirtschaftliche Trends und Umbrüche. Des Weiteren ist er Mitbegründer der Swiss Crowdfunding Association und Mitglied verschiedener Vorstände wie der Sustainable Finance Geneva Association für die Förderung und Einbindung der Akteure der inklusiven Wirtschaft von morgen.



Me Laurence Morand-Jacquemoud

Swiss Crowdfunding Association , Notary,
notairesjs.ch

Laurence MORAND-JACQUEMOUD ist Rechtsanwältin und Inhaberin eines Master-Titels in Rechtswissenschaften der Universität Genf sowie einer Zulassung als Notarin in Genf. Nach Erhalt ihrer Zulassung 2012 eröffnete sie ihre eigene Kanzlei und schloss sich mit dem Genfer Notar Jacques SAUTTER zusammen.

Sidonie Morvan

Swiss Crowdfunding Association ,
Ochsner & Associés

Sidonie Morvan ist Teilhaberin von Ochsner & Associés und zeichnet für die Abteilung Immobilien und Baurecht verantwortlich. Sie sammelte während 14 Jahren Erfahrungen im Bereich Immobilienrecht (öffentliches und privates Recht) bei der Beratung und Vertretung von Klienten in immobilienbezogenen Verfahren, hauptsächlich vor den Zivil- und Verwaltungsgerichten.

Vincent Pignon

Swiss Crowdfunding Association, WeCan.Fund

Dr. Vincent Pignon ist Mitbegründer und Präsident der Swiss Crowdfunding Association. Er ist ausserdem Gründer und CEO von WeCan.Fund SA, einer White-Label-Lösung für die Gründung von Crowdfunding-Plattformen, Leiter des Executive Entrepreneurship Program der Fachhochschule Westschweiz und arbeitet für den Kanton Genf im Bereich Digitales.

Waleed Julier

Swiss Crowdfunding Association, MyBrick

Waleed Julier begann seine Laufbahn in der Strategieberatung bei Kaiser Associates (Grossbritannien) und arbeitete anschliessend im Strategieteam der Barclays Bank für den CEO am Hauptsitz in London. Später wechselte er zu der im Nahen Osten führenden Private-Equity-Gesellschaft Sedco Holdings. Er ist Mitbegründer und aktueller CEO von myBrick.ch, der ersten Westschweizer Crowdinvesting-Plattform. Er besitzt ein BA in Wirtschaftswissenschaften der UC Berkeley und ein MBA von INSEAD.

Was ist Immobilien- Crowd- funding?

Zwei Hauptmärkte

Beim Immobilien-Crowdfunding legen mehrere Investoren Mittel für ein Immobilienprojekt zusammen. Dabei werden zwei unterschiedliche Anlagemärkte – ein alter und ein neuer – zu einer offenbar sehr erfolgreichen Kombination miteinander verbunden.



So erhalten Anleger neue Gewinnchancen auf dem boomenden Immobilienmarkt. Die Aufnahme unkorrelierter Anlagen ins Portfolio (d.h. Anlagen, die nicht gleichzeitig mit den übrigen Investitionen an Wert gewinnen oder verlieren) ist ein erprobtes Mittel zur Erhöhung der Gesamtrendite. Immobilien bieten eine geringe Volatilität, hohe Erträge, Diversifizierungsvorteile und Inflationsschutz. Beachten Sie jedoch die fehlende Liquidität!

Alle Immobilieninvestitionen haben letztlich mit Grundstücken und/oder den darauf errichteten Gebäuden zu tun. Allerdings kann auf zwei ganz unterschiedliche Arten in Immobilien investiert werden: über ein Darlehen oder mit Eigenkapital.

Darlehen

oder

Eigenkapital

Diese beiden Anlagemöglichkeiten werden auch als Crowdlending und Crowdinvesting bezeichnet.

Crowdlending

oder

Crowdinvesting

Crowdinvesting bietet ein höheres Renditepotenzial, weil beim Crowdlending die Rentabilität durch den Darlehenszins begrenzt wird.

Gemäss Ernst & Young sind 25% der Schweizerinnen und Schweizer überzeugt, dass Crowdfunding zu einer wichtigen Immobilienfinanzierungsquelle werden wird.



Immobilien- Crowdinvesting



Mit diesem Modell können Anleger über den Kauf von Anteilen (also eines Teils einer Immobilie) Immobilieneigentum erwerben. Dabei kann es sich um eine einzelne oder mehrere Immobilien als Teil eines Portfolios handeln, und der Anleger erhält einen Anteil der Gewinne. Diese ergeben sich aus den Mieteinnahmen und/oder der Wertsteigerung der Immobilie.

Das Prinzip ist einfach: Anleger zusammenbringen, die Crowdinvesting-Mittel für den Kauf einer Immobilie bereitstellen. Jeder kann einen Anteil am Miteigentum eines Anlageobjekts (Gewerbe- oder Wohnimmobilie – in letzterem Fall nur für Personen mit Wohnsitz in der Schweiz) mit Grundbucheintrag erwerben. Wie bei einem Immobilienkauf durch eine Einzelperson wird direkt eine reale Immobilie erworben. Im Gegensatz zum Stockwerkeigentum wird jedoch nicht eine einzelne Wohnung über das Miteigentum, sondern ein Anteil eines bestehenden und vermieteten Anlageobjekts erworben.

Der Erwerb der Immobilie erfolgt über Fremd- und Eigenkapital, wobei der von den Anlegern über die Plattform bereitgestellte Betrag als Eigenkapital fungiert. Der Fremdkapitalanteil wird über eine von einer Bank gewährte Hypothek finanziert. Das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital liegt je nach Projekt zwischen 30:70 und 40:60. Der Käufer kann unterschiedliche Rechtspersönlichkeiten aufweisen. Es gibt drei häufige Formen:

• Miteigentum

Die Käufer handeln in ihrem eigenen Namen. Die Renditen sind höher, weil Einzelpersonen im Gegensatz zu Unternehmen nicht doppelt besteuert werden. Der Verkauf von Immobilienanteilen kann jedoch umständlich sein, weil dafür ein Notar benötigt wird und entsprechend höhere Transaktionskosten anfallen.

