

MASTERARBEIT

CROWDFUNDING ALS ALTERNATIVFINANZIERUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Paul Wolfgang Schafzahl

Vorgelegt am
Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft
Projektentwicklung und Projektmanagement

Betreuer
Univ.-Prof. Dr. techn. DDipl.-Ing. Mag.rer.soc.oec. Gottfried Mauerhofer

Mitbetreuender Assistent
Dipl.-Ing. Dipl.-Ing. Edwin Harrer

Graz am 31. März 2016

EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen/Hilfsmittel nicht benutzt, und die den benutzten Quellen wörtlich und inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Graz, am
.....
(Unterschrift)

STATUTORY DECLARATION

I declare that I have authored this thesis independently, that I have not used other than the declared sources / resources, and that I have explicitly marked all material which has been quoted either literally or by content from the used sources.

Graz,
date
(signature)

Anmerkung

In der vorliegenden Masterarbeit wird auf eine Aufzählung beider Geschlechter oder die Verbindung beider Geschlechter in einem Wort zugunsten einer leichteren Lesbarkeit des Textes verzichtet. Es soll an dieser Stelle jedoch ausdrücklich festgehalten werden, dass allgemeine Personenbezeichnungen für beide Geschlechter gleichermaßen zu verstehen sind.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich allen Personen danken, die mir während meiner Diplomarbeit mit Rat und Tat zur Seite standen.

Für die Betreuung von universitärer Seite bedanke ich mich bei Herrn Univ.-Prof. Mag.rer.soc.oec. DDipl.-Ing. Dr.techn. Gottfried Mauerhofer und Herrn DDipl.- Ing. Edwin Harrer.

Besonderer Dank gebührt meiner Familie, Freunde und meiner Freundin die mich die gesamte Ausbildungszeit hindurch unterstützten.

(Ort), am (Datum)

(Unterschrift des Studenten)

Kurzfassung

Diese Masterarbeit/Diplomarbeit behandelt das Thema: Crowdfunding als Alternativfinanzierung in der Immobilienwirtschaft. In dieser Arbeit wird untersucht, ob sich Crowdfinanzierung als Finanzierungsform in der Immobilienwirtschaft eignet und alle Vor- und Nachteile in diesem Zusammenhang werden erläutert. Weiters werden aktuelle Crowdlending-beispiele aus der Immobilienwirtschaft in Österreich analysiert und beschrieben. Der Unterschied zwischen Crowdfunding und Crowdinvesting sowie die vier unterschiedlichen Formen der Crowdfinanzierung werden dargestellt und die dafür vorgesehenen Einsatzmöglichkeiten aufgezeigt. Anfänglich wird erläutert, wer in Österreich Immobilien entwickelt, welche zusätzlichen Kosten beim Erwerb einer Immobilie anfallen, welche herkömmlichen Finanzierungsarten es gibt, sowie Möglichkeiten der alternativen Form der Kreditbeschaffung beschrieben und erläutert. Ein sehr wichtiger Aspekt im Zusammenhang mit Crowdfinanzierung ist das Web 2.0, der Gedanke des Mitmachens. Der Schwerpunkt der Arbeit liegt darin, aus Sicht eines Immobilienentwicklers die Möglichkeiten und Grenzen von Schwarmfinanzierungen aufzuzeigen. Dazu wurde eine Onlineumfrage unter Bauträgern/Projektentwicklern durchgeführt und abgefragt wie ihre Einstellung zu Crowdlending in der Immobilienwirtschaft ist und ob Sie in Zukunft darauf setzen werden. Ebenfalls wurden Experteninterviews geführt. Das Ergebnis dieser Umfrage ist, dass sich sehr viele Immobilienentwickler vorstellen könnten Crowdlending einzusetzen, haben dieses Finanzierungsinstrument aber noch nicht eingesetzt und werden es aktuell in näherer Zukunft wahrscheinlich auch nicht einsetzen.

Abstract

This master's thesis discusses crowdfunding as an alternative to conventional funding outside of the traditional financial system. This thesis investigates the viability of crowdfunding in real estate development and discusses advantages and downsides in this context. Furthermore it describes and analyses ongoing lending based crowdfunding projects in the Austrian real estate market. The difference between crowdfunding and crowdfunding as well as four different types of funding via large number of people are discussed and possible applications are identified. In the beginning, I illustrate who is currently developing real estate in Austria, what are incidental expenses when acquiring real estate, what conventional means of financing are there as well as different types and possibilities of alternative financing are described. Today this kind of financing is often performed via the internet. The main focus of this thesis is to describe the possibilities and the limits from the standpoint of a real estate developer. A online survey which asked about the mindset about crowdfunding was done with real estate developers, as well as interviews with experts from this field. The survey leads to the conclusion the most real estate developers are familiar with crowdfunding in general and say that they might use this new tool in future projects, despite not having used crowdfunding in the past and probably will not use it in near future.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Aufbau der Arbeit.....	2
2	Einführung	3
2.1	Wer entwickelt Immobilien?	3
2.1.1	Leistungen des Bauträgers und Abgrenzung der Projektentwicklung.....	4
2.1.2	Abgrenzung zum Baumeister und Ziviltechniker	6
2.2	Einführung in die Immobilienwirtschaft.....	8
2.2.1	Einordnung der Immobilienwirtschaft in die Wirtschaftswissenschaften.....	8
2.2.2	Entwicklungstrends in der Immobilienwirtschaft	9
3	Grundzüge des Grundstückserwerbs	12
3.1	Aufbau des Grundbuches	12
3.1.1	Das Grundbuch mit seinen Bestandteilen	12
3.1.2	Haftung des Verkäufers	14
3.2	Abgaben beim Grundstückserwerb	16
3.2.1	Grunderwerbssteuer in Österreich	16
3.2.2	Nebenkosten	18
4	Alternative Finanzierungsmöglichkeiten im Immobilienbereich	20
4.1	Gewöhnliche Finanzierungsarten von Immobilien	21
4.1.1	Risiken in der Finanzierung von Projektentwicklungen.....	23
4.1.2	Klassische Finanzierung	24
4.1.3	Verschiedene Kreditarten der Fremdfinanzierung	26
4.1.4	Finanzierung durch die Bauträgerfinanzierung.....	29
4.2	Alternative Finanzierungsarten von Immobilien.....	31
4.2.1	Finanzierung durch Real Estate Private Equity	32
4.2.2	Finanzierung durch Mezzanine-Nachrangdarlehen	34
4.2.3	Finanzierung durch partiarische Darlehen.....	35
4.2.4	Finanzierung durch Joint Venture	36
4.2.5	Finanzierung durch Projektfinanzierungsanleihen.....	37
4.2.6	Finanzierung durch Verbriefung.....	38
5	Crowdfinanzierung	39
5.1	Erläuterung von wichtigen Crowdfunding Begriffen	39
5.2	Das Web 2.0.....	40
5.3	Ursprünge des Crowdfundings/ -investings.....	43
5.4	Die verschiedenen Arten der Crowdfinanzierung	45
5.4.1	Donation-based-Crowdfunding	47
5.4.2	Reward-based- Crowdfunding	53
5.4.3	Equity-based-Crowdfunding Crowdfunding	53
5.4.4	Lending-based-Crowdfunding Crowdlending.....	55
5.4.5	Hybride Modelle der Schwarmfinanzierung	57
5.5	Ablauf einer Crowdfundingkampagne	58
5.6	Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes in Österreich	60
5.6.1	Anstoß zur Schaffung des AltFG.....	60
5.6.2	Prospektpflicht	61
5.6.3	Anwendungsbereich des AltFG.....	61

5.6.4	Interpretation des Alternativfinanzierungsgesetzes	62
5.7	Volumen des aufgebrachtten Kapitals durch Crowdfinanzierung	66
5.8	Beispiel eines Crowd- Projektes in Österreich.....	71
5.9	Kosten der Portale	73
5.10	Steuern.....	75
5.10.1	Erlöse aus Österreich	75
5.10.2	Erlöse aus Deutschland.....	76
5.10.3	Erlöse aus der Schweiz	76
6	Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft	78
6.1	Aufgebrachtes Kapital aus der Crowd in der Immobilienwirtschaft	78
6.1.1	Beispiele Crowd-Immobilienwirtschaft in Österreich.....	79
6.2	Besonderheit des Crowdkapitals in der Immobilienwirtschaft	86
6.3	Pro und Contra von Crowdfinanzierung für Immobilien	86
6.4	Erfolgreicher Anwendungsbereich von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft	87
6.5	Fazit zu Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft.....	90
7	Empirische Umfrage unter Immobilienentwicklern	92
7.1	Ziel der Umfrage.....	92
7.2	Beschreibung der befragten Zielgruppe	92
7.3	Aufbau des Fragebogens und Beschreibung der Durchführung	93
7.4	Auswertung und Interpretation der Umfrage.....	94
7.5	Fazit der Umfrage	106
A	Anhang	108
A.1	Alternativfinanzierungsgesetz	109
A.2	Prospekt Bauquartier Puntigam: C&P AG	114
A.3	Begleitschreiben Umfrage.....	123
A.4	Zusätzliche Grafiken zur Umfrage.....	124
A.5	Genauer Wortlaut der Fragen	126
A.6	Angabe von Argumenten in der Umfrage	128
	Glossar	130
	Literaturverzeichnis	131
	Bücher	131
	Dokumente.....	132
	Gesetze und Normen	132
	Internetquellen.....	133
	Interviews	135
	Berichte	136
	Artikel aus Zeitschriften	136

Abbildungsverzeichnis

Bild 1: Lebenszyklus einer Immobilie	4
Bild 2: Projektentwicklungseinflüsse	5
Bild 3: Gliederung nach dem Produktionsergebnis der Immobilienwirtschaft.....	8
Bild 4: Kaahee hangover drink.....	20
Bild 5: Gliederung der Kapitalbeschaffung	22
Bild 6: Annuitätendarlehen	27
Bild 7: Festdarlehen	28
Bild 8: Ratendarlehen	28
Bild 9: Einordnung von Private Equity	33
Bild 10: Einordnung Mezzanine- Kapital	34
Bild 11: Einordnung Crowdfunding	36
Bild 12: Relative Häufigkeit der Googlesuchbegriffe	43
Bild 13: Einteilung der vier Arten der Crowdfinanzierung.....	46
Bild 14: Plattformen eingeteilt nach den verschiedenen Finanzierungsarten	46
Bild 15: Plattformen eingeteilt nach den Schwerpunkten	47
Bild 16: Spendenarten in Österreich in Prozent	48
Bild 17: Spendenaufkommen im internationalen Vergleich (*entspricht nicht der durchschnittliche Jahresspende pro Spender)	49
Bild 18: Spendenhöhen bei Spendenzwecken von Lohn- und Einkommenssteuerzahler, 2014. Angaben in Euro	50
Bild 19: Entwicklung abgesetzte Spenden im Jahresvergleich in Österreich	50
Bild 20: Spendenbasierendes Crowdfunding über Facebook.com	52
Bild 21: Aufgebrachtes Volumen über kickstarter.com, Stand: 10.2015	69
Bild 22: Erfolgreiche Projekte über Kickstarter.com, angeführt sind die 8 häufigsten Kategorien. Stand: 12.2015.	69
Bild 23: Aufgebrachtes Volumen über conda.at, Stand: 01.2016.....	70
Bild 24: hollis market, auf: greenrocket.at	71
Bild 25: Crowdfunding 9 Monate 2015 nach Anlageklassen in Deutschland	78
Bild 26: Crowdfunding- Beispiele www.homerocket.at, Bauträger C&P AG	81
Bild 27: Crowdfunding- Beispiel www.1000x1000.at, Bauträger: Riedergarten Immobilien Gruppe.....	82
Bild 28: Crowdfunding- Beispiel www.1000x1000.at, Bauträger: Riedergarten Immobilien Gruppe.....	83
Bild 29: Crowdfunding- Beispiele www.conda.at	84
Bild 30: Abflussdiagramm des Crowdkapitals für Bauträger	89
Bild 31: Frage 1–Verteilung auf die verschiedenen Sparten	94
Bild 32: Frage 2-Anzahl der Mitarbeiter	95
Bild 33: Frage 3-Tätigkeitsfelder der Unternehmen	95
Bild 34: Frage 4-In welchen Regionen werden Immobilien entwickelt.	96
Bild 35: Frage 5-Projektentwicklungsumsatz pro Teilmarkt	97

Bild 36: Frage 6-Eigenkapitalquote pro Teilmarkt	99
Bild 37: Frage 7-Bauträgerrendite pro Teilmarkt.....	100
Bild 38: Frage 7-Boxplot Eigenkapitalquote	101
Bild 39: Frage 8-Begriff Crowdfinanzierung	102
Bild 40: Frage 10-Crowdkapital als Eigenkapitalersatz	103
Bild 41: Frage 11-Höhe des Jahreszinses	103
Bild 42: Frage 12-Höhe der Portalkosten.....	104
Bild 43: Frage 13-Finanzierungsform mit Crowdkapital	105
Bild 44: Frage 14-Motivationen für Crowdkapital	105
Bild 45: Frage 5-Projektentwicklungsumsatz pro Teilmarkt- Detail	124
Bild 46: Frage 9-Bekanntheit von Crowdfundingprojekten in der Immobilienwirtschaft.....	124
Bild 47: Frage 11-Höhe des Jahreszinses- Detail	125

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Darlehensart und Kreditbesicherung.....	31
Tabelle 2: Gegenüberstellung Einkommensteuerprogression 2015 - 2016	76

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz in einem Gesetz
ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
GewO	Gewerbeordnung
NGO	Nichtregierungsorganisation
etc.	et cetera, und so weiter
GBG	Allgemeines Grundbuchgesetz
P2C	Peer to Company
P2P	Peer to Peer
BTVG	Bauträgervertragsgesetz
AltFG	Alternativfinanzierungsgesetz
FMA	Finanzmarktaufsicht
BörsenG	Börsengesetz
KMG	Kapitalmarktgesetz
WAG	Wertpapieraufsichtsgesetz
EStG	Einkommenssteuergesetz
UGB	Unternehmensgesetzbuch
p.a.	per anno (pro Jahr)
§	Paragraph
€	Euro
\$	Dollar
US	United States
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
z.B.	zum Beispiel
NF	Nutzfläche

1 Einleitung

Durch den speziellen Anlass des Herrn *Staudinger*, Schuhproduzent in Niederösterreich, wurde 2015 das neue Alternativfinanzierungsgesetz im Nationalrat in Österreich beschlossen, um Alternativfinanzierungen, vor allem Crowdfinanzierung, in einen rechtlichen Rahmen einzubetten. *Staudinger* borgte sich von vielen Nachbarn Geld aus, um damit seine Firma auszubauen. Dieses Vorgehen ist nicht erlaubt, da *Staudinger* als Bank auftrat. Mit dem Alternativfinanzierungsgesetz wurde ein Schutz für den Anleger geschaffen sowie die rechtlichen Möglichkeiten, Rahmen und Grenzen klar definiert. Dies nahm ich mir zum Anlass und beschäftigte mich in dieser Arbeit mit dem speziellen Thema rund um Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft.

