

▣ CROWDFUNDING

## "Kurzfristig wollen wir die Marktführerschaft"

Ein Gespräch über den Boom des Crowdinvestings mit Steffen Harting

28.11.2016 von fondstelegramm

Crowdfunding-Plattformen sind wie Pilze aus dem Boden geschossen. Gerade bei Immobilienplattformen stehen oft bereits aus dem Beteiligungsmarkt bekannte Player dahinter. Was macht die Mezzaninefinanzierung per Crowd so attraktiv? Wir sprachen mit Steffen Harting von zinsbaustein.de.

*Warum ist es für Projektierer so interessant, Mezzaninefinanzierungen über Crowdinvesting darzustellen? Restriktives Ablehnen seitens der Banken, einfachere und kostengünstigere Anschubfinanzierung oder doch nur leichtes Geld von „gutgläubigen“ aber unerfahrenen Anlegern?*

**Steffen Harting:** Die Kreditvergabepolitik von Banken nach der Finanzkrise ist aus generellen Risikobetrachtungen und -strategien die Finanzierungsquoten betreffend wesentlich restriktiver geworden. Man kann teilweise zu Recht anmerken, dass engere Grenzen und vorsichtigere Risikokennzahlen angezeigt sind unter Berücksichtigung einiger unrühmlicher Hochrisikofinanzierungen aus der Zeit davor. Die Kehrseite der Medaille ist jedoch, dass diese Globalstrategien auf das gesamte Kreditvergabegeschäft abstrahlen und daher auch solide kalkulierte Finanzierungsvorhaben beispielsweise aus dem klassischen Wohnungsbau oder auch studentischem Wohnen beziehungsweise Pflegezentren und betreutes Wohnen für Senioren Finanzierungslücken aufweisen die Mezzanine-Kapital mithilfe von Crowdinvestoren zu attraktiven Konditionen schließen kann. Als positiven Nebeneffekt kann der Projektierer das so freigewordene Eigenkapital für ein 2 bis 3mal höheres Projektvolumen einsetzen was jedoch die Qualität der Projekte keinesfalls schmälert.

Ein weiteres unbestreitbares Highlight für Projektentwickler ist die massiv gesteigerte Wahrnehmung in der Öffentlichkeit aufgrund des hohen medialen Interesses, so dass wir teilweise Anfragen namhafter Entwickler erhalten die auf die erfolgreiche Platzierung des Projekts EBS in Oestrich-Winkel referenziert haben was sogar Erwähnung in der FAZ, der Welt und diversen weiteren Publikationen fand.

Unsere Investorenbasis verdient keinesfalls das Prädikat "unerfahren" beziehungsweise "gutgläubig". Die bislang live gestellten Projekte wurden von Interessenten und Bestandsinvestoren en detail geprüft und die Investmententscheidung wurde bewusst getroffen. Dies kann man zweifelsfrei untermauern mit der Tiefe der Anfragen die sowohl telefonisch als auch per email an unsere Kundenberatung herangetragen wurden und erfolgreich in Investments verwandelt wurden.

Aus unserer Sicht ist hervorzuheben, dass bei den von zinsbaustein.de bislang vermittelten Projekten das generierte Mezzanine-Kapital nur ein Baustein der Finanzierungsstruktur neben Projektfinanzierungen von Banken und Bereitstellung von Eigenmitteln gewesen ist und unsere Kunden erst nach zugesagten Finanzierungen durch Dritte an den Tisch kamen. Dies und unsere detailreiche Prüfung der Projekte schafft ein essenzielles Vertrauensverhältnis zwischen Bauträger und Investor was die Basis unserer beachtlichen Wiederanlagequoten bildet.