• Gesellschaft

Jeder Anleger wird Aktionär einer Gesellschaft. Der Vorteil liegt in einem besseren Schutz unter den Anlegern und einer höheren Liquidität beim Verkauf, weil kein Notar nötig ist. Allerdings ist mit einer niedrigeren Rendite zu rechnen, weil die Gewinne der Gesellschaft vor der Dividendenausschüttung besteuert werden.

• Genossenschaft

Genossenschaften sind eine häufige Form des Immobilieneigentums in einer Gemeinschaft. Die Eigenkapitalrendite dürfte jedoch nicht höher als 6% sein. Ausserdem sind keine Kapitalgewinne erlaubt. Bestenfalls erhalten die Investoren ihr Eigenkapital zum Nennwert zurück.

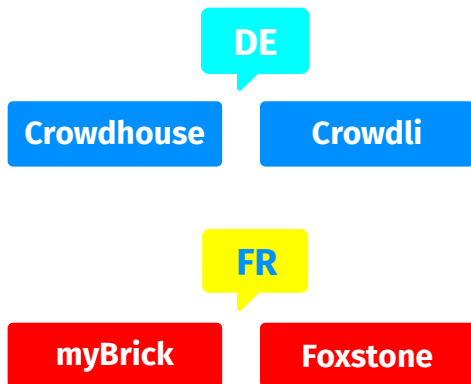
Wie alle anderen Investitionen können auch Immobilienanlagen Rendite durch Wertsteigerung generieren.

Im Gegensatz zu vielen anderen Anlageformen bieten sie jedoch auch Erträge (Mieteinnahmen).

Diese zweifache Renditequelle steigert nicht nur den Gewinn, sondern trägt auch zur geringeren Volatilität bei.

Im Immobilienkerngeschäft wird nur in die stabilsten und konservativsten Immobilien investiert. Spekulative Immobilienstrategien sind zwar mit mehr Risiken verbunden, bieten aber auch höhere Renditen.

Bei einem häufig verwendeten Modell kümmert sich die Plattform nach dem Kauf um die professionelle Verwaltung der Immobilie und das Tagesgeschäft. Die in der Regel einmal jährlich an den Anleger ausbezahlte Rendite (durchschnittlich 4% bis 6%) stammt aus dem anteiligen Mietertrag, von dem der Betriebs-, Finanz- und Verwaltungsaufwand abgezogen wird. Die bisher auf dem Markt beobachtete Mindestanlagesumme liegt bei rund CHF 20'000. Die Ausstrategie für den Verkauf der Immobilie hängt von den steuerrechtlichen Bedingungen und der Marktlage ab. Je früher eine Immobilie verkauft wird, desto mehr Kapitalgewinnsteuern müssen die Eigentümer bezahlen. Als Daumenregel gilt: Für den Verkauf zum bestmöglichen Marktpreis (hoffentlich mit Gewinn) sollte ein Mindestzeitraum von fünf Jahren geplant werden.



Den Anleger ausbezahlte Rendite

4% bis 6%
/ jährlich



Mindestanlagesumme

CHF 20'000

Zusammengefasst hat der Anleger Anspruch auf den erzielten Immobilienertrag (konstante Erträge) und die Chance auf eine Beteiligung beim Weiterverkauf der Immobilie.

Der unangefochtene Marktführer und erste Immobilienzwischenhändler ist Crowdhouse. Das 2015 gegründete Unternehmen kann als bisher erfolgreichste Schweizer Plattform für Immobilien-Crowdfunding bezeichnet werden. In den ersten Monaten des Jahres 2017 sind neue Plattformen für Immobilien-Crowdfunding wie Crowdli, Foxstone und myBrick auf den Markt gelangt. Bei der Entwicklung dieser Unternehmen spielt jedoch die sprachliche Komponente eine wichtige Rolle: Crowdhouse und Crowdli sind hauptsächlich in der Deutschschweiz tätig, während myBrick und Foxstone vor allem im französischsprachigen Landesteil arbeiten.

Immobilien-Crowdlending



In Fremdkapital zu investieren bedeutet, dass Sie einem Kreditnehmer ein Darlehen gewähren. Dieser zahlt Ihnen im Gegenzug das ursprüngliche Darlehen (Kapital) zuzüglich Zinsen für die Nutzung ihres Geldes zurück.

Immobilien-Crowdlending bietet Anlegern die Möglichkeit, sich an der Finanzierung von Immobilienprojekten zu beteiligen, und Immobilienentwicklern, die Kapital brauchen, die Chance, ein Projekt umzusetzen.

Wie funktioniert Crowdlending?

Für die Verwirklichung eines Immobilienprojekts brauchen die Entwickler in der Regel erhebliche Geldbeträge (erste Projektstudie, Landkauf, Baubeginn). Dafür stehen ihnen drei Finanzierungsquellen zur Verfügung:

• 1 - Traditionelles Bankdarlehen:

Wenn der Immobilienentwickler ein Projekt in Angriff nimmt, muss er alle Wohnungen bauen, bevor sie verkauft sind. Daher braucht er eine Zwischenfinanzierung, um die gesamten Baukosten tragen zu können.

• 2 - Mittelabruf:

bei Kauf ab Plan. Eine solche Vorvermarktung ermöglicht die Finanzierung der Bauarbeiten durch die Käufer, die die Immobilie ab Plan erwerben.

• 3 - Ergänzungsfinanzierung:

für die Auslösung der Transaktion und den Zugang zum Bankdarlehen, weil Eigenkapital nachgewiesen werden muss.

In jüngster Zeit haben zwei Entwicklungen zu einem Rückgang bei den neuen Immobilienprojekten geführt: längere Umsetzungsfristen (Einsparungen gegen Baubewilligungen) und höhere Kapitalanforderungen der Banken (neue Vorschriften wie Basel III).

Das herkömmliche Finanzierungsmodell für Immobiliengeschäfte ist nicht mehr so dynamisch wie früher. Die Banken sind vorsichtiger und die Umsetzungsfristen länger geworden, sodass der Kapitalbedarf vor Projektbeginn höher ist.

Dank Crowdlending kann dieser Rückgang gebremst werden, weil die Immobilienentwickler neben den Banken alternative und komplementäre Finanzierungsmöglichkeiten erhalten. Crowdlending ist eine innovative, unmittelbare und attraktive Ertragsquelle für Entwickler und Anleger. Die Risiken werden dank der doppelten Sorgfaltsprüfung durch die Banken und die Plattform gemindert. Die über eine Crowdlending-Plattform angebotene Finanzierung ist eine Ergänzung zum Eigenkapital des Immobilienentwicklers und traditionellen Bankdarlehen.

Die Einfachheit des Geschäftsmodells und die Tatsache, dass Anleger gerne in Immobilien investieren, tragen zum Erfolg dieser Plattformen bei den Kreditgebern bei.

Die von den Anlegern erzielte durchschnittliche Rendite liegt bei 7% bis 10%, und die mittlere Laufzeit dieser Darlehen beträgt nur 18 Monate.



Die von den Anlegern erzielte durchschnittliche Rendite



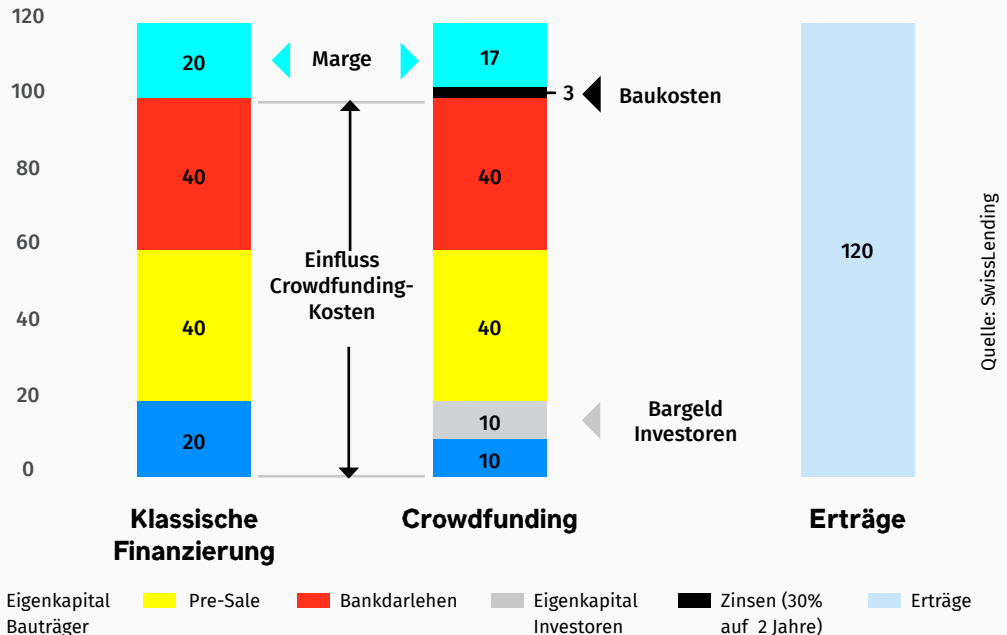
Die mittlere Laufzeit dieser Darlehen

Ausserdem können einige Darlehen durch erstrangige Hypotheken mit tiefem Beleihungsauslauf geschützt werden. In diesen Fällen sind die Anleger gut abgesichert.

Wir rechnen damit, dass der Markt für Immobilien-Crowdlending erheblich zulegen und einen grossen Beitrag zum gesamten Crowdfunding-Volumen leisten wird. Bei der Kapitalbereitstellung erwarten wir auch eine stärkere Beteiligung von institutionellen Anlegern und Family Offices. Der Schweizer Markt für Immobilien-Crowdlending

besteht zurzeit aus den beiden Anbietern Swisslending und Foxstone. Swisslending (Anfang 2016 gegründet) ist der Vorreiter dieser beiden Akteure und kann bereits mehrere erfolgreich gestartete und zurückbezahlte Kampagnen vorweisen. Foxstone befindet sich hingegen noch im Aufbau.

Darstellung des Immobilien-Crowdlending-Mechanismus



Regulierung



Vorwort

2016 und 2017 haben die Schweizer Behörden intensiv an einer Regulierungslockerung und Unterstützung der FinTech-Industrie und insbesondere des Crowdfunding gearbeitet.

Zwei konkrete Beispiele:

• 1

Am 4. April 2016 wies der Bundesrat das Eidgenössische Finanzdepartement an, die Notwendigkeit ordnungspolitischer Massnahmen im FinTech-Bereich zu prüfen. Das öffentliche Vernehmlassungsverfahren führte zu einer neuen Regulierung (Zusammenfassung in Unterkapitel C unten), die am 1. August 2017 in Kraft trat und das neue, sogenannte «Sandbox»-Konzept umfasst.

• 2

Am 16. November 2016 veröffentlichte die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) ihre sieben strategischen Ziele für die Jahre 2017 bis 2020. In Ziel Nr. 5 heisst es: «Die FINMA setzt sich dafür ein, dass für innovative Geschäftsmodelle unnötige wettbewerbsbehindernde Regulierungshürden abgebaut (...) werden.»

Mit diesem Kapitel zum Thema Regulierung soll ein Überblick über den ordnungspolitischen und rechtlichen Rahmen für das Immobilien-Crowdfunding gegeben werden.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses White Papers gab es zwei Arten von Immobilien-Crowdfunding auf Schweizer Plattformen:

Crowdinvesting

UND

Crowdlending

Crowdfunding



Die Tätigkeit einer Crowdfunding-Plattform umfasst: (i) die Herstellung eines Kontakts zwischen mehreren potenziellen Investoren und einem Immobilienverkäufer (Immobilieeigentümer, -promoter oder -entwickler) über eine Online-Kampagne und (ii) die Förderung der Transaktion mithilfe standardisierter Vertragsdokumente. Durch den Abschluss des Geschäfts werden die Anleger zu Miteigentümern der Immobilie.

Aus der Sicht des schweizerischen Vertragsrechts gilt die Beziehung zwischen der Plattform und dem Promoter grundsätzlich als Maklervertrag, während zwischen dem Investor und dem Promoter ein Immobilienkaufvertrag besteht.

Dieses «direkte» Crowdfunding beinhaltet grundsätzlich keine Wertpapiere (Effekten) oder anderen Finanzprodukte und untersteht im Prinzip nicht der schweizerischen Finanzgesetzgebung, sofern die Gelder (d.h. die investierten Beträge) nicht über das Bankkonto der Crowdfunding-Plattform fließen. Sollte dies doch der Fall sein, müsste diese hinsichtlich Geldwäscherei als Finanzintermediär einer Selbstregulierungsorganisation (SRO) angeschlossen sein, oder eine Bewilligung der FINMA besitzen und von dieser überwacht werden. Die wichtigsten anwendbaren Gesetze sind folglich das Obligationenrecht, das Zivilgesetzbuch und das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (zusätzlich zur Steuergesetzgebung).

Da die Anleger zu Miteigentümern der Immobilie werden, erfolgt der Erwerb nach den üblichen Regeln für Immobilienverkäufe: Der Vertrag über den Verkauf der Immobilie muss von einem Notar in Form einer notariellen Urkunde beglaubigt werden, und die Miteigentümer oder die neu gebaute Immobilie müssen im entsprechenden Grundbuch eingetragen werden.

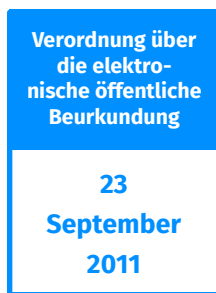
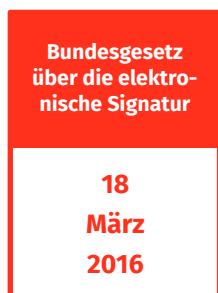
Der Notar und das Grundbuchamt handeln folglich genau gleich wie bei jedem anderen Immobilienverkauf.

In der Schweiz sind Plattformen für Immobilien-Crowdfunding jedoch noch vergleichsweise neu, und Eigentümer wie Nutzer stossen manchmal noch auf Schwierigkeiten und an Grenzen. Im Zusammenhang mit diesem White Paper soll auf zwei dieser Probleme näher eingegangen werden: Die eine in der Praxis auftauchende Schwierigkeit betrifft das Verfahren zur Unterzeichnung der Urkunde über den Immobilienverkauf, die andere das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland.

1 Aus praktischer Sicht untersteht die Errichtung einer notariell beglaubigten Urkunde in der Schweiz einem besonderen, im jeweiligen kantonalen Notariatsgesetz geregelten Verfahren. Dieses wird grundsätzlich schriftlich geführt, und die Urkunden werden handschriftlich unterzeichnet. Aufgrund dieser Formvorschriften müssen alle Vertragsparteien und sonstigen Beteiligten mindestens einmal vor dem Notar erscheinen, um entweder eine Urkunde oder ein Begleitdokument zu unterzeichnen oder um eine Unterschrift auf einer Vollmacht zu beglaubigen.

Da beim Crowdfunding möglicherweise viele Investoren aus aller Welt beteiligt sind, können diese Formalitäten einige praktische Probleme verursachen und so das Verfahren verlangsamen oder erschweren.

Im modernen Kontext der «Computerisierung» sind seit 2005 mehrere Gesetze in Kraft getreten (insbesondere das Bundesgesetz über die elektronische Signatur vom 18. März 2016 und die Verordnung über die elektronische öffentliche Beurkundung vom 23. September 2011), mit denen im Wesentlichen einige Teile der Verfahren und Urkunden per Computer abgewickelt werden können. Dazu gehören u.a. die elektronische Übermittlung von Urkunden an die zuständigen Behörden, die elektronische Beglaubigung von Unterschriften und elektronisch zertifizierte Abschriften.



Diese wichtigen Änderungen können die praktische Nutzung von Plattformen für Immobilien-Crowdfunding vereinfachen, vor allem weil alle diese Verkäufe online (über das Internet) erfolgen. Wenn beispielsweise einige Investoren aus einer entlegenen Region der Schweiz stammen, können sie eine elektronisch signierte und beglaubigte Vollmacht zugunsten eines Dritten ausstellen. Damit entfällt die Pflicht, für die Beurkundung vor dem Notar zu erscheinen, wobei jede Drittperson als alleiniger Vertreter handeln kann und ein Vertreter gleichzeitig mehrere Investoren vertreten kann.

Die notariellen Haupturkunden müssen allerdings trotzdem in Papierform verfasst und unterzeichnet werden.

Da Plattformen für Immobilien-Crowdfunding hauptsächlich online verwaltet werden und Zeit bei solchen Geschäften oft eine wichtige Rolle spielt, bleiben zahlreiche praktische Herausforderungen bestehen.

2 Bezüglich der rechtlichen Hindernisse und wie oben bereits erwähnt, sollte auf das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland hingewiesen werden. Die für unseren Zusammenhang relevanten Beschränkungen gelten für den Fall, dass ein Ausländer über ein Crowdfunding-Geschäft eine in der Schweiz gelegene Immobilie erwerben will. Solche Transaktionen unterstehen dem genannten Gesetz und den entsprechenden Umsetzungsverordnungen sowie den darin enthaltenen Erwerbsbeschränkungen. Falls Käufer und Immobilie solchen Beschränkungen unterliegen, ist vor dem Kauf eine Bewilligung zu beantragen.

Damit die Beschränkungen anwendbar und die Transaktionen bewilligungspflichtig sind, müssen die folgenden drei Bedingungen kumulativ erfüllt sein:

- 1** Der Käufer oder wirtschaftlich Berechtigte muss «Ausländer» sein
- 2** die betreffende Immobilie muss zu den mit Beschränkungen belegten Kategorien gehören
- 3** und das verbriefte Recht muss als Immobilienkauf betrachtet werden.

Wer alle drei genannten Bedingungen erfüllt, muss eine Bewilligung beantragen, um in der Schweiz eine Immobilie zu erwerben, und einen besonderen rechtlichen Grund geltend machen (z.B. in einigen Kantonen erlaubter Kauf einer Zweitwohnung). Wenn auch nur eine der Bedingungen nicht erfüllt ist, braucht es für den Kauf theoretisch keine Bewilligung. Trotzdem sollte jeder künftige Käufer diese Frage vor dem Erwerb vorsichtshalber prüfen, weil ein Gesetzesverstoss in bestimmten Fällen strafrechtliche Folgen haben kann.

• 1

Bei der ersten Bedingung sind unter dem Begriff «Ausländer» Nichtschweizer mit Wohnsitz in der Schweiz oder im Ausland zu verstehen, vorbehaltlich Staatsangehöriger der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union oder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) mit Wohnsitz in der Schweiz. Letztere können folglich grundsätzlich wie alle Schweizer Staatsangehörigen Immobilien in der Schweiz erwerben. Unternehmen mit Sitz im Ausland gelten ebenfalls als «Ausländer», ebenso wie von Ausländern kontrollierte Schweizer Unternehmen.

• 2

Bei der zweiten Bedingung bezieht sich die Bewilligungspflicht im Wesentlichen auf Wohnimmobilien. Für Zweitwohnungen gibt es allerdings weitere Ausnahmen. Immobilien für gewerbliche Zwecke (z.B. Büroräumlichkeiten und Fabrikgebäude) sind ebenfalls von den Beschränkungen ausgenommen und können folglich ohne Bewilligung erworben werden.

• 3

Bei der dritten und letzten Bedingung gilt das verbrieftete Recht als Immobilienkauf und ist daher bewilligungspflichtig. Dies gilt nicht nur für den Erwerb der Immobilie, sondern auch für andere Geschäfte, die ein Verfügungsrecht über die Immobilie begründen wie beispielsweise:

- Erwerb von Anteilen einer Immobiliengesellschaft
- Verlagerung des Unternehmenshauptsitzes ins Ausland
- oder Erwerb anderer Rechte, die eine einem Immobilieneigentümer vergleichbare Stellung einräumen. Dies betrifft zum Beispiel den gesicherten Gläubiger, der eine Hypothek von mehr als zwei Dritteln des Werts der belasteten Immobilie errichtet, weil dadurch der Schuldner in eine Situation der Abhängigkeit gebracht wird.

Ferner gibt es eine ganze Reihe weiterer Ausnahmen, die oben nicht erwähnt werden konnten, weil in diesem Artikel nur ein Überblick gegeben werden soll.

Zusammengefasst scheint sich Crowdfunding eher an zwei Arten von Marktteilnehmern zu richten: Es ist weniger restriktiv für Staatsangehörige aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und der Europäischen Freihandelsassoziation, und das Schweizer Recht setzt einen Anreiz für Ausländer mit Wohnsitz in der Schweiz (für die das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland nicht gilt), den Hauptsitz ihrer ausländischen Holdinggesellschaft in die Schweiz zu verlegen.



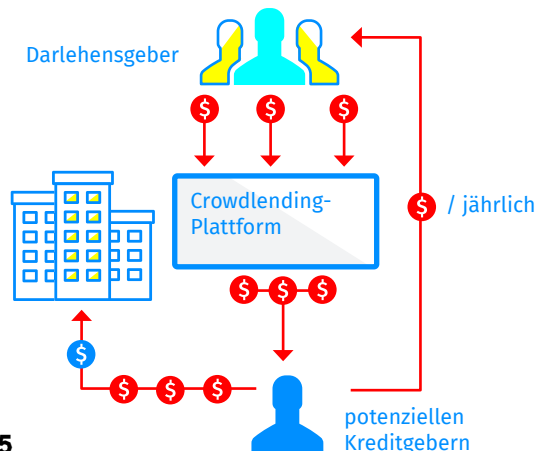
Crowdlending

Die Tätigkeit einer Crowdlending-Plattform umfasst: (i) die Herstellung eines Kontakts zwischen mehreren potenziellen Kreditgebern und einem Immobilienverkäufer (Eigentümer, Promoter oder Entwickler) über eine Online-Kampagne und (ii) die Förderung der Darlehensvergabe (oder Anleihenemission) mithilfe standardisierter Vertragsdokumente. Der Darlehensnehmer ist in der Regel ein Unternehmen. Der Anleger hat eine Forderung gegenüber diesem Unternehmen und erhält jährliche oder nach einem anderen Zeitplan festgelegte Zinszahlungen. Der Anleger ist jedoch nicht im Grundbuch eingetragen und besitzt weder ein Recht noch ein Pfand in Bezug auf die Immobilie (vorbehaltlich einer anderslautenden Bestimmung in den einschlägigen Dokumenten).

Eine andere Möglichkeit besteht darin, einen standardisierten Darlehensvertrag abzuschliessen. Anders ausgedrückt handelt es sich um eine Anleihenemission (mit der Auflage der Erstellung eines dem Schweizerischen Obligationenrecht entsprechenden Emissionsprospekts und der Benennung eines Revisionsorgans). In diesem Fall gibt es für den Immobilienentwickler oder -eigentümer keine Beschränkung der Anzahl potenzieller Investoren. Ohne einen solchen Prospekt darf sich der Immobilienentwickler nur an eine beschränkte Anzahl vorausgewählter Investoren wenden.

Die wichtigsten anwendbaren Gesetze sind das Obligationenrecht, das Zivilgesetzbuch und das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (zusätzlich zur Steuergesetzgebung). Ohne einen Prospekt könnte das Schweizer Bankengesetz anwendbar sein (ausser im Fall einer Befreiung wie beispielsweise bei einem Abwicklungskonto oder der unten zusammengefassten Sandbox). Falls die Gelder (d.h. die investierten Beträge) über die Crowdlending-Plattform fliessen, muss diese hinsichtlich Geldwäscherei als Finanzintermediär einer Selbstregulierungsorganisation (SRO) angeschlossen sein oder eine Bewilligung der FINMA besitzen und von dieser überwacht werden.

Ferner sollte auf das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland hingewiesen werden, weil dieses auch Beschränkungen für die Finanzierung von Darlehensgeschäften enthält. Wenn der Darlehensgeber (als «Ausländer») und die betreffende Immobilie dem Geltungsbereich dieses Gesetzes unterstehen, würde die Gewährung des Darlehens als Immobilienerwerb gelten, sofern der Gesamtbetrag des Darlehens zwei Drittel des Immobilienwerts übersteigt. Bei dem oben genannten Beispiel im Zusammenhang mit einem Hypothekendarlehen räumt ein solches Geschäft eine einem Immobilieneigentümer vergleichbare Stellung ein, weil der Schuldner in eine Situation der wirtschaftlichen Abhängigkeit gegenüber dem Kreditgeber gerät.



Ordnungspolitische Änderungen 2017



Am 1. August 2017 sind zwei Änderungen der Schweizerischen Bankenverordnung in Kraft getreten.

Sandbox

Eine Crowdfunding-Plattform darf auch ohne Banklizenz und ungeachtet der Anzahl Investoren und Projekte auf ihrem Bankkonto Einlagen von insgesamt bis zu CHF 1 Mio. halten, was in der Regel während der Crowdfunding-Kampagne der Fall ist, sofern die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

Die Plattform darf die Einlagen weder verzinsen noch anlegen und hat die Anleger zu informieren, dass (i) sie nicht von der FINMA beaufsichtigt wird und (ii) die Gelder nicht durch die Einlagensicherung nach dem Schweizerischen Bankengesetz gedeckt sind. Dank dieser sogenannten «Sandbox» sollte die Tätigkeit der Plattform nicht in den Geltungsbereich des Schweizerischen Bankengesetzes fallen. Jede Einrichtung, die ein Darlehen aufnehmen will und sich dazu an die Öffentlichkeit wendet (d.h. nicht an eine begrenzte Anzahl vorher ausgewählter Investoren), braucht einen dem Schweizerischen Obligationenrecht entsprechenden Anlageprospekt. Ohne einen solchen Prospekt untersteht sie, im Gegensatz zur Plattform, dem Schweizerischen Bankengesetz.

Abwicklungskonto

Artikel 5 Absatz 3 Buchstabe c der Schweizerischen Bankenverordnung lautet: «Nicht als Einlagen gelten Habensaldi auf Kundenkonti von Effekten- oder Edelmetallhändlern, Vermögensverwaltern oder ähnlichen Unternehmen, die einzig der Abwicklung von Kundengeschäften dienen, wenn dafür kein Zins bezahlt wird.» Folglich unterstehen sie nicht dem Schweizerischen Bankengesetz. Vor dem 1. August 2017 durfte

das Unternehmen die Gelder/Vermögenswerte höchstens sieben Tage halten, um von dieser Befreiung für Abwicklungskonten zu profitieren. Diese Frist wurde nun auf 60 Tage verlängert. Die Befreiung gilt insbesondere für Crowdfunding-Plattformen, die mehr als CHF 1 Mio. von mehr als 20 Anlegern während 60 Tagen halten.

Künftiges Finanzdienstleistungsgesetz

Das künftige Bundesgesetz über die Finanzdienstleistungen, das frühestens 2019 in Kraft treten dürfte, enthält neue Regeln für Finanzdienstleistungen (einschliesslich Anlageberatungsdiensten und des Vertriebs von Aktien, Anleihen und anderen Finanzprodukten) und Prospekte, die 2018 genau analysiert werden müssen.

Konsumkreditgesetz

Schliesslich haben einige Schweizer Parlamentarier vorgeschlagen, das Crowdlending dem Bundesgesetz über den Konsumkredit zu unterstellen. Diese zurzeit in den eidgenössischen Räten geführte Diskussion muss 2018 genau verfolgt werden.

Bevorstehende und genau zu verfolgende Entwicklungen:

**Immobilien-
Crowdfunding und
Kryptowährungen**

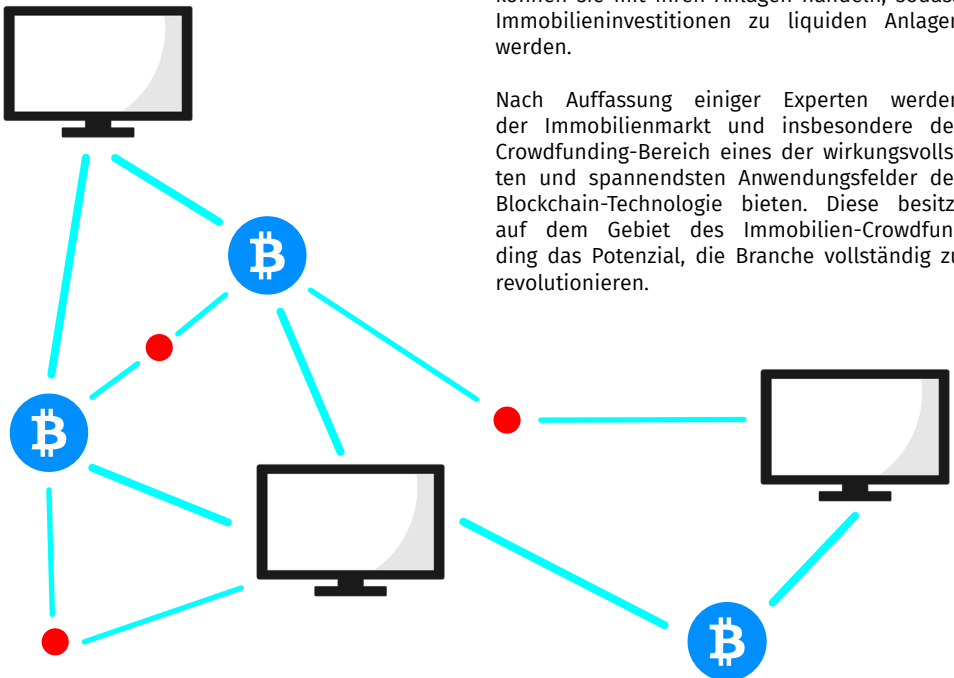
Diese Lösung kombiniert zwei der neusten Online-Trends: Immobilien-Crowdfunding und Blockchain-Technologie. Jeder kann von jedem Ort der Welt mithilfe von (in Token umgewandelter) Kryptowährungen in Immobilien investieren und so in Kryptowährungen wie Ether ausbezahlte Gewinne erwirtschaften.

Das Immobilien-Crowdfunding mit Kryptowährungen basiert auf einem Umfeld mit Smart Contracts, das die Blockchain-Technologie auf die Immobilienbranche anwendet. Dadurch wird der Zugang zu globalen Immobilieninvestitionen verbessert, die Einstiegshürde gesenkt und die Marktliquidität erhöht.

Dies könnte eine wirksame Methode darstellen, um den Gegenwert von aktuell gut USD 175 Mrd. in Kryptowährungen anzulegen und zu sichern.

Entscheidend für dieses System sind die Token. Bei dieser Innovation handelt es sich um einen Blockchain-gesicherten digitalen Vermögenswert mit inhärentem Wert als sichere Kryptowährung, die gehandelt oder im Rahmen der Mitwirkung an einem Crowdfunding-Projekt für den Kauf von Immobilienanteilen verwendet werden kann. Nutzer können Token für wirtschaftliche Rechte an einer durch Immobilienbeteiligungen dargestellten und durch eine physische Immobilie gesicherten Liegenschaft austauschen. Ausserdem können sie mit ihren Anlagen handeln, sodass Immobilieninvestitionen zu liquiden Anlagen werden.

Nach Auffassung einiger Experten werden der Immobilienmarkt und insbesondere der Crowdfunding-Bereich eines der wirkungsvollsten und spannendsten Anwendungsfelder der Blockchain-Technologie bieten. Diese besitzt auf dem Gebiet des Immobilien-Crowdfunding das Potenzial, die Branche vollständig zu revolutionieren.



Investitionen in Immobilien- Crowdfunding:

**Was sind die
wichtigsten Risiken
und Vorteile?**

Zu beherrschende Risiken

Zur Erinnerung: Jede Investition kann zu einem vollständigen oder teilweisen Verlust der Anlage oder des Darlehens führen. Deshalb sollten vor einer Anlageentscheidung die folgenden drei Aspekte geprüft werden: Ruf des Promoters, Tragfähigkeit des Projekts und Seriosität der Plattform.

Auch der Zeitpunkt der Investition ist wichtig. Sie müssen die potenzielle Liquidität oder Illiquidität verstehen. Ebenfalls Teil der Entscheidungsfindung sollte die Kenntnis sein, welche Finanzinstitutionen das Projekt unterstützen.

Schliesslich gibt es zusätzlich auch makroökonomische Risiken wie die Entwicklung der Immobilienpreise und der Bankzinsen, ordnungspolitische Änderungen etc.

Wichtigste Vorteile

Rendite: hohe Rentabilität dank Wegfall von Zwischenhändlern: 6% bis 12% pro Jahr mit einer Laufzeit von knapp 18 Monaten beim Crowdlending (ohne Immobilieneigentum) und 4% bis 8% pro Jahr mit einer Laufzeit von 5 bis 10 Jahren beim Crowdfunding (mit Immobilieneigentum).

Wahl des Projekts: Möglichkeit für den Investor, die entsprechende Region zu besuchen und detaillierte Informationen über das Projekt einzuholen. Die Investition erfolgt direkt und ohne einen zwischengeschalteten Fonds, der anstelle des Anlegers über die Aufteilung der Anlagen entscheidet. Im Krisenfall bleibt Ihnen das Eigentum an einem soliden Vermögenswert in der Schweiz (beim Crowdfunding).

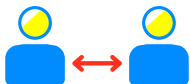
Diversifizierung: Investition in die Realwirtschaft: Das Kapital wird lokal in die Errichtung von Gebäuden investiert, und der Bausektor ist hinsichtlich der Schaffung von Arbeitsplätzen wichtig.

Zusammenfassung

Immobilieninvestitionen über Crowdfunding können sehr kostengünstig und befriedigend sein, weil sie nachvollziehbar, selbst gewählt und konkret sind. Wichtig ist jedoch, die Plattform und die zu finanzierenden Projekte sorgfältig auszuwählen, da das Verlustrisiko real ist.

Fazit

Die Immobilienbranche befindet sich im Umbruch aufgrund des technologischen Wandels, der so weitreichende Folgen wie nie zuvor haben wird. Das weltweite Aufkommen von Zahlungen per Smartphone und Vermögensverwaltungsplattformen, Robo-Advisor-Diensten und Peer-to-Peer-Finanzprodukten bedroht bereits die beherrschende Stellung der grossen Geschäfts- und Investmentbanken.



Über immobiliesicherte Kreditfinanzierungsinstrumente auf Crowdfunding-Basis können Kundinnen und Kunden so hohe Renditen wie bei P2P-Kreditinstrumenten anstreben (höher als beispielsweise Sparkonten) und erhalten gleichzeitig die Sicherheit eines materiellen zugrundeliegenden Vermögenswerts (im Gegensatz zur typischen Crowdfunding- oder Aktienanlage).



Ausserdem dürften Kundinnen und Kunden diese Art des Crowdfunding sehr viel mehr schätzen und als deutlich angenehmer empfinden, weil die zugrundeliegende Immobilie als Sicherheit und die Risikoeigenschaften (Bewertungen, LTV etc.) Faktoren sind, mit denen wir uns alle eingehend befassen und die wir intuitiv verstehen.



Da die Anleger immer sachkundiger werden und sich die Branchenvorschriften und Konsumgewohnheiten ändern, stehen die Finanzfachleute zunehmend unter Druck, ihre Gebühren zu rechtfertigen.



Unabhängige Finanzberater und Vermögensverwalter müssen neue Wege suchen, um die risikobereinigten Portfoliorenditen zu verbessern und sich von ihren Konkurrenten zu unterscheiden, die lediglich eine Benchmark abbilden. Das Immobilien-Crowdfunding könnte hier eine Lösung bieten.

Crowdfunding hat sich als wertvolles Instrument für die Immobilienentwicklung erwiesen und sich bereits als erfolgreiche und bekannte alternative Finanzierungs- und Anlageoption etabliert. Das Inkrafttreten neuer ordnungspolitischer Vorschriften in der Schweiz wird das Crowdfunding allgemein fördern. Auf dem Immobilienmarkt kündigt das Crowdfunding eine Revolution an, und seriöse Marktteilnehmer haben bereits ihr ernsthaftes Interesse bekundet.

Bibliografie

- CREDIT SUISSE.** 2017. **Marché immobilier Suisse**
<https://www.credit-suisse.com/media/assets/private-banking/docs/ch/unternehmen/unternehmen-unternehmer/publikationen/schweizer-immobilienmarkt-fr.pdf>
- DEALINDEX.** 2015. **Democratising Finance, Digital Real Estate Investment Demystified Volume 2**
<https://dealindex.co/research.html>
- DIETRICH, A., AMREIN, S.,** 2017. **Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017.** Lucerne University of Applied Sciences and Arts
<https://blog.hslu.ch/retailbanking/crowdfunding/>
- EY.** 2017. **Baromètre du marché de l'investissement immobilier.**
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-real-estate-barometer-du-marche-suisse-2017/\\$FILE/ey-real-estate-barometer-du-marche-suisse-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-real-estate-barometer-du-marche-suisse-2017/$FILE/ey-real-estate-barometer-du-marche-suisse-2017.pdf)
- MARCHAND. F.I.,** 2016, **Equity-based Crowdfunding Real Estate Markets,** Faculty of Architecture and the Built Environment, Delft University of Technology.
https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:785a36c8-2a5b-4d5f-84a2-b60093491551?co_lection=education
- OECD.** 2015. **New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments**
<http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>
- PIGNON, V.,** 2017. **Regulation of Crowdlending: The Case of Switzerland.** University of Applied Science Western Switzerland
<https://search.proquest.com/openview/3198a22ed317fa94afb9ea3759d40b5a/1?pq-origsite=gscholar&cbl=38282>
- REAL.** 2017. **White Paper Real Estate Crowdfunding with Cryptocurrency**
https://www.real.markets/static/wp/en/REAL_Whitepaper.pdf
- ROODINK C., KLEVERLANN, R.,** 2016. **Current State of Crowdfunding in Europe,** Oxford Said Business School
https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf
- ZHANG, B,** 2016. **The 2015 UK Alternative Finance Industry Report,** University of Cambridge
https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2015-uk-alternative-finance-industry-report.pdf

Dank

Sponsoren



Redaktionspartner

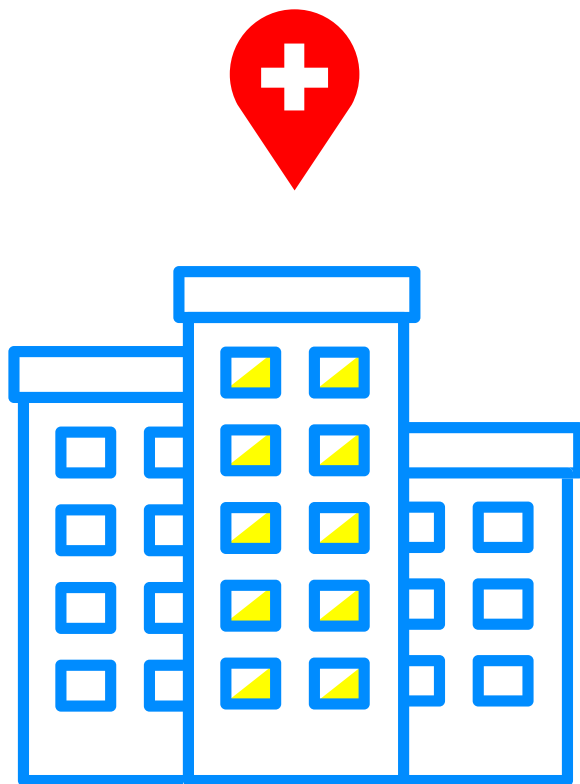
Dank

Wir danken folgenden Personen für ihre Mitwirkung: Felix Helling, CEO von Crowdli, Dan Amar, CEO von Foxstone, Pierre Turrettini, Rechtsanwalt bei Borel & Barbey, sowie Robert Plantak, CEO von Crowdhouse.

Wir laden alle Studierenden, die sich mit dem Thema Crowdfunding befassen, ein, ihre Arbeit zur Veröffentlichung der Swiss Crowdfunding Association einzureichen.

Immobilienplattformen





contact@swisscrowdfundingassociation.ch



www.swisscrowdfundingassociation.ch



HEG,
Route de Drize 7,
1227 Carouge