Diese relativ neue alternative Finanzierungsform hielt in den letzten zwei Jahren Einzug in der Immobilien- und Bauwirtschaft. In Österreich sowie Deutschland gibt es bereits einige abgeschlossene Bauwerke, die dadurch mitfinanziert wurden.

Literatur ist zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Arbeit sehr wenig vorhanden, da dies ein sehr aktuelles und neues Thema in der Immobilienwirtschaft ist.

Wie die Einstellung von Bauträgern und Immobilienentwicklern zum Kredit aus dem Schwarm ist, wurde in einer onlinebasierenden Umfrage abgefragt und analysiert. Diesbezüglich wurden auch vier Experteninterviews geführt und dabei über Crowdlending in der Immobilienwirtschaft diskutiert.

Nachfolgend ist in der Grafik der Aufbau der Arbeit dargestellt.

1.1 Aufbau der Arbeit



2 Einführung

Dieses Kapitel stellt eine grobe Übersicht über den Tätigkeitsbereich eines Bauträgers, Baumeisters und Ziviltechnikers sowie die Unterschiede dieser Berufe dar.

2.1 Wer entwickelt Immobilien?

Das Berufsbild des Bauträgers ist vergleichsweise zu anderen Berufen ein relativ neues Berufsfeld. 1988 wurde der Begriff des Bauträgers, als Berufsgruppe der Immobilientreuhänder, in die Gewerbeordnung aufgenommen. Ende des 18. Jahrhundert gab es in Österreich bereits öffentliche politisch motivierte Einrichtungen, welche Immobilien entwickelten. Etwas später gründeten Unternehmungen aus dem Baugewerbe Ableger, welche Immobilien entwickelten, für die es aber noch keine Gewerbeordnung zum Schutz der Kunden gab. Bauträger können entweder öffentlich oder privat sowie gemeinnützig sein.¹

Die Definition eines Bauträgers ist in der Gewerbeordnung der Immobilientreuhänder folgendermaßen definiert:

„Der Tätigkeitsbereich des Bauträgers umfasst die organisatorische und kommerzielle Abwicklung von Bauvorhaben (Neubauten, durchgreifende Sanierungen) auf eigene oder fremde Rechnung sowie die hinsichtlich des Bauaufwandes einem Neubau gleichkommende Sanierung von Gebäuden. Der Bauträger ist auch berechtigt, diese Gebäude zu verwerten.“²

Die Berechtigung des Bauträgers besitzt jener, welche die Gewerbeprüfung der Wirtschaftskammer in Österreich positiv abgelegt hat und damit die Berechtigung des Bauträgers besitzt. Er ist dazu berechtigt, Bauvorhaben auf eigene sowie auf Rechnung Fremder aus organisatorischer sowie finanzieller Sicht abzuwickeln. Er ist auch dazu berechtigt, diese Immobilien danach verkaufen oder vermieten zu dürfen. Er ist aber nicht dazu berechtigt Bauvorhaben auszuführen, außer er besitzt den Gewebeschein des Baumeisters, Zimmermeisters oder für andere ausführende Gewerbe.³

Das Berufsbild des Bauträgers baut auf fünf Säulen auf⁴:

1. Bauherrnfunktion
2. Drittbindung

¹ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 1f.

² §117 Abs.4 GewO Immobilientreuhänder.

³ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 3f.

⁴ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 30f.

3. Treuhandelement
4. Gesamtverantwortung
5. Konzentrationsprinzip

2.1.1 Leistungen des Bauträgers und Abgrenzung der Projektentwicklung

Der Begriff Projektentwicklung setzt sich aus zwei Wörtern zusammen: Projekt + Entwicklung. Unter dem Wort Projekt versteht man hier eine Idee oder einen Plan und unter dem Wort Entwicklung wird ein Vorhaben zur Änderung oder Erschaffung verstanden.⁵

Diederichs, unterscheidet zwischen Projektentwicklung im weiteren und engeren Sinne.⁶

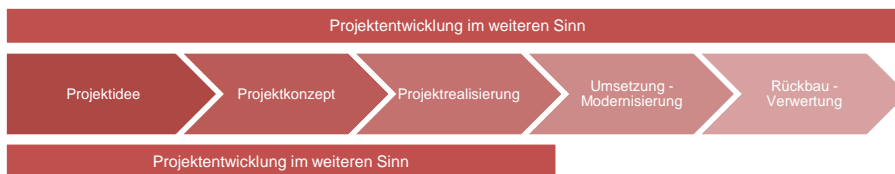


Bild 1: Lebenszyklus einer Immobilie⁷

Das Leistungsbild eines Bauträgers ist durch den Abschluss von zivilrechtlichen Verträgen geprägt. Die Art des Vertrages wird davon beeinflusst, in welcher Funktion sowie in welcher Rechtsform der Bauträger seinem Vertragspartner gegenübersteht. Hier muss unterschieden werden, ob der Vertrag zwischen einem Bauträger und einem Professionisten oder mit einem Konsumenten abgeschlossen wird. Hier tritt das Bau-trägervertragsgesetz (BTVG) und das Konsumentenschutzgesetz (KSchG) in Kraft.

Ein Bauträger führt grob betrachtet folgende Tätigkeiten selbst durch oder lässt sie in seinem Namen durchführen⁸:

- Projektidee: Grundstücksprüfung und Grundstücksankauf
- Verwertung des Grundstücks: Nutzungskonzept, Finanzkonzept
- Baureif machen und Projektvorbereitung
- Projektrealisierung: Gesamtprojektleitung der Planung sowie Bauausführung

⁵ ALDA, W.; JOACHIM, H.: Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft. S. 22.

⁶ DIEDERICHS, C.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. S. 279.

⁷ ALDA, W.; JOACHIM, H.: Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft. S. 22.

⁸ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 35f.

- Verwertung der Immobilie

Diese grob skizzierten Tätigkeiten eines Bauträgers können von ihm selbst ausgeführt werden oder er beauftragt einen Experten wie Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Ziviltechniker oder Immobilienmakler, die ihm in Spezialfragen zur Seite stehen oder zur Seite stehen müssen.

Der Bauträger hat seinen Vertragspartner über seine Dienstleistungen sowie über sein Honorar, welches von den Leistungen, Haftungen und Risiken abhängig ist, aufzuklären.

Projektentwicklung beinhaltet auch die Vermarktung der Immobilie. Die Vermarktung nimmt immer einen primären Stellenwert ein, da davon sehr viele Komponenten abhängig sind, welche das Gelingen oder das Scheitern maßgebend beeinflussen. Umso früher ein Immobilienprojekt erfolgreich vermarktet werden kann, desto geringer sind die Finanzierungskosten, das Projektrisiko sowie die Liquiditätserfordernisse. Für eine erfolgreiche Projektentwicklung ist es sehr wichtig, dass neben der grundsätzlichen **Projektidee**, das erforderliche **Kapital** (Eigenkapital und Fremdkapital), das ideale **Grundstück** sowie der passende **Nutzer** vorhanden sind.⁹

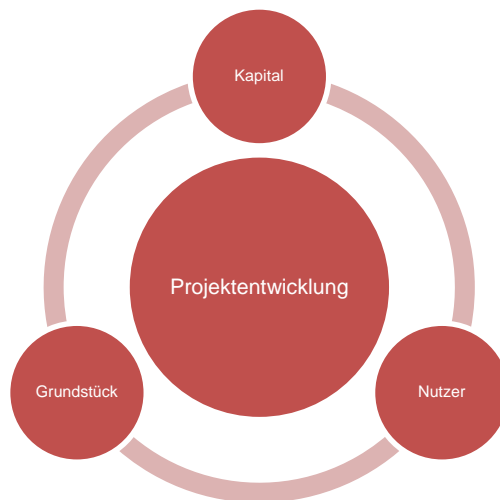


Bild 2: Projektentwicklungseinflüsse

Es gibt drei Arten/Modelle in der Projektentwicklung¹⁰:

- **Investor- Development:** Beschreibt die Art der Projektentwicklung, in der das Immobilienobjekt in den Bestand des Projektentwicklers zur Vermietung übergeht.

⁹ SCHÄFER, J.; CONZEN, G.: Praxishandbuch der Immobilien - Investitionen. S. 283f.

¹⁰ SCHÄFER, J.; CONZEN, G.: Praxishandbuch der Immobilien - Investitionen. S. 284.

- **Trader- Development:** Diese Objekte gehen in den Bestand einer anderen Person über, um selbst genutzt werden zu können oder als Anlageobjekt zu dienen.
- **Service- Development:** Hier erbringt der Projektentwickler seine Dienstleistung zur Entwicklung eines Projektkonzepts bis zur Baureife. Die Vermarktung wird hier in der Regel nicht vom Projektentwickler durchgeführt.

Das Ziel einer nicht gemeinnützig organisierten Projektentwicklungsunternehmung ist es, einen höchst möglichen **Gewinn** oder **Wertzuwachs** durch die Vermietung im Investor-Development Modell, durch den Verkauf im Trader-Development Modell, und durch Service Dienstleistungen im Service-Development Modell, von Immobilien zu erzielen.

Zwischen dem **Facility Management** und der Projektentwicklung besteht ein nahtloser Übergang, aber es stellt keinen Teil der Projektentwicklung im engeren Sinne da.

2.1.2 Abgrenzung zum Baumeister und Ziviltechniker

Baumeister

Der Baumeister ist umfassend planungsbefugt sowie bauausführungsbe-rechtigt. Hier stellt sich die Frage: Wird das Berufsfeld des Bauträgers vom Baumeister abgedeckt? Laut § 99 Abs. 1 Z5 GewO ist der Baumeister zur Projektleitung, zur Projektentwicklung und zum Projektmanagement berechtigt. Rein morphologisch unterscheiden sich die Begriffe *Projektentwicklung* und *Projektleitung* von den Begriffen *organisatorische Abwicklung* und *kommerzielle Abwicklung*.

Aufgaben eines Baumeisters:

- Entwicklung von Konzepten der Bauausführung
- Technische Planung von Bauvorhaben
- Bauablaufsteuerung
- Ausführung von Bauvorhaben
- Ausführung von Bauvorhaben als Generalunternehmer

Dies sind nur einige wenige Aufgaben eines Baumeisters, es sind unterstützende Tätigkeiten eines Bauträgers. Grundsätzlich unterscheidet sich ein Baumeister von einem Bauträger durch ihre Rollen am Bauvorhaben. Ein Bauträger stellt die Rolle des Bauherrns und Auftragsgebers dar und ein Baumeister die Rolle des Ausführers und Planers.¹¹

¹¹ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 4f.

Ziviltechniker

Ziviltechniker sind dem Ziviltechnikergesetz untergeordnet. Sie üben Tätigkeiten von Generalplanerleistungen oder Teilplanerleistungen aus. Diese müssen nicht von diesem persönlich ausgeübt werden, sondern können auch an Planungssubunternehmer vergeben werden, für die er aber gegenüber seinem Auftraggeber haftet. Der Unterschied zum Bauträger liegt darin, dass der Ziviltechniker an eine Vorgabe, vom Bauherrn definiert, gebunden ist.¹²

Zusammenfassend ist zu sagen, dass ein Bauträger die Aufgaben des Bauherrn wahrnimmt und ein Baumeister sowie ein Ziviltechniker unterstützende Vertragspartner des Bauträgers sind, um ein Bauvorhaben nach den Vorstellungen des Bauherrn auszuführen. Laut Gewerbeordnung wird es dem Baumeister und Ziviltechniker nicht untersagt Bauträger zu sein, aber die Rollentrennung von Auftraggeber und Auftragnehmer sollte auf Grund der Aufgaben, Kompetenzen und der Verantwortung nicht vereinigt werden, um nicht in einen Interessenskonflikt zu geraten.

Der Beruf des Bauträgers ist volkswirtschaftlich gesehen ein sehr wichtiger Beruf, da im Baugewerbe nicht nur Baufirmen Arbeit finden, sondern auch sehr viele Firmen im Folgegewerbe beschäftigt sind, wie zum Beispiel: Installateur, Elektriker, Tischler, Immobilienmakler, Putzpersonal, etc.. Weiters werden Wohnraum sowie Immobilien für das Gewerbe neu erschaffen oder wieder den aktuellen Standards angepasst. Im nachfolgenden Kapitel wird auf die Immobilienwirtschaft eingegangen.

¹² KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 6f.

2.2 Einführung in die Immobilienwirtschaft

Im Folgenden wird erläutert, wie sich die Immobilienwirtschaft betriebswirtschaftlich einordnet und wie die Entwicklungstrends in der Immobilienwirtschaft prognostiziert werden.

2.2.1 Einordnung der Immobilienwirtschaft in die Wirtschaftswissenschaften

Die Lehre der Immobilienwirtschaft ist vergleichsweise zur allgemeinen Betriebswirtschaftslehre oder im Vergleich mit einer speziellen Betriebswirtschaftslehre: der Handelsbetriebslehre oder der Bankbetriebslehre, eine relativ junge Wirtschaftswissenschaftslehre.¹³

Um die Immobilienwirtschaftslehre zu strukturieren und einzuordnen, können zwei Ansätze verfolgt werden:¹⁴

- **Gliederung nach dem Leistungsprozess:** Die allgemeine Betriebswirtschaftslehre ist nach dem Leistungsprozess gegliedert. Dieser beinhaltet Beschaffung, Produktion und Absatz. Diese Prozesse werden dabei in finanziellen Prozessen abgebildet. Was diese Prozessabläufe in der speziellen Betriebswirtschaftslehre, der Immobilienwirtschaft, bedeuten ist schematisch in der nachfolgenden Grafik dargestellt.

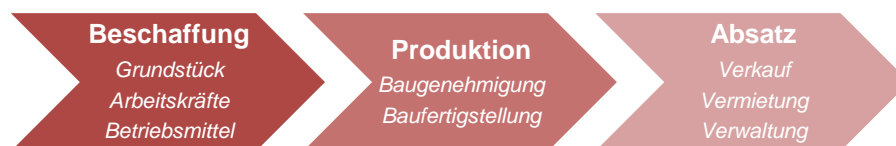


Bild 3: Gliederung nach dem Produktionsergebnis der Immobilienwirtschaft¹⁵

- **Gliederung nach der marktorientierten Unternehmensführung:** Hierbei steht die Vermarktung und der Verkauf eines Produktes (einer Immobilie) im Vordergrund. Jede Handlung wird dabei bedingt auf den gegenwärtigen sowie auf den zukünftigen Markt abgestimmt.

Die Immobilienwirtschaft befasst sich mit allen Ereignissen und Leistungsprozessen, welche im Zusammenhang mit der Erschaffung oder der Erhaltung von Immobilien stehen. Nach der Entstehung der Immobilie befasst sich die Immobilienwirtschaft mit der rentablen Nutzung des Objektes. Der Lebenszyklus einer Immobilie reicht von der Phase des

¹³ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 21f.

¹⁴ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 21.

¹⁵ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 22f.

Grundstückankaufs, der Vermarktung, der Bauphase, der Nutzungsphase, der Revitalisierungsphase, über den schlussendlichen Abbruch hinaus, bis hin zur neuen Verwendung des Grundstückes. Die marktorientierte Unternehmensführung gewinnt dabei immer mehr an Bedeutung.

2.2.2 Entwicklungstrends in der Immobilienwirtschaft

Die Immobilienwirtschaft ist eine sehr schnell wachsende Wissenschaft, welche immer professioneller wird. Durch spezialisierte Studien kann seit kurzem auf Fachhochschulen in Österreich Immobilienbewirtschaftung/Immobilienentwicklung studiert werden. Dies lässt fast ein bisschen den Anschein einer Lehre zu.

Immobilien bekommen durch immer professionellere Bewirtschaftung und durch die ansteigende Unsicherheit der Kapitalmärkte eine immer größere Bedeutung.

Immobilienstellenwert in der Vergangenheit:

Grundsätzlich ist die Nachfrage nach leistbaren Immobilien immer größer als das Angebot. Durch diesen Umstand waren Immobilien, besonders Wohnimmobilien durch den größeren Markt, schon in der Vergangenheit eine stabile und meist sichere Wertanlage. Durch das steigende Wachstum der Bevölkerung und durch die Zunahme von vielen kleinen Haushalten, statt wenigen großen Haushalten, ist die Nachfrage nach Wohnungen anhaltend. Durch ein Steigen des Wirtschaftswachstums steigt auch die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien. Immobilien wurden schon in der Vergangenheit von Unternehmen angekauft um sie als stille Reserven zu nutzen. Durch das steuerliche sukzessive Abschreiben der Immobilie wird der Wert laut Buchhaltung immer geringer, wobei dies nicht der realen Wertentwicklung entspricht. Diese aufklaffende Lücke wird als stille Reserve bezeichnet.¹⁶ Durch die große Wertstabilität oder meist nur geringe Wertverminderung, oft wird einem Anleger auch eine Wertsteigerung prophezeit, wobei die nur im Falle des Verkaufs der Immobilie geltend gemacht werden kann, wurde schon in der Vergangenheit eine Immobilie gerne als Kreditsicherheit herangezogen.

Immobilienstellenwert in der Gegenwart:

Immobilienbesitzer streben immer mehr danach verbesserte Erträge zu erzielen. Durch die Globalisierung und den steigenden Anschaffungskosten entwickeln sich Immobilien immer mehr zu Wirtschaftsgütern. Grundsätzlich kann in der Gegenwart nicht mehr pauschal von einer Wertstabilität oder sogar von einer Wertsteigerung ausgegangen werden, da dies sehr abhängig vom Standort und der konkreten Nutzungsart der Immobili-

¹⁶ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 59f.

lie ist. Bei der Aufnahme eines Kredites werden diese Aspekte zur Ermittlung des Beleihungswertes genau untersucht.¹⁷ Die Nachfrage nach Immobilien ist aktuell durch die Ängste am Kapitalmarkt extrem hoch, wobei dieser Nachfrage ein großes Angebot gegenüber steht. Weiters steigt die Weltbevölkerung und der durchschnittliche Haushalt wird immer kleiner.

Immobilienstellenwert in der Zukunft:

Durch die Annahme, dass der Immobilienmarkt in Zukunft gesättigter als heute sein wird, werden Immobilien den nutzerspezifischen Ansprüchen besser angepasst werden müssen. Immobilien werden in kürzeren Abständen modernisiert werden sowie den Vorstellungen und Ansprüchen angepasst werden, um sie nachhaltig bewirtschaften zu können, da sich bei einer Übersättigung des Marktes der Mieter oder Käufer seine Immobilie aussuchen wird. Ziel der Immobilienwirtschaft und des Immobilienmanagements wird es in Zukunft immer mehr sein, eine professionelle Bewirtschaftung zu betreiben.¹⁸ Auf der einen Seite bieten am Immobilienmarkt sehr professionelle Anbieter Mietobjekte an und auf der anderen Seite gibt es viele private Kleinanbieter, welche ein bis zwei Wohnungen anbieten und sich sehr schlecht mit wirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen bezüglich Immobilien auskennen. Durch die hohe Nachfrage von Wohnimmobilien durch private Kleinanleger, ausgelöst durch den Trend der Anlage von Kapital in Immobilien, statt es auf dem Spargbuch zu verzinsen, wird diese Situation, dass immer mehr Leihen als Vermieter auftreten auch in Zukunft immer häufiger werden. Diese hohe Investitionslust gepaart mit Unwissenheit bildet für Unternehmen ein neues Geschäftsfeld, welches daraus besteht, von unterschiedlichen Anlegern einzelne Wohneinheiten oder Geschäftslokale professionell zu verwalten und zu bewirtschaften.

Ob in Zukunft die Nachfrage nach Wohnimmobilien weiter so extrem hoch wie in den Jahren 2011 bis 2015 sein wird, bleibt ungewiss. Aktuell hat es den Anschein als ob dieser Trend unhaltbar bleibe. Laut des Stadtentwicklungskonzeptes 4.0, veröffentlicht durch die Stadt Graz, wird in der Landeshauptstadt Graz ein kontinuierlicher Neubedarf von ca. 1450 Neubauwohnungen pro Jahr bis 2022 und ab 2022 von ca. 1200 Neubauwohnungen pro Jahr prognostiziert.¹⁹

Am Büroimmobilienmarkt wird das Jahr 2016 für Wien als ein Rekordtief bezeichnet. Experten der Vermarktungsunternehmen EHL²⁰, CBRE²¹

¹⁷ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 60.

¹⁸ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 60f.

¹⁹ STADTENTWICKLUNGSKONZEPT FLÄCHENWIDMUNGSPLAN: 4.0 STEK Vertiefende Betrachtungen, Stadt Graz. http://www.graz.at/cms/dokumente/10223486_5418982/857bcc27/131128_Vertiefend.pdf. Datum des Zugriffs: 17.November.2015.

²⁰ EHL: <http://www.ehl.at/de>.

oder BAR²² bezeichnen das Jahr 2016 als eines der schlechtesten Jahre seit langem. Sie prophezeien, dass in Wien 2016 nur 60.000 m² Büroflächen fertig gestellt werden, im Vergleich dazu wurden 2015 rund 150.000 m² neue Büroflächen gebaut.²³ Diese Flaute ist ein Zeichen des Überangebots und ein Zeichen der schwächelnden Wirtschaft der letzten Jahre in Österreich. Ein besonderes Beispiel ist der DC Tower in Wien, der noch immer um neue Mieter kämpft und hohe Leerstände verzeichnet. Für 2018 wird wieder ein ausgewogener Büroimmobilienmarkt in Wien erwartet.²⁴ Alle anderen Städte in Österreich sind zu klein, um über einen Gewerbemarktbericht und Prognosen sprechen zu können, da diese kleinen Märkte alleine durch ein größeres Immobilienprojekt bereits sehr stark beeinflusst werden können.

Der Ankauf einer Immobilie ist meist sehr kostspielig, wobei sich der zu zahlende Betrag nicht nur aus dem direkten Kaufpreis der Immobilie zusammensetzt, sondern auch aus sehr vielen kleinen Nebenkosten, welche in Summe nicht zu vernachlässigen sind. Da sich diese Arbeit mit speziellen alternativen Finanzierungen beschäftigt, muss im Vorhinein die Zusammenstellung des tatsächlich zu finanzierenden Preises dargestellt werden. Im nachfolgenden Kapitel werden die Grundzüge des Grundstückserwerbs mit den dazu entstehenden Nebenkosten erläutert.

²¹ CBRE: http://www.cbre.at/at_de.

²² BAR: <http://www.bar.at/>.

²³ (Putschögl; Zoidl, 2016).

²⁴ (Putschögl; Zoidl, 2016).

3 Grundzüge des Grundstückserwerbs

Vor dem Ankauf einer Liegenschaft ist es für jeden Immobilienentwickler sehr wichtig die Eintragung dieser Liegenschaft im Grundbuch genau zu prüfen und die Besitztümer sowie sich alle eingetragenen Rechte und Pflichten sowie Lasten anzusehen, damit keine unerwarteten Kosten zustande kommen.

In den nachfolgenden Absätzen werden die Grundzüge des Grundbuchs, sowie Kosten und Nebenkosten des Grunderwerbs erläutert.

3.1 Aufbau des Grundbuches

Das Grundbuch ist eine Verwaltungsdatenbank, welche von den Bezirksgerichten verwaltet wird. Grundsätzlich hat jeder dazu Zugang und kann gegen eine kleine Bearbeitungsgebühr darin Einsicht nehmen. Alle Eintragungen und Daten genießen „öffentlichen Glauben“²⁵. Das Grundbuch kann online abgefragt werden. Früher wurden diese Daten in großen Büchern gesammelt.

3.1.1 Das Grundbuch mit seinen Bestandteilen

Das Grundbuch besteht aus:²⁶

- Hauptbuch
- Lösungsverzeichnis
- Hilfsverzeichnis
- Urkundensammlung
- Grundbuchsmappe

Hauptbuch

Das Hauptbuch ist gegliedert nach **Katastralgemeinden** (KG) und diese sind wiederum nach der **Einlagezahl** (EZ) gegliedert. Jede Liegenschaft besitzt eine Einlagezahl. Eine Liegenschaft kann aus mehreren oder einem Grundstück bestehen.

Das Hauptbuch besteht aus A-Blatt, B-Blatt und C-Blatt.

A-Blatt: Gutsbestandsblatt

²⁵ Ist eine Bezeichnung des Sachenrechts. Hierbei gilt, dass die eingetragenen Daten als widerlegbar richtig gelten und dem Prinzip des prima- facie- Beweises unterliegen. Es wird nicht der Einsichtnehmende geschützt, sondern der rechtmäßige Erwerber eines Rechtsgeschäftes an einem Grundstück/ an einer Liegenschaft.

²⁶ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600100.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

Dieses Blatt besteht aus zwei Teilen: dem „A1-Blatt“ und dem „A2-Blatt“

Im A1-Blatt sind alle Grundstücke, welche zur Liegenschaft gehören, mit Grundstücksnummer angeführt. Im A2-Blatt sind alle Rechte zum Eigentum enthalten. Zuschreibungen sowie Abschreiben werden ebenfalls hier festgehalten.²⁷

Im A-Blatt enthält sind:²⁸

- Genau Bezeichnung der Liegenschaft mit allen Grundstücken
- Flächengrößen
- Benützungsort
- Alle Rechte: Dienstbarkeiten, Herrschaftsrechte,...
- Veränderungen der Grundstücke

B-Blatt: Eigentumsblatt

In diesem Blatt werden die Eigentumsverhältnisse an der gesamten Liegenschaft dargestellt. Zu jedem Eigentumserwerb gibt es eine Urkunde, welche immer angeführt ist. Die Urkunde liegt in der **Urkundensammlung** auf. Angeführt sind:²⁹

- Name
- Anschrift
- Geburtsdatum
- Ob der/die Eigentümer minderjährig sind
- Ob eine Sachwalterschaft besteht
- Insolvenzeröffnung

C-Blatt: Lastenblatt

Das C-Blatt enthält alle Lasten und Pflichten, mit welchen Eigentümer durch den Besitz der Liegenschaft verbunden sind:³⁰

- Pfandrecht
- Dienstbarkeiten (Servitute)
- Reallasten
- Veräußerungsverbote
- Belastungsverbote

²⁷ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600110.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

²⁸ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600100.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

²⁹ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600100.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

³⁰ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600100.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

- Vorkaufsrechte
- Wiederverkaufsrechte
- Verbücherte³¹ Bestandsrechte

Löschungsverzeichnis

In diesem Verzeichnis werden alle Einträge, welche aus dem Hauptbuch gelöscht werden, aufgezeichnet. Dies gewährt eine Nachvollziehbarkeit und eine saubere Strukturierung im Hauptbuch.³²

Hilfsverzeichnis

Dieses Verzeichnis stellt eine reine Abfragefunktion für Grundbuchsauszüge dar und hat weiterhin keine Bedeutung.³³

Urkundensammlung

Es gibt keinen Eigentumsübertrag ohne Urkunde. Hier werden Kaufverträge, Erbverträge oder zum Beispiel Schenkungsurkunden aufbewahrt. Sortiert nach ihrer Tageszahl, wobei diese durch die elektronische Verwaltung keine Relevanz mehr darstellt.³⁴

Grundbuchsmappe

In der Grundbuchsmappe werden die Lage sowie die Grenzen einer Liegenschaft sowie der Grundstücke in einem Plan dargestellt.³⁵

3.1.2 Haftung des Verkäufers

Sehr oft findet man in professionellen Kaufverträgen folgenden Satz:

„Der Verkäufer haftet nicht für ein bestimmtes Ausmaß oder einen bestimmten Zustand des Kaufgegenstandes, er haftet lediglich dafür, dass der Kaufgegenstand satz- und lastenfrei in das Eigentum des Käufers übergeht.“³⁶

Der Verkäufer kann beim Verkauf einer Liegenschaft nur bis zu einem bestimmt zumutbaren Ausmaß die Haftung übernehmen. Es ist erlaubt, dass sich die Größenangaben aus dem Grundbuch von den tatsächlichen Größen unterscheiden, wenn es auf historischen Gründen beruht. Weiters können die Flächen durch Ersitzung abweichen, welche noch nicht im Grenzkataster eingetragen sind.³⁷

³¹ Verbücherte Rechte sind Rechte, welche die Zustimmungen aller Beteiligten benötigen.

³² <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600120.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

³³ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600130.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

³⁴ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600140.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

³⁵ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600150.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

³⁶ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 121.

³⁷ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 121.

Beim Verkauf einer Liegenschaft gilt grundsätzlich, sinngemäß, dass der Verkäufer dafür haftet, dass eine Liegenschaft frei von Geldlast ins Eigentum eines Käufers übergehen kann. Im Zweifel haftet der Verkäufer für das Freisein von Servituten. Bei Dienstbarkeiten wird zwischen den **persönlichen Dienstbarkeiten** und den **Grunddienstbarkeiten** unterschieden. Zu den persönlichen Dienstbarkeiten zählen zum Beispiel das Wohnrecht sowie das Fruchtgenussrecht oder das Gebrauchsrecht. Der Inhaber einer Dienstbarkeit hat ein Herrschaftsrecht, da eine Dienstbarkeit ein „dienliches Recht“ und damit eine geschützte Rechtsordnung ist. Eine Dienstbarkeit, welche zu Lasten oder zu Gunsten des Liegenschaftseigentümers eingetragen ist wird Grunddienstbarkeit genannt. Beispiele dafür sind: jemand darf über ein anderes Grundstück eine Leitung bauen oder das Wegerecht. Der Eigentümer der Liegenschaft ist entweder zu etwas berechtigt oder verpflichtet. Der Eigentümer der Liegenschaft ist nur dazu verpflichtet die Grunddienstbarkeit zu dulden/unterlassen. Wenn jemand ein Wegerecht über ein Grundstück hat, dann muss der Grundstückseigentümer dies nur dulden, muss aber nicht den Weg erhalten. Der Dienstbarkeitsberechtigte ist aber dazu verpflichtet, seine Rechte immer schonend auszuüben. Dienstbarkeiten, welche nicht im Grundbuch eingetragen sind, aber offenkundig bekannt sind müssen wie verbücherte Dienstbarkeiten toleriert werden.³⁸

Aktuelle sowie vergangene **Reallasten** auf einem Grundstück sind immer im Grundbuch eingetragen. Soweit beim Verkauf nichts anderes vereinbart wird sind diese vom Käufer zu übernehmen. Reallasten sind Belastungen auf einem Grundstück, welche Verpflichtungen für den Eigentümer des Grundstückes gegenüber anderen Personen (natürlich oder juristisch) darstellen. Kommt der Eigentümer dieser Verpflichtung nicht nach, kann der Reallastenberechtigte das Grundstück exekutieren. Nach dem Erlöschen einer Reallast kann diese nach § 136 GBG (Allgemeines Grundbuchsrecht) drei Jahre später gelöscht werden.³⁹

Jeder Kauf bringt ein gewisses Risiko mit sich, so auch der Kauf eines Grundstücks. Ein besonderes Risiko stellt das **Bodenrisiko** dar. Grundsätzlich haftet immer der Verkäufer im Rahmen der Gewährleistung dafür, dass die verkaufte Sache den gewöhnlichen Zuständen oder den ausgemachten Zuständen entspricht. In den meisten Liegenschaftskaufverträgen findet man Klauseln zum Gewährleistungsverzicht der Käufer, wobei es eine Streitfrage ist, ob der Käufer auf etwas verzichten kann, was ihm zum Zeitpunkt des Kaufs nicht bewusst war. Schlussfolgerung daraus ist, dass im Kaufvertrag eines Grundstücks das Bodenrisiko immer klar geregelt sein soll.⁴⁰

³⁸ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 121f.

³⁹ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 123f.

⁴⁰ KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. S. 125.

3.2 Abgaben beim Grundstückserwerb

In Österreich bringt ein Grunderwerb gewisse Abgaben mit sich. Nach dem Grunderwerbsteuergesetz ist nicht nur der konkrete Ankauf einer Liegenschaft oder der Ankauf eines Grundstücks steuerpflichtig, sondern auch der Erwerb einer Immobilie oder Wohnung. Der Ankauf einer Wohnung oder eines Geschäftslokales in einem größeren Gebäude ist ein Teilerwerb eines Grundstücks.

3.2.1 Grunderwerbssteuer in Österreich

Ab 01. Jänner 2016 gilt in Österreich ein neues Grunderwerbssteuergesetz für Privatpersonen sowie juristischen Personen.

Bis zum 31. Dezember 2015 war der Familienkreis begünstigt. Für diesen galt als Bemessungsgrundlage der dreifache Einheitswert aber maximal 30 Prozent des gemeinen Werts. Dies musste aber nachgewiesen werden, da 30 Prozent des Realwerts des Grundstücks geringer als der dreifache Einheitswert sind. Nach dem neuen Grunderwerbssteuergesetz (GrEStG) wird die Steuer immer, auch innerhalb der Familie, vom tatsächlichen Grundstückswert berechnet.⁴¹

Der tatsächliche Wert des Grundstücks kann auf drei Arten bestimmt werden. Dieser Wert wird als **Bemessungsgrundlage** bezeichnet.⁴²

- Bei einem aktuellen Kauf: die Summe aus dem **Kaufvertrag** plus alle damit anfallenden Kosten, welche im Zusammenhang mit dem Erwerb stehen. Zum Beispiel: Vermessung, Bodengutachten, Maklercourtage, etc.
- Bei Erwerb ohne finanzielle Gegenleistung: ein Wert aus einem geeigneten **Immobilienpreisspiegel** (Preis kann der Zeit angepasst werden)
- Als Alternative kann ein **Gutachten** belegen, dass der Wert des Grundstücks geringer ist als im Immobilienpreisspiegel angegeben.

Landwirte dürfen weiterhin land- und forstwirtschaftliche Flächen, innerhalb des Familienkreises, mit der Bemessungsgrundlage des einfachen Einheitswerts erwerben. Außerhalb des Familienkreises unterscheidet man zwischen dem unentgeltlichen Erwerb und dem entgeltlichen Erwerb. Bei entgeltlichem Erwerb sowie bei unentgeltlichem Erwerb (durch Erben) wird seit 01. Jänner 2016 als Bemessungsgrundlage der Grund-

⁴¹ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24. Jänner. 2016.

⁴² <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24. Jänner. 2016.

stückswert herangezogen. Ab 01. Jänner 2016 wird der Erwerb innerhalb des Familienkreises immer als unentgeltlich angesehen.

Laut GrEStG neu wird der **Familienkreis** erweitert, dazu zählen:⁴³

- Schwester, Bruder, Nefte, Nichte
- Eltern, Schwiegereltern
- Kind, Enkelkinder, Stiefkinder, Wahlkinder, Schwiegerkinder
- Ehegatte
- Partner einer eingetragenen Partnerschaft
- Lebensgefährte (gleicher Hauptwohnsitz muss vorhanden sein)

Grundsätzlich beträgt die Grunderwerbssteuer 3,5 % der Bemessungsgrundlage. Für unentgeltliches Erwerben gilt folgende Grundlage:⁴⁴

- Die ersten 250.000 € müssen mit 0,5 % versteuert werden
- Die weiteren 150.000 € müssen mit 2 % versteuert werden
- Alles darüber muss mit 3,5 % versteuert werden

Werden innerhalb von 5 Jahren mehrere Grundstücke erworben, beinhaltet auch das Vererben zwischen denselben Personen, müssen diese Bemessungsgrundlagen zusammen gerechnet werden. Erwerbungen außerhalb des Familienkreises müssen immer mit 3,5 % versteuert werden.

Außerhalb der Familie gibt es drei verschiedene Arten des Erwerbs:⁴⁵

- Unentgeltlich: die Gegenleistung liegt unter 30 %
- Teilentgeltlich: die Gegenleistung liegt zwischen 30 % und 70 %
- Entgeltlich: die Gegenleistung liegt über 70 %

...des tatsächlichen Grundstückswerts.

Ein teilentgeltlicher Erwerb wird mit diesem Anteil als unentgeltlich angesehen, wobei der entgeltliche Teil mit 3,5 % zu versteuern ist. Steht dem Erwerb eine Gegenleistung gegenüber, welche nicht genau beziffert werden kann, dann wird der Erwerb als teilentgeltlich angesehen, wobei hier eine Quote von 50 % angenommen wird.

Betrieblicher Erwerb

Ab einem Erwerb von 95 % des Grundstücks an eine Person unterliegt dieser Erwerb der Abgabe der Grunderwerbsteuer. Ändert sich der Ge-

⁴³ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24. Jänner. 2016.

⁴⁴ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24. Jänner. 2016.

⁴⁵ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24. Jänner. 2016.

sellschafteranteil in einer Personengesellschaft dahingehend, dass innerhalb von 5 Jahren mehr als 95 % der unmittelbar gehaltenen Anteile an einen Gesellschafter übergehen, dann unterliegt dieser Erwerb der Steuerpflicht. 900.000 € unterliegen dem Betriebsfreibetrag.⁴⁶

Bei einem teilentgeltlichen Erwerb sind der unentgeltliche Teil, welcher den Freibetrag übersteigt, mit 0,5 % zu besteuern und der entgeltliche Teil mit 3,5 % zu besteuern.⁴⁷

3.2.2 Nebenkosten

Bei jedem Ankauf einer Immobilie oder eines Grundstücks fallen Nebenkosten an. Nebenkosten sind Kosten, welche zusätzlich vom Käufer zu entrichten sind aber nicht als Gegenleistung für den Erwerb der Immobilie oder des Grundstücks gelten.

Alle nachfolgenden Angaben werden auf den Kaufpreis aufgeschlagen. Der Kaufpreis (tatsächliche Gegenleistung für den Erwerb) gilt als Grundlage.

1. Grunderwerbssteuer.....bis zu 3,5 %⁴⁸
2. Grundbucheintragungsgebühr.....1,1 %
3. Kosten der Vertragserrichtung.....1-3 %⁴⁹
4. Kosten der Mitteilung der Immobilienertragssteuer
5. Verfahrenskosten für Grundverkehrsverfahren
6. Förderdarlehen bei Wohnungseigentumsobjekten
7. Allfällige Anliegerleistungen⁵⁰
 - Aufschließungskosten
 - Anschlusskosten
 - Baureifmachung
 - etc.
8. Vermittlungsprovision beim Ankauf eines Baugrundstücks:⁵¹

⁴⁶ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24.Jänner.2016.

⁴⁷ <https://www.bmf.gv.at/steuern/immobilien-grundstuecke/grunderwerbsteuer/grunderwerbsteuerbefreiung.html>. Datum des Zugriffs: 22.Februar.2016.

⁴⁸ WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Nebenkosten Kauf-, Miet-, Hypothekendarlehensverträge. <http://vonvier.at/153>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

⁴⁹ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210150.html>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

⁵⁰ WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Nebenkosten Kauf-, Miet-, Hypothekendarlehensverträge. <http://vonvier.at/153>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

- Bis einem Wert von 36.336,42 €.....4 %
- Wert zwischen 36.336,42 € und 48.448,50 €.....1.453,46 €
- Ab einem Wert von 48.448,51 €.....3 %

+ zuzüglich 20 % Umsatzsteuer.

Zusammengefasst fallen rund **6 – 8 %** des Kaufpreises als Nebenkosten zuzüglich der Vermittlungsprovision an.

Ein Grundstücksankauf sowie ein Ankauf einer Immobilie bringt die Frage mit sich, wie es finanziert wird. Dazu werden im nächsten Kapitel Möglichkeiten der alternativen Finanzierungen, im Immobilienbereich, aufgezeigt.

⁵¹ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210150.html>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

4 Alternative Finanzierungsmöglichkeiten im Immobilienbereich

Alternative Finanzierungsarten stellen aktuell nicht nur im Bauwesen neue Möglichkeiten dar. Immer öfter trifft man im Alltag auf Produkte und Innovationen, die durch alternative Finanzierungen unterstützt oder sogar erst ermöglicht wurden.

Start-Up Unternehmungen suchen oft verzweifelt nach Investoren, wollen dabei aber nicht die ganze Macht an ihrem Unternehmen sowie an ihrer grandiosen Idee abgeben. Banken können diesen Unternehmern oft keine finanziellen Unterstützungen gewähren, da sie keinerlei Sicherstellungen anbieten können. Immer wieder wählen solch innovative Unternehmen den Weg in die Öffentlichkeit oder in eine TV-Show, bewerben dort ihr Produkt und versuchen über den Verkauf von Anteilen etwas Geld für das Weiterentwickeln und Expandieren ihrer Erfindung zu lukrieren oder hoffen auf das Glück von einem „business angel“⁵² gefunden zu werden.

Ein Beispiel:

Kaahee – The anti hangover drink

Julian Juen ist Erfinder und Entwickler des Kultdrinks „Kaahee“. Er benötigte im März 2015 250.000 € für die Expansion nach Deutschland. Obwohl er schon damals in den österreichischen Supermärkten Billa, Spar und Merkur sein Produkt in das Regal stellen durfte und damit nachweislich Gewinn erzielt, wählte er den Weg in die Puls 4 TV-show „2 Minuten 2 Millionen“, um 10 % seines Unternehmens gegen 250.000 € zu tauschen.



Bild 4: Kaahee hangover drink⁵³

Schlussendlich konnte er vier Investoren um Herrn *Hans Peter Haselsteiner* davon überzeugen, für 24 % seines Unternehmens 250.000 € zu bezahlen. Direkt nach der Sendung nützte er die Publicity und startete eine Crowdfunding Kampagne und konnte innerhalb von 12 Tagen 249.900 € für sein Projekt gewinnen. Anfang November 2015 konnten

⁵² Ist eine Person, die sich finanziell an einer Unternehmung beteiligt und sie mit Know-how unterstützt. Dies geschieht meist in einer sehr frühen Phase des Unternehmensaufbaus.

⁵³ https://www.trendingtopics.at/wp-content/uploads/2015/10/Kaahee_Drink.jpg. Datum des Zugriffs: 16.Februar.2016.

über die Crowdfundingplattform „Conda“⁵⁴ wiederum 750.000 € aufgenommen werden. Ohne den alternativen Finanzierungsvarianten wäre es „Kaahee“ nicht möglich gewesen sich weiter zu entwickeln und zu expandieren.

Dies stellt zur Einleitung ein erfolgreiches Beispiel von Crowdfunding dar. Es ist ein typisches Beispiel der Crowdfinanzierung in Österreich. Die meisten Projekte stammen aus der Branche der nachhaltigen und umweltbewussten Lebensmittel.

Um auf die alternativen Finanzierungsmöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft eingehen zu können, müssen zur Abgrenzung zuerst gewöhnliche Finanzierungsarten erläutert werden.

4.1 Gewöhnliche Finanzierungsarten von Immobilien

Unter Finanzierungsarten versteht man die unterschiedlichen Möglichkeiten Kapital zu beschaffen. *Brauer* teilt Kapital nach drei Gesichtspunkten ein:⁵⁵

- **Kapitalherkunft** (Innen- oder Außenfinanzierung)
- **Kapitalart** (Eigenkapital oder Fremdkapital)
- **Kapitalfristigkeit** (kurz-, mittel-, langfristiges Kapital)

Innenfinanzierung stellt eine Finanzierung von innen heraus dar. Hierfür werden keine Kapitalgeber wie Aktionäre oder Banken benötigt. Eine Innenfinanzierung kann durch Eigenkapital (Gewinnthesaurierung) oder aus Fremdkapital (Auflösen von Rückstellungen) durchgeführt werden. Bei einer Außenfinanzierung fließt Geld von außen in ein Unternehmen ein. Dieses Kapital kann aus Eigenkapital (Kapitalerhöhung) oder Fremdkapital (Bankkredit) sowie mezzaninem⁵⁶-Kapital gebildet werden.

⁵⁴ www.conda.at.

⁵⁵ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 467.

⁵⁶ Stellt eine Mischform von Eigen- und Fremdkapital dar.

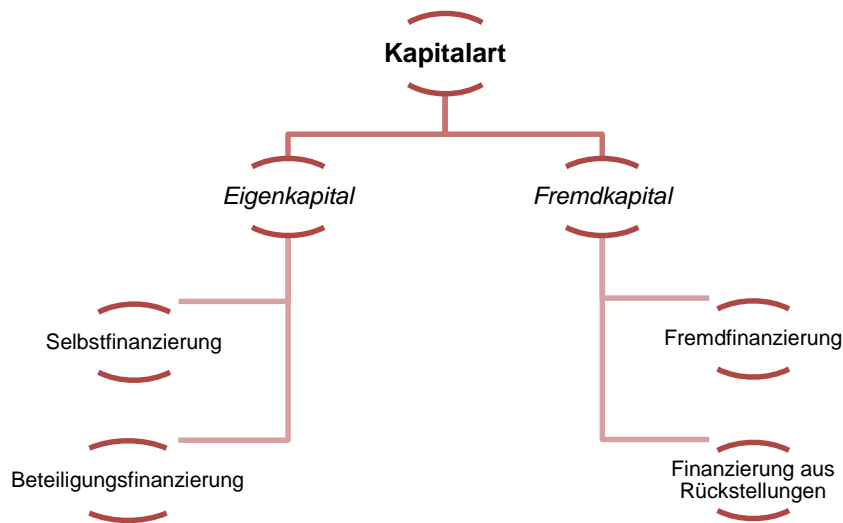


Bild 5: Gliederung der Kapitalbeschaffung⁵⁷

Eigenkapital kann aus finanziellen Mitteln aus einer Selbstfinanzierung oder aus einer Beteiligungsfinanzierung bestehen.

Bei der **Selbstfinanzierung** werden finanzielle Mittel, welche in der Vergangenheit bereits erwirtschaftet wurden, in die Finanzierung eingebracht. Diese sind bei einer Privatperson alle vorhandenen finanziellen Mittel und bei einer Unternehmung können es Abschreibungen, Rücklagen oder Gewinne aus anderen Geschäftszweigen sein. Bei einem Bauträger können es Gewinne aus anderen Immobilienprojekten sein.⁵⁸

Man spricht von einer **Beteiligungsfinanzierung**, wenn Eigenkapital von außen in eine Unternehmung eingebracht wird. Dies kann bei einer Kapitalgesellschaft der Erwerb von Aktien oder Anteile an einer GmbH darstellen.⁵⁹

Fremdkapital kann sich aus Fremdfinanzierung sowie aus Finanzierungen aus Rückstellungen zusammensetzen.

Durch die Kapitalintensität von Immobilienprojekten nimmt **Fremdfinanzierung** einen hohen Stellenwert ein. Eine Fremdfinanzierung besteht aus der klassischen Kreditfinanzierung durch ein Kreditinstitut.⁶⁰

Die Finanzierung aus Rückstellungen ist im Immobilienbereich von geringer Bedeutung. Nur in wirklich großen Unternehmungen kann es vorkommen, dass eine Immobilieninvestition aus zum Beispiel Pensionsrückstellungen getätigt wird.⁶¹

⁵⁷ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 467.

⁵⁸ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 467.

⁵⁹ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 468.

⁶⁰ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 468.

⁶¹ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 468.

Der Finanzmarkt teilt sich in **Geldmarkt** und **Kapitalmarkt** auf. Der Kapitalmarkt bietet langfristiges Geld an, welches über Beteiligungen oder Kredite finanziert wird. Der Geldmarkt bietet kurzfristige Kredite oder Geldanlagen an. Immobilienfonds stellen den größten Teil der Immobilieninvestitionen am Kapitalmarkt dar. Dabei muss zwischen offenen und geschlossenen Immobilienfonds unterschieden werden.

Bei einem **offenen Immobilienfond** erwirbt der Investor/Käufer Zertifikate am Immobilienfond. Dieser Fond investiert das investierte Kapital in verschiedene Immobilien. Die Anteile am Fond können jeder Zeit angekauft oder verkauft werden. Seit 2013 gibt es in Deutschland eine Mindesthaltedauer von zwei Jahren und eine Kündigungsfrist von einem Jahr. Dies ist in Österreich nicht der Fall.⁶²

Bei einem **geschlossenen Immobilienfond** erwirbt der Investor/Käufer Anteile an einem Fond, welcher bestimmte Immobilie besitzt. Diese Anteile haben von Fond zu Fond eine unterschiedliche Haltedauer. Der Investor/Käufer kann aus dem Fond nicht vor dem Ende der Laufzeit aussteigen und während der Laufzeit können keine neuen Investoren einsteigen. Ein geschlossener Immobilienfond weist meist eine schlechte Diversifikation auf.⁶³ In der Schweiz sowie in Österreich ist der Vertrieb von diesen Fonds an Kleinanlegern, auf Grund von mangelnder Transparenz, verboten.⁶⁴

Egal ob eine klassische oder alternative Finanzierung, jede Finanzierung bringt ein bestimmtes Risiko mit sich.

4.1.1 Risiken in der Finanzierung von Projektentwicklungen

Meistens bringt ein Projektentwickler möglichst wenig Eigenkapital in ein Immobilienvorhaben ein, damit er sein vorhandenes Eigenkapital auf viele Bauvorhaben aufteilen kann. Da der finanzielle Aufwand eines Bauvorhabens meistens extrem groß ist, reicht das vorhandene Eigenkapital oft nur für einen geringen Anteil. Durch diese Tatsache sind viele Risiken zu überprüfen, einzuschätzen, wobei durch die meist schwache Bonität oft eine objektbezogene Finanzierungsvariante gewählt wird. Meist ist es der Entwicklungsunternehmung vor dem Bau der Immobilie nicht bekannt, wer das Gesamtobjekt oder einen Teil des Objektes kaufen wird. Durch diesen Umstand ist das Risiko für das eingesetzte

⁶² http://diepresse.com/home/leben/wohnen/1598635/Offene-Immobilienfonds_Populaer-bei-Kleinanlegern. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.

⁶³ <http://www.finanztreff.de/wissen/geschlossene-fonds/was-ist-ein-geschlossener-immobilienfonds/5707>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.

⁶⁴ <http://www.aktienboard.com/wiki/Fonds>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.

Fremdkapital, welches in eine Immobilie investiert wird, sehr hoch. Diese Immobilie (Wohnimmobilie, Gewerbeimmobilie,...) muss auf einem sehr kleinen Teilmarkt zum Kauf angeboten wird. Durch den hohen Anteil des Fremdkapitals, mit den nur bedingt beeinflussbaren ändernden Zinsen, ist der Projektentwickler einem hohen Risiko ausgesetzt. Unabhängig davon wie gut sich ein Immobilienprojekt verkauft und unabhängig davon, ob der Bau reibungsfrei und ohne Zwischenfälle abläuft, muss das Fremdkapital, wie zuvor vereinbart, zur richtigen Zeit zurück bezahlt werden. Natürlich haben alle nicht eingeplanten Verzögerungen oder Probleme in der Vermarktung eine schlechte Auswirkung auf die Developerrechnung und auf den Gewinn.⁶⁵ Dies hat zur Schlussfolgerung, dass sich bei schlechter Vermarktung das Risiko des Kreditinstitutes erhöht.

Der Finanzierungsbedarf, der Anteil des eingebrachten Eigenkapitals, die Konditionen sowie die vorgelegten Sicherstellungen sind die ausschlaggebenden Einflussfaktoren auf die Höhe des effektiven Zinssatzes. Ein Kreditinstitut sichert sich gewöhnlich über eine grundpfandrechtl. Besicherung ab, wobei die Wertentwicklung der entstehenden Immobilie ungewiss ist.⁶⁶ Paradoxiertweise ist dem Kreditinstitut per se der Wert einer entstehenden Immobilie, welche zuvor berechnet und durch den Kredit belastet wird, egal, solange die Kreditraten in der richtigen Höhe zum richtigen Zeitpunkt getilgt werden. Wenn die Nachfrage nach der entstehenden Immobilie nicht wie zuvor angenommen gegeben ist, ist der tatsächliche Wert der Immobilie unbestimmt und die Belastbarkeit ungewiss. Der tatsächliche Marktwert einer Immobilie wird durch Angebot und Nachfrage gebildet.

4.1.2 Klassische Finanzierung

In der Finanzierung von Bauwerken unterscheidet man zwischen Zwischenfinanzierung und Dauerfinanzierung.

Die **Zwischenfinanzierung** stellt die wichtigste Finanzierung von Bauvorhaben während des Baus dar. Sie werden eingesetzt bis eine Endfinanzierung zu Stande kommt.⁶⁷ Eine Endfinanzierung ist jene Finanzierung, die bis zum Ende der Fremdfinanzierung eingesetzt wird. Die **Dauerfinanzierung** stellt ein langfristiges Darlehen zur Endfinanzierung dar.⁶⁸

⁶⁵ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 47f.

⁶⁶ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 48.

⁶⁷ <https://de.wikipedia.org/wiki/Zwischenfinanzierung>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.

⁶⁸ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 51f.

In der Regel finanzieren Developer ihr Bauvorhaben über Zwischenfinanzierungen, da während des Baus Teile einer Immobilie von Kunden erworben werden und so die Zwischenkredite valuiert werden. Würde der Projektentwickler Dauerfinanzierungsmittel verwenden, müsste der Käufer Anteile dieses Kredites übernehmen.⁶⁹

Wie hoch der Anteil des Eigenkapitals in einer Projektentwicklung sein muss ist schwer zu sagen. Es gibt keine untere Schwelle sowie keine obere Schwelle. Grundsätzlich fordert ein Kreditinstitut, dass der Kreditnehmer einen gewissen Anteil des Risikos selbst übernimmt. Im Kapitel 7 „Empirische Umfrage unter Immobilienentwicklern“ wird unter anderem abgefragt wieviel Eigenkapital ein Bauträger gewöhnlich in ein Immobilienprojekt investiert.

Im Gespräch mit Herrn Gössl⁷⁰ stellte sich heraus, dass in Graz kein liquider Markt von Bauplätzen vorhanden ist und eine Finanzierung des Bauplatzes über Fremdkapital aus zeitlichen Gründen oft schwer möglich ist. Aus diesen Gründen kaufen sie Bauplätze schnell und manchmal mit reinem Eigenkapital. Der Faktor schnell ist nicht genau definiert, aber es muss innerhalb weniger Tage passieren. In der aktuellen Marktlage stellt das Grundstück ca. 30 – 40 % der Gesamtkosten des Bauprojektes dar.⁷¹ Dieses Grundstück wird natürlich als Sicherstellung herangezogen. Bauträger haben oft bei Banken einen Kreditrahmen, in dem sie schnell verfügbares Kapital zur Verfügung gestellt bekommen.

Da aktuell Fremdkapital sehr günstig ist versuchen Projektentwickler an möglichst viel Fremdkapital zu gelangen. Das vorhandene Eigenkapital wird lieber in neue Bauplätze investiert um ein weiteres Immobilienprojekt umsetzen zu können und sich frühzeitig einen Standort zu sichern. Weiters wird versucht den Leverage-Effekt⁷² des Eigenkapitals auszunützen.

Die Höhe der Zwischenfinanzierungsmittel werden während der Umsetzung des Bauvorhabens sukzessive festgestellt und bei Bedarf endfällig gestellt. Die Höhe des Zinssatzes wird in der Regel während des Bauvorganges, beeinflusst durch den verkauften Anteil, thesauriert, da: je mehr Einheiten einer Immobilie bereits verkauft sind, desto geringer ist das Risiko für das Kreditinstitut. Aufgrund des hohen Risikos ist es oft so, dass die Finanzierung nicht dem Projektentwickler zugeschrieben wird, sondern auf eine eigens dafür gegründete Projektentwicklungsgesellschaft. Um das Risiko seitens des Geldgebers einzustufen wird nicht

⁶⁹ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 52.

⁷⁰ Geschäftsführer der VENTA Consulting GmbH.

⁷¹ (Gössl, 2015).

⁷² Ist ein Begriff der Finanzwirtschaft. Beschreibt einen Vorgang, bei dem durch kleine Änderungen ein großer Zuwachs des Resultats stattfindet. Da weniger teures Eigenkapital eingesetzt wird, steigt in Summe die Eigenkapitalrendite.

nur auf Referenzen zurückgegriffen, sondern auch auf die Bonität des Schuldners und auf den zu erwartenden Cash-Flow aus der Investitionsrechnung der Immobilie. Das Risiko wird in der Regel mit Hilfe einer Szenario-Technik und einer Sensitivitätsanalyse bewertet und eingestuft.⁷³ Der Cash-Flow wird durch Verkauf sowie durch Vermietung generiert.

4.1.3 Verschiedene Kreditarten der Fremdfinanzierung

Kreditnehmer für Immobilienfinanzierungen können aus Sicht einer Bank Privatkunden sowie Firmenkunden sein. Kredite können in Firmen- und Privatkrediten und deren Laufzeit: kurzfristige, mittelfristige und langfristige Kredite, unterschieden werden.

Kurzfristige Kredite haben im Bereich der Immobilienfinanzierung nur Bedeutung als Zwischenfinanzierung. Privatkunden nehmen in der Regel einen langfristigen Kredit in Anspruch, um ihr Eigenheim zu finanzieren, welches sie auf lange Zeit besitzen möchten. Firmenkunden nehmen in der Regel größere Kreditvolumen in Anspruch, um damit Firmenzubauten oder größere Immobilienprojekte zu finanzieren. Bauträger und Projektentwickler benötigen meist mittelfristige Kredite, um ihr Bauprojekt von der Bauphase bis zum Verkauf zu finanzieren.⁷⁴

Nachfolgend wird der Begriff Darlehen als Synonym für Kredit verwendet, obwohl es rechtlich feine Unterschiede gibt, auf die hier nicht näher eingegangen wird.

Annuitätendarlehen

Annuität stammt vom lateinischen Wort „Anno“ – „Jahr“. Charakteristisch für dieses Darlehen ist die gleichbleibende Kapitaldienststrategie über die Laufzeit. Sie setzt sich aus einem Zinsanteil und einem Tilgungsanteil zusammen. Im Verlauf der Laufzeit verschiebt sich der Anteil von Zinsanteil und Tilgungsanteil.⁷⁵ Anfänglich werden zum größten Teil Zinsen zurück bezahlt, wobei dieser Anteil gegen Ende der Laufzeit gegen Null geht. Je höher der Zinssatz bei gleichbleibendem Tilgungsanteil, desto kürzer ist die Laufzeit des Darlehns. Je niedriger der Zinssatz, desto länger ist die Laufzeit des Darlehns.⁷⁶

Ein großer Vorteil dieses Darlehens sind die gleichbleibenden Belastungen für den Darlehensnehmer. Hierdurch kann sich der Darlehensnehmer besser auf seine Rückzahlungen einstellen, da sie immer gleich hoch

⁷³ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 53.

⁷⁴ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 477f.

⁷⁵ HELMUT, K.: Praxishandbuch Immobilienanlage. S. 142.

⁷⁶ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 478f.

sind.⁷⁷ Ein weiterer Vorteil ist jener, dass die anfänglich niedrige Tilgung eine relativ geringe Belastung darstellt. Das Annuitätendarlehen stellt eine Darlehensvariante für Eigentümer sowie für Anleger dar.⁷⁸

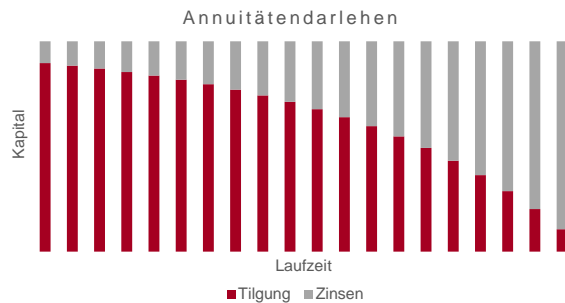


Bild 6: Annuitätendarlehen

Festdarlehen/Endfälliges Darlehen

Das Besondere dieser Darlehensart ist, dass während der Laufzeit des Festdarlehens keine Tilgung stattfindet. Der gesamte Kreditbetrag wird am Ende der Laufzeit auf einmal zurück gezahlt. Um es dem Kreditnehmer zu erleichtern, dass er am Ende der Laufzeit den gesamten Betrag zurück zahlen kann, wird oft die Variante gewählt, dass gleichzeitig ein Bausparvertrag oder eine Lebensversicherung abgeschlossen wird, in dem/ in der in regelmäßigen Abständen das Geld zur Zwischenlagerung veranlagt wird. Die Zinsbelastung ist durch den gleichbleibenden Zinssatz etwas höher, was ein Nachteil ist, aber auch gleichzeitig den Vorteil darstellt, dass der höhere Fremdkapitalzinssatz von der Steuer als Werbungskosten abzusetzen ist, solange es sich um eine Immobilie handelt, die vermietet wird. Beim Annuitätendarlehen sinkt der Zinssatz ständig und dadurch auch der absetzbare Betrag. Beim Festdarlehen bleibt der geltend zu machende Betrag konstant.⁷⁹

In der Regel ist das Festzinsdarlehen nur für Kreditnehmer interessant, die ihre Immobilie vermieten. Jemand der sein Eigenheim damit finanzieren möchte kann den Zinsaufwand nicht steuerlich geltend machen und dadurch stellt diese Darlehensart eine höhere Kapitaldienststrategie als ein Annuitätendarlehen oder Ratendarlehen dar.⁸⁰

⁷⁷ NOOSTEN, D.: Die private Bau- und Immobilienfinanzierung. S. 57f.

⁷⁸ TRÜBENSTEIN, M.; PRUEGEL, M.: Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung. S. 23.

⁷⁹ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 479ff.

⁸⁰ TRÜBENSTEIN, M.; PRUEGEL, M.: Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung. S. 23.

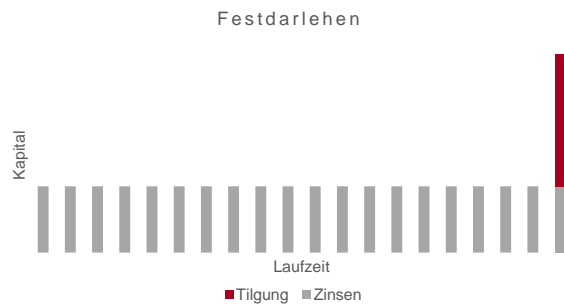


Bild 7: Festdarlehen

Ratendarlehen/Tilgungsdarlehen

Das Ratendarlehen wird auch als Abzahlungsdarlehen bezeichnet. Charakteristisch für dieses Darlehen ist, dass das Darlehen in gleichmäßigen Raten getilgt wird. Die Zinsen werden immer auf den Restbetrag bezahlt, wodurch durch jede Tilgung die Belastung sinkt.⁸¹ Der Vorteil dieser Darlehensart ist, dass die Kapitalkostenrate von Jahr zu Jahr geringer wird, was zu gleich auch den größten Nachteil darstellt, weil dadurch die Belastung am Anfang vergleichsweise sehr hoch ist. Grundsätzlich wird das Ratendarlehen bei Immobilienprojekten mit kurzer Laufzeit eingesetzt.⁸²

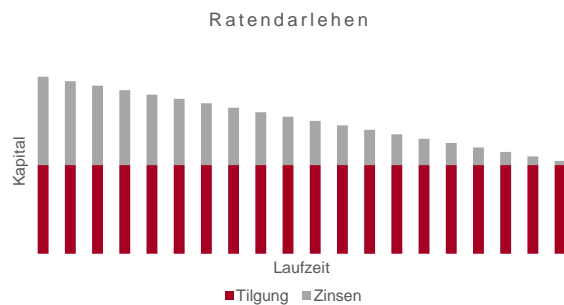


Bild 8: Ratendarlehen

Zusammenfassend dargestellt, stellt die kurzfristige Kreditfinanzierung eine Möglichkeit für Bauträger zur Zwischenfinanzierung dar. Für die Bauwirtschaft relevante langfristige Kredite sind:

- Annuitätendarlehen
- Festdarlehen
- Ratendarlehen

⁸¹ TRÜBENSTEIN, M.; PRUEGEL, M.: Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung. S. 23.

⁸² BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 481f.

Welche Art des Kredites jemand wählt kann nicht pauschaliert werden. Dies ist von der Situation abhängig.

4.1.4 Finanzierung durch die Bauträgerfinanzierung

Im Bereich der Bauträgerfinanzierung wird zwischen End- und Zwischenfinanzierung unterschieden. Bei der Bauträgerfinanzierung gibt das Bauträgervertragsgesetz (BTVG) nach § 10 Abs. 2 einen genauen Ratenplan vor, nach dem der Kunde des Bauträgers seine Immobilie bezahlt. Im Rahmen der Bauträgerfinanzierung bezahlt der Käufer einer Immobilie/Wohnung erst nach der Fertigstellung gewisser Teilabschnitte einen dafür angemessenen Anteil des gesamten Kaufpreises. Bis zur Bezahlung der letzten Rate bleibt die Immobilie laut Grundbuch im Besitz des Bauträgers.

§ 10 (1) Bei der Zahlung nach Ratenplan ist der vereinbarte Preis in Raten zu entrichten, die jeweils erst nach Abschluss der in Abs. 2 festgelegten Bauabschnitte fällig werden.⁸³

In § 10 Abs. 2 des BTVG werden zwei Modelle aufgezeigt.

Ratenplan A:

- 15 % bei Baubeginn, nach Erhalt der Baubewilligung
- 35 % nach Fertigstellung des Rohbaus
- 20 % nach Fertigstellung der Rohinstallationen
- 12 % nach Fertigstellung der Fenster inkl. Fassade
- 12 % nach Bezugsfertigstellung
- 4 % nach Fertigstellung der Gesamtanlage

Ratenplan B:

- 10 % bei Baubeginn, nach Erhalt der Baubewilligung
- 30 % nach Fertigstellung des Rohbaus
- 20 % nach Fertigstellung der Rohinstallationen
- 12 % nach Fertigstellung der Fenster inkl. Fassade
- 17 % nach Bezugsfertigstellung
- 9 % nach Fertigstellung der Gesamtanlage

⁸³ §10 Abs.1 BTVG.

Es ist durchaus üblich, dass ein Bauträger die erste Rate vor dem Baubeginn fällig stellt, was gesetzlich nach BTVG auch so vorgesehen ist und kein erhöhtes Risiko mit sich bringt. Dem Erwerber wird durch die grundbürgerliche Sicherstellung, auf der zu erbauenden Liegenschaft, eine ausreichende Sicherstellung geboten, da die Liegenschaft einen hohen Wert darstellt. 2 % der zu bezahlenden Summe darf sich der Erwerber laut Ratenplan 3 Jahre lang, nach Übergabe des Vertragsgegenstandes, einbehalten oder der Bauträger bietet dem Erwerber eine ausreichende Garantie zur Abdeckung allfallender Schäden an.⁸⁴

End- sowie Zwischenfinanzierung bringen gewisse Risiken mit sich⁸⁵:

Zwischenfinanzierung/Bauphasenfinanzierung:

- Fertigstellungsrisiko
- Kostenrisiko
- Verkaufsrisiko
- Liquiditätsrisiko
- Risiko der Mittelverwendung

Endfinanzierung:

- Risiko der Wertentwicklung
- Vermietungsrisiko
- Kostenrisiko, wenn Bauphasen mit finanziert werden

Bei einer Bauträgerfinanzierung kommen sehr oft endfällige Darlehen zum Einsatz, bei der die Zinsen während der Laufzeit anfallen. Tilgung wird endfällig nach den Verkaufserlösen abbezahlt.⁸⁶

Die nachstehende Tabelle stellt eine Übersicht über Zwischenfinanzierung und Endfinanzierung dar.

⁸⁴ STAAT ÖSTERREICH: Bauträgervertragsgesetz. www.ris.bka.gv.at. Datum des Zugriffs: 7.Dezember.2015.

⁸⁵ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 515.

⁸⁶ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 517.

Tabelle 1: Darlehensart und Kreditbesicherung⁸⁷

	Zwischenfinanzierung	Endfinanzierung
• Darlehensart	Endfälliges Darlehen	Darlehen mit o. ohne Tilgung
• Zinsgestaltung	Auflaufende Zinsen während der Darlehenslaufzeit	Laufende Zinszahlung
• Kreditsicherheiten	Globalgrundschuld mit Freistellungserklärung	Grundschuld
	Abtretung der Verkaufserlöse	Abtretung der Mieteinnahmen

Ein Kreditinstitut führt vor der Kreditvergabe eine genaue Prüfung des Bauträgers durch, bestehend aus einer persönlichen Prüfung sowie einer materiellen Prüfung der Kreditwürdigkeit. Die persönliche Kreditwürdigkeitsprüfung beinhaltet erstrangig die Einschätzung des Bauträgers aufgrund seiner Referenzen und der bereits gesammelten Erfahrung mit dem Bauträger. Die materielle Kreditwürdigkeitsprüfung wird finanziell und wirtschaftlich durchgeführt. Hierbei wird unter anderem die Bilanz geprüft, die aktuelle betriebswirtschaftliche Abrechnungen sowie alle finanziellen Vorhaben mit dem aktuellen Bauträgerprojekt. Problematisch ist die Feststellung der Liquidität des Bauträgers, da Umlaufvermögen meist zum größten Teil fremdfinanziert ist. Entscheidend für die Kreditwürdigkeitsprüfung ist die Höhe des eingebrachten Eigenkapitals, da der Bauträger damit signalisiert, wie stark er an sein eigenes Bauvorhaben glaubt und wie liquid er ist.⁸⁸

Weiters prüft das Kreditinstitut die genaue Realisierungsfähigkeit und die Marktsituation des Bauvorhabens.

4.2 Alternative Finanzierungsarten von Immobilien

Alternatives Kapital kann sowohl Eigenkapital als auch Fremdkapital darstellen. Alternatives Kapital besteht aus keinem klassischen Darlehen oder Kredit eines Geldgebers. Auf alternatives Kapital wird zurückgegriffen, wenn zu wenig Gesamtkapital vorhanden ist. Alternatives Kapital ist meist sehr teuer für den Kreditnehmer. Kapital das für den Kreditnehmer sehr teuer ist, stellt für den Kreditgeber eine hohe Rendite dar, was auch ein hohes Risiko mit sich bringt.

Begriffserklärung:

Da der Begriff des nachrangigen Darlehens nachfolgend sehr oft ver-

⁸⁷ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 517.

⁸⁸ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 514f.

wendet wird, wird die Bedeutung dieses Begriffes, in diesem Zusammenhang, kurz erklärt.

Nachrangiges Darlehen

Im Insolvenzfall des Darlehensnehmers oder im Fall der Liquidation⁸⁹ werden alle Investoren und Anleger nach der qualifizierten Nachrangigkeit der Darlehen bedient. Erst wenn alle anderen, übergeordneten Investoren, vollständig bedient und befriedigt sind, werden Investoren des nachrangigen Darlehens bedient. Diese Auszahlung kann nur in dem Umfang erfolgen, indem der Darlehensnehmer vorhandene Mittel zur Verfügung hat. Der Investor kann seine Ansprüche gegenüber dem Darlehensnehmer nur soweit geltend machen, dass sein Vorgehen nicht in eine Insolvenz des Darlehensnehmers führt.⁹⁰

4.2.1 Finanzierung durch Real Estate Private Equity

Im Mittelpunkt der alternativen Finanzierungsarten steht das Private Equity (privates Eigenkapital). Hierbei handelt es sich um Eigenkapital, welches nicht von der Börse stammt. Ein besonderes Charakteristikum ist die individuelle Laufzeit, die individuelle Beteiligung am Management sowie die individuelle Verzinsung.

Private Equity definiert nach Bader: „eine Finanzierungsart, bei welcher nicht kotierten Unternehmen in einer entscheidenden Phase ihrer Entwicklung, ohne ausreichende Sicherheiten, mittel- bis langfristiges Kapital und, bei Bedarf, Managementunterstützung zur Verfügung gestellt wird. Zur Realisierung eines dem Risiko entsprechenden Gewinns besteht von vornherein die Absicht, die Beteiligung wieder zu veräußern.“⁹¹

Die Verzinsung des Kapitals wird maßgebend durch den Erlös des Verkaufs des Unternehmens gebildet. Die Laufzeit beschränkt sich meist auf 4 bis 8 Jahre. Wird das Eigenkapital in eine Immobilie investiert, dann spricht man von „Real Estate Private Equity“. Unter diesem Begriff versteht man alle privaten Beteiligungen an einem Immobilienunternehmen, solange es nicht börsennotiert ist.⁹²

Eine Variante der Private Equity Finanzierung ist jene, dass ein Bauträger Eigenkapitalpartner hat, welche ihm Kapital borgen, welches er zu einem fixen Zinssatz, nach einer bestimmten Laufzeit, dem Partnern wieder zurück bezahlt. Diese Partner müssen dem Bauträger vertrauen,

⁸⁹ Liquidation bedeutet, alle Vermögensgegenstände einer Unternehmung zu Verkaufen und in Bargeld umzuwandeln.

⁹⁰ HOMEROCKET: Informationsblatt für Anleger. <https://www.homerocket.com/uploads/projekte/donaufelderstasse-221-wien/informationsdatenblatt.pdf>. Datum des Zugriffs: 12.Jänner.2015.

⁹¹ BADER, H.: Private Equity. S. 10.

⁹² BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 532f.

da sie meist selbst im Unternehmen nicht operativ tätig sind.⁹³ Diese Variante der Finanzierung ist meist sehr teuer, wobei sie einige positive Nebeneffekte mit sich bringt, auf welche im Kapitel 6.4 „Erfolgreicher Anwendungsbereich von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft“ näher eingegangen wird.

Der Begriff Private Equity darf nicht mit Venture Capital verwechselt werden. Venture Capital ist ein Teilgebiet des Private Equity, wird aber als Eigenkapital für Jungunternehmer zur Gründung einer Unternehmung eingesetzt.

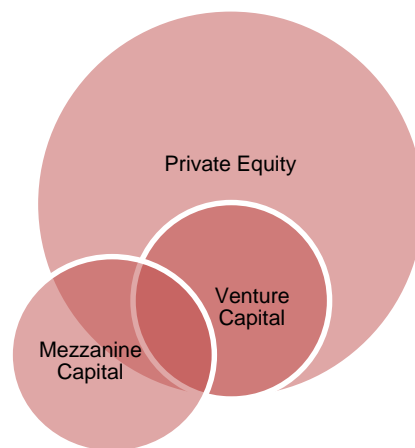


Bild 9: Einordnung von Private Equity

Im Immobilienbereich kann jegliche Form von Immobilien als Investitionsobjekt angesehen werden. Ziel ist es aber immer eine möglichst hohe Rendite durch den kurz- bis mittelfristigen Verkauf anzustreben, da dabei die größten Gewinne zu erzielen sind. Durch Vermietung ist es meist möglich nur eine stabile, relativ gleichbleibende geringe Rendite erzielen zu können. Durch den Verkauf ist meist eine schnelle höhere Rendite möglich. Beim Real Estate Private Equity gibt es zwei Arten: Auf der einen Seite eine Beteiligung an der Projektunternehmung (**Share Deal**) und auf der anderen Seite eine direkte Beteiligung an einem konkreten Immobilienprojekt (**Asset Deal**). Der Investor/die Investmentfirma wird hierbei Miteigentümer an der Immobilie. In der Regel wird ein interner Zinsfluss⁹⁴ von ca. 15 % angestrebt. Dies ist durch geschicktes antizyklisches Investieren, durch das Ausnützen von Marktschwächen beim Ankauf von Immobilien sowie durch das Ausnützen des steuerlichen Gestaltungsraums und durch erhöhtes Risiko möglich. Einer hohen Rendite steht immer ein hohes Risiko gegenüber, bis hin zum Totalausfall. Diese Risiken werden unter dem Begriff „Risk adjustment“ abgewogen. Weiters

⁹³ (Schönhofer, 2016).

⁹⁴ Der interne Zinsfluss ist ein Synonym für interner Zinssatz. Dieser gibt die mittlere Rendite an. Gibt die Rentabilität des eingesetzten Kapitals vor Abzug der Zinsen an.

kann der Gewinn durch operative aktive Managementunterstützung gesteigert werden. Meist investieren auf diese Weise Pensionsfonds, Lebensversicherungen oder wohlhabende Privatpersonen. Meist werden diese Investitionen durch einen großen Fremdkapitalanteil gepusht und geleveraged.⁹⁵

Durch die Wertstabilität sind Investitionen in innenstädtische Bestandimmobilien in Toplagen beliebt. Dabei ist eine Rendite im zweistelligen Bereich oft nicht möglich. Für hohe Renditen eignet sich besonders gut eine neue Projektentwicklung, welche vollvermietet verkauft wird. Eine Immobilie mit langfristigen guten Mietern ist im Verkauf meistens mehr wert als eine leerstehende Immobilie.

Geschlossene sowie offene Immobilienfonds zählen auch zu den Real Estate Private Equity Geldgebern.

4.2.2 Finanzierung durch Mezzanine-Nachrangdarlehen

Der Begriff Mezzanine bedeutet Zwischenraum. Mezzanine-Kapital steht für Kapital zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Es wurde dafür geschaffen diese Finanzierungslücke zu schließen. Mezzanine-Kapital kann aus Eigenkapital sowie aus Fremdkapital bestehen. Es stellt eine Mischform dar.⁹⁶

Für Kreditinstitute wird es immer schwieriger hohe Margen für ihr vergebenes Kapital zu erzielen. Klassische Darlehen sind erstrangig abgesicherte Darlehen. Mezzanine-Kapital ist nachrangig abgesichertes Kapital, für welches ein Kreditinstitut höhere Zinsen bekommt. Kreditinstitute haben das Problem ihr Kapital verleihen zu müssen, um damit Geld zu verdienen. Oftmals ist die Höhe des Fremdkapitals durch das vorhandene Eigenkapital begrenzt, was dazu führt, dass eigenkapitalähnliches Fremdkapital vergeben wird.

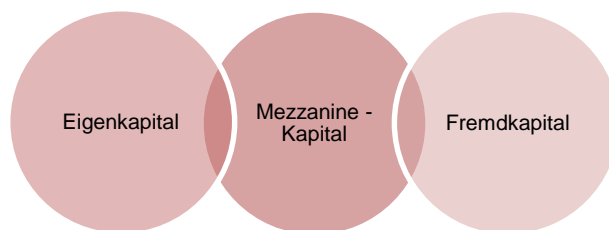


Bild 10: Einordnung Mezzanine- Kapital

⁹⁵ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 218f.

⁹⁶ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 193f.

Mezzanine-Kapital stellt aus steuerrechtlicher Sicht Fremdkapital dar, so dass der Kreditnehmer die Zinszahlungen vom Gewinn als Betriebsausgabe abziehen darf.⁹⁷ Im Vergleich zu richtigem Eigenkapital ist es nachrangig, was bedeutet, dass bei Zahlungsausfall alle erstrangigen Gläubiger von den nachrangigen Gläubigern bedient werden. Durch diesen Umstand bekommt ein Kreditinstitut für Mezzanine-Kapital mehr Zinsen bezahlt als bei der Vergabe eines herkömmlichen Kredites, was den Gewinn und die Rendite für eine Bank steigen lässt, wobei das vorhandene Risiko höher ist, da bei Zahlungsausfall für nachrangige Gläubiger meist kein Kapital vorhanden sein wird. Kreditinstitute sehen Mezzanine-Kapital als Eigenkapital an, da durch die Nachrangigkeit die Sicherheit nicht geschmälert wird. Da Banken es als Eigenkapital ansehen, kann auf dieses Eigenkapital zusätzliches Fremdkapital aufgenommen werden.

Der Zinssatz von Mezzanine-Kapital liegt zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Hohes Risiko kann durch hohe Zinsen oder durch Gewinnbeteiligungen abgegolten werden. Beteiligung am Gewinn wird auch als Equity Kicker bezeichnet. Der große Vorteil von alternativem Kapital besteht darin, dass weniger Eigenkapital (Private Equity) benötigt wird, was für den Projektentwickler weniger Risiko bedeutet. Weniger Risiko bringt den größten Nachteil mit sich, was weniger Gewinn bedeutet.⁹⁸ Mezzanine-Kapital bringt eine aufwändigere Prüfung des Kapitalnehmers mit sich. Ein Nachteil der Mezzanine-Finanzierung ist, dass der Kapitalgeber keinen direkten Einfluss auf Entscheidungen der Unternehmung hat.

4.2.3 Finanzierung durch partiarische Darlehen

Der Begriff partiarisch steht für gewinnbeteiligt. Diese Finanzierungsart ist darauf aufgebaut, dass der Kreditgeber Gewinnbeteiligungen für sein Kapital erhält. Der Kreditgeber erhält für sein Kapital einen erniedrigten Zinssatz, was durch eine Gewinnbeteiligung ausgeglichen wird. Partiarisches Kapital ist Fremdkapital. Der größte Einsatzbereich dieser Finanzierungsart im Immobilienbereich ist für Bauträger und Projektentwickler.

Der Vorteil für einen Kreditgeber liegt darin, dass er eine höhere Einnahme erzielt. Seine Einnahme ist vom Verkauf und von der Vermarktung eines Immobilienprojekts abhängig. Nachteilig ist ein hohes Risiko durch einen Teilverzicht auf Zinsen.

⁹⁷ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 195.

⁹⁸ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 533f.

Der Vorteil für den Kreditnehmer liegt in der Senkung der Kapitalfinanzierungskosten. Der Nachteil ist die Gewinnteilung zwischen Bauträger und Kapitalgeber.

Im Bereich des Crowdinvestings kommen sehr oft partiarische Darlehen zum Einsatz. Crowdfunding stellt ein nachrangiges Darlehen dar.

Fazit: Der Investor ist sehr abhängig vom Erfolg des Immobilienprojektes, da er sonst wenig Rendite für sein eingesetztes Kapital erzielt. Er hat keine direkte Möglichkeit unternehmerisch in das Immobilienprojekt einzugreifen.⁹⁹ Der Investor trägt dafür auch kein unternehmerisches Risiko und er kann nicht am Verlust beteiligt werden.

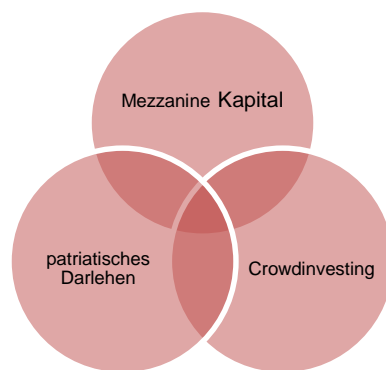


Bild 11: Einordnung Crowdfunding

4.2.4 Finanzierung durch Joint Venture

Joint Venture ist eine Partnerschaft von zwei oder mehreren unabhängigen Unternehmen, welche das gemeinsame Bestreben nach einer erfolgreichen Umsetzung eines Projektes besitzen. Diese Unternehmen sind wirtschaftlich sowie organisatorisch voneinander unabhängig und gründen für die Umsetzung eines Projektes ein eigenes Joint Venture Unternehmen. Alle Partner tragen das Risiko und die Führungsverantwortung gemeinsam. Zum Beispiel gründen ein Investor, ein Bauunternehmer und ein Projektentwickler eine gemeinsame Immobiliengesellschaft, um ein Immobilienvorhaben gemeinsam umzusetzen. Der Vorteil des Kapitalgebers des Joint Venture Systems liegt darin, dass der Investor volle Einsicht in die gemeinsame Immobilienprojektgesellschaft hat, sein Know-how einbringen kann und ein Mitspracherecht sowie Kontrollrecht hat. Die Vorteile des Projektentwicklers sind, dass zum Beispiel beim Zusammenschluss mit einem Bauunternehmer, der Partner bautechnisches Know-how sowie möglicherweise Eigenkapital in die Projektentwicklungsgesellschaft einbringt. Der Vorteil für das Bauunterneh-

⁹⁹ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 534.

men liegt darin, dass es sich dadurch einen Bauauftrag sichert und den Umsatz sowie eventuell den Gewinn steigert. Risiko und Gewinn werden zwischen den Joint Venture Partnern aufgeteilt und das Immobilienprojekt wird außerhalb der Unternehmensbilanzen der beteiligten Partnerunternehmen geführt, solange diese nicht konsolidierungspflichtig sind, da dafür eine Projektgesellschaft geründet wird.¹⁰⁰

Für einen Kapitalgeber sind Bonität, Know-how und Referenzen die ausschlaggebenden Faktoren zur Investition. Auf Grund des mithaftenden Risikos wird eine Bank nur dann als kapitalgebender Joint Venture Partner eintreten, wenn sie eine entsprechende Immobilienabteilung mit Erfahrung hat.¹⁰¹

Die großen Vorteile dieser Partnerschaft liegen darin, dass gemeinsam leichter das notwendige Eigenkapital aufgestellt werden kann und dass Know-how zusammen geführt wird.

4.2.5 Finanzierung durch Projektfinanzierungsanleihen

Eine Anleihe ist ein Forderungspapier, welches von der öffentlichen Hand oder einer juristischer Person aufgelegt wird. Durch eine Anleihe nimmt der Anleihenaufleger einen Kredit am öffentlichen Kapitalmarkt auf.¹⁰²

Das Ziel einer Projektfinanzierungsanleihe ist eine Emission durch die Anleihe. Im Bereich der Immobilienprojektfinanzierung ist diese Variante eher untypisch. Sehr verbreitet sind Projektfinanzierungsanleihen im Bereich von Primärenergieträgern oder Infrastruktureinrichtungen. Alle Emissionen werden aus den Einnahmen des Projektes finanziert. Eine Grundvoraussetzung einer erfolgreichen Projektanleihe ist ein einwandfreies Rating der emittierenden Unternehmung sowie ein einwandfreier Investmentplan.¹⁰³

Anleihen unterscheiden sich in der Laufzeit, Verzinsungen und Emissionswährungen.¹⁰⁴

Beispiel:¹⁰⁵ Emittent: Bank Austria Wohnbaubank AG
 Laufzeit: 10 Jahre
 Verzinsung: 1,8 % p.a.

¹⁰⁰ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 529.

¹⁰¹ SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. S. 206ff.

¹⁰² <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/483/anleihe-v12.html>. Datum des Zugriffs: 6.Dezember.2015.

¹⁰³ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 535f.

¹⁰⁴ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/483/anleihe-v12.html>. Datum des Zugriffs: 6.Dezember.2015.

¹⁰⁵ https://www.bankaustria.at/files/WohnbauAnleihe_fix.pdf. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.

4.2.6 Finanzierung durch Verbriefung

Eine Verbriefung ist die Ausstellung einer Urkunde. Diese Urkunde wird Wertpapier genannt und bescheinigt ein Eigentum. Dieses Eigentum können auch offene Forderungen sein. Es gibt sechs Formen von Verbriefungen. In der Immobilienfinanzierung ist nur die Variante des hypothekenbesicherten Wertpapiers (mortgage backed security MBS) üblich.¹⁰⁶

Grundsätzlich ist es möglich jede Forderung zu verbrieften. Eine Verbriefung stellt den Verkauf einer Forderung in Form einer Urkunde/Wertpapiers dar. Das Risiko einer Forderung, was den regelmäßigen Zahlungseingang beinhaltet, muss genau abgewogen werden.¹⁰⁷

Ein Beispiel: Ein Projektentwickler benötigt Kapital um eine Immobilie zu erbauen und verkauft an eine Bank das Recht alle Mieteinnahmen der erbauten Immobilie für 10 Jahre zu bekommen. Die Bank erhält dafür eine Urkunde, die bescheinigt, dass sie die nächsten 10 Jahre lang direkt alle Mieteinnahmen bekommt. Der Projektentwickler bekommt dafür einen Kredit in einer bestimmten Höhe, um die Immobilie erbauen zu können. Hier muss die Bank das Risiko des Mietausfalls sowie der Zahlungssicherheit genau abschätzen.

Zusammengefasst stellt dieses Kapitel eine Übersicht über gewöhnliche Finanzierungen sowie über herkömmliche alternative Finanzierungen von Immobilien dar.

Eine besondere Form der alternativen Finanzierungen ist die Crowdfinanzierung. In den folgenden Kapiteln wird darauf näher eingegangen sowie die Möglichkeiten, die Grenzen und die rechtlichen Rahmenbedingungen werden aufgezeigt.

¹⁰⁶ <https://de.wikipedia.org/wiki/Verbriefung>. Datum des Zugriffs: 6.Dezember.2015.

¹⁰⁷ BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. S. 535f.

5 Crowdfinanzierung

Die Möglichkeiten Investitionen tätigen zu können scheint in den letzten Jahren unmessbar explodiert zu sein. Durch Crowdfunding ist es ganz einfach möglich in neue und vorerst nicht endend wollende Geschäftsbereiche investieren zu können und relativ hohe Gewinne für sein investiertes Kapital erwirtschaften zu können.

Bevor man sich mit Investitionen in neue Geschäftsfelder und neuem Umfeld beschäftigt, sollte man sich genauer mit der Materie der Crowdfinanzierung auseinandersetzen und genau darüber Bescheid wissen, was jeder einzelne Begriff bedeutet.

5.1 Erläuterung von wichtigen Crowdfunding Begriffen

Der Begriff **Crowd** stammt vom englischen Wort „to crowd“ und bedeutet drängen. Der Begriff „Crowd“ kann so als Gedränge oder als undefinierbare Menge bezeichnet werden, die sich mit Absicht und kontrolliert oder unabsichtlich und unkontrolliert trifft um an einer gemeinsamen Sache oder an einem gemeinsamen Projekt zu arbeiten. Ein Synonym für „crowd“ ist „mob“. Ein Flashmob ist eine Ansammlung einer Volksmenge und bezeichnet eine scheinbar spontane Menschenansammlung, die sich persönlich nicht kennen und etwas Gewöhnliches oder Ungewöhnliches gemeinsam machen. Diese Anglizismen halten mittlerweile sehr starken Einzug in unsere deutsche Alltagssprache. Eine passende Übersetzung dafür wäre „Schwarm“.

Crowdsourcing ist eine Abwandlung des Begriffes Outsourcing. Hiermit ist gemeint, gewisse Tätigkeiten in einem Unternehmen oder einer Gruppe auszulagern. Der Begriff „Crowdsourcing“ wurde 2006 vom amerikanischen Journalisten Jeff Howe geprägt. Er versteht unter Crowd im speziellen eine freiwillige Gruppe im Internet, die spezielle Tätigkeiten übernimmt, dass kann auch eine Finanzierung sein.¹⁰⁸

Der italienische Universitätsprofessor Ordanini Andrea von der Wirtschaftsuniversität Luigi Bocconi definiert **Crowdfunding** so:

„Crowdfunding is a collective effort by people who network an pool thier money together, usally via the Internet, in ordert o invest in and support efforts initiated by other perople or organizations.“¹⁰⁹

Sinngemäß übersetzt definiert er, dass Crowdfunding ein gemeinsames Streben von Menschen nach Vorhaben anderer Menschen mit Geld,

¹⁰⁸ HOWE, J.: Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. S. 121ff.

¹⁰⁹ ORDANINI, A.: Crowdfunding: Transporing customers into investors through innovative service platforms. In: Journal of Service Management, 22(4)/2011. S. 443.

über das Internet, zu unterstützen oder in ihr Vorhaben zu investieren ist. Crowdfunding stellt aber eine auf den Schwarm aufgebaute Spendenaktion dar. Der Spender glaubt an eine Idee, zum Beispiel an das Kultgetränk „Kaahee“, möchte es in Zukunft im Sommer mit Freunden genießen können und unterstützt mit seiner Spende das Unternehmen, die gemeinsame Idee hinter dem Funding vorwärts zu bringen. Der Spender ist in keinsten Weise am Unternehmen oder an der Idee beteiligt. Als Gegenleistung bekommt er manchmal ein Dankeschreiben, wird auf der Homepage namentlich erwähnt, bekommt nach der Umsetzung der Idee, noch vor der Markteinführung, als einer der Ersten, ein Testprodukt oder bekommt schlichtweg gar nichts.

Crowdinvesting ist eine Art von Investment, bei der viele kleine Mikroinvestoren, meist über das Internet gefunden werden, die in eine Idee investieren und entweder Miteigentümer/Anteilhaber werden oder Mikrokreditgeber sind. Das Wort „investing“ lässt schon darauf zurückführen, dass sich hier die Investoren eine möglichst große Rendite erwarten. Zumeist ist die Rendite höher (3-8 % p.a.) als auf einem aktuellen Sparbuch (0.05-1 % p.a.), wobei das Risiko auch höher ist. Als Miteigentümer einer Unternehmung ist man auch an potenziellen Gewinnen beteiligt.¹¹⁰ Ein Synonym für zinsbasierendes Crowdinvesting ist **Crowdlending**.

Eine besondere Rolle im Bereich der Crowdfinanzierung spielt das Internet, im ganz speziellen das Web 2.0, da Crowdfunding so gut wie immer im Internet stattfindet und hier ein spezielles Verhalten der Nutzer vorherrscht.

5.2 Das Web 2.0

Ein grundlegender Gedanke hinter einer Crowdfinanzierung ist der Mitmachgedanken der modernen Gesellschaft im Internet. Viele Menschen geben Details aus ihrem Leben preis um damit Aufmerksamkeit oder Anerkennung zu ernten. Das gemeinsame Gestalten des Lebens und der Welt ist aktuell im Trend, so entstanden „Wikipedia“¹¹¹, „YouTube“¹¹² oder andere Plattformen. Ohne diesen Hintergedanken, der gemeinsamen Verfolgung von Ideen, würde Crowdfinanzierung nicht funktionieren.

¹¹⁰ <http://www.crowdfinance-portal.com/Was-ist-Crowdfinance/>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

¹¹¹ www.wikipedia.com.

¹¹² www.youtube.com.

2004 wurde der Begriff „Web 2.0“ erstmals im Artikel „The Year of Web Services“ vom Autor *Eric Knorr*, Chefredakteur des „IDG Magazins Info World“¹¹³ erwähnt.¹¹⁴

Der Grundgedanke des Internets war eine Einbahnstraße. Wenige Personen schreiben etwas auf eine Homepage und teilen ihr Wissen mit vielen anderen Personen. Hier herrschen in beiden Richtungen keine Interaktionen sowie keine nachhaltigen Wissensaustausche vor. Die ersten Schritte in Richtung einer Mitmachgesellschaft entstanden durch Kommentarfunktionen sowie durch Chatrooms (z.B.: die Ursprungsform von „www.sms.at“ oder „www.uboot.com“). *Jimmy Wales* gründete 2001 das online Lexikon „Wikipedia“ mit dem Hintergedanken, dass Wissen für jeden gratis und frei zugänglich sein muss. Er ermutigte jeden dazu, sein spezielles Wissen zu einem Thema auf Wikipedia in einem Artikel darzustellen oder andere, bereits bestehende Artikel, fachlich zu ergänzen. Wikipedia war einer der ersten Webseiten die zum Mitmachen einluden. Anfänglich machte sich Skepsis breit, dass jeder Mensch auf Wikipedia mitschreiben kann und sein Wissen als Wahrheit präsentieren kann. Schnell wurde klar, dass es nicht so einfach ist. Es ist nicht möglich nicht realen Irrsinn