*Mittlerweile planen Sie die Finanzierung von Projekt Nummer 6 auf zinsbaustein.de. Beschreiben Sie uns den durchschnittlichen Zeichner.*

**Steffen Harting:** Die Privatanleger lassen sich im Wesentlichen in zwei größere Gruppen aufteilen: Den klassischen Crowdinvestor mit kleineren Beträgen zwischen 500 und 2.000 Euro und den erfahrene Anleger mit Beträgen zwischen 5.000 und 10.000 Euro pro Investment. Hinzu kommen semiprofessionelle Anleger, die über eine Kapitalgesellschaft investieren und in der Regel zwischen 50- und 200.000 Euro investieren.

*Inwieweit haben Ihrer Meinung nach die vergangenen zwölf Monate und die inzwischen etablierte gesetzliche Regulierung die Landschaft des Crowdfunding verändert?*

**Steffen Harting:** Die Schaffung des Kleinanlegerschutzgesetzes im Jahr 2015 war für uns ein positiver Anlass, der uns bei der Gründung von zinsbaustein.de bestärkt hat. Die Möglichkeit, den Anlageprozess komplett digital abbilden zu können, ist für unser Geschäftsmodell essenziell.

Für die Zukunft halten wir Anpassungen des Kleinanlegerschutzgesetzes für notwendig. So schränkt die aktuelle Gesetzeslage die Auswahl der Anlageklassen sehr ein. Auch halten wir die sehr engen Ausnahmeregelungen bezüglich der Höchstgrenze von 10.000 Euro, die nur für Kapitalgesellschaften gültig ist, für unverständlich und würden eine Ausweitung der Ausnahmeregelung beispielsweise auf Stiftungen und andere für sinnvoll halten.

Unabhängig von der Weiterentwicklung des Kleinanlegerschutzgesetzes werden wir uns in der Zukunft aber auch in Richtung anderer, stärker regulierter Anlageklassen bewegen.

*Die Margen von Plattformen gelten als schmal. Wie stehen die Aussichten für Crowdfundingplattformen bei zunehmender Konkurrenz? Projekte gibt es sicherlich genug, allein der Verdrängungswettbewerb um Anleger scheint im vollen Gange.*

**Steffen Harting:** Wir sind sehr gut gestartet und haben bereits einen guten Zulauf an Anlegern, die sehr zufrieden mit unseren Projekten und unserer Plattform sind. Wachstum generieren wir hauptsächlich über Weiterempfehlungen und über mehrfache Investments unserer Anleger. Dies, kombiniert mit einem komplett digitalisierten Anlageprozess, hält die Kosten sehr gering und macht uns sehr wettbewerbsfähig.

Auf der Projektseite sehen wir daher eher einen Engpass. Allgemein gibt es sicherlich genügend Neubau- und Revitalisierungsprojekte, aber viele besitzen keine ausreichenden Qualitätsmerkmale und Solidität um sie zur Finanzierung auf Crowdfunding Plattformen anzubieten.

*Arbeiten Sie mit freien Finanzvertrieben oder Bankvertrieben zusammen? Welche Relevanz hat der freie Vertrieb bei Ihnen? Wie schätzen Sie generell die Zukunft von Allianzen mit zusätzlichen Vertrieben ein?*

**Steffen Harting:** In der Zukunft wird dieses Thema sicherlich an Bedeutung gewinnen, insbesondere dann wenn wir größere, prospektpflichtige Finanzierungsprojekte angehen.

*Wie lauten die kurzfristigen Ziele von zinsbaustein.de, wie die langfristigen Perspektiven?*

**Steffen Harting:** Kurzfristig wollen wir die Marktführerschaft unter den Crowdfundingplattformen übernehmen ohne dabei Abstriche bei der Qualität der Projekte zu machen.

Mittelfristig werden wir sowohl prospektpflichtige Immobilienprojekte, also Projekte oberhalb 2,5 Millionen Euro, platzieren als auch andere Anlageklassen anbieten, die sowohl für Privatanleger als auch für semiprofessionelle Anleger geeignet sind.

**Steffen Harting ist Geschäftsführer der Zinsbaustein GmbH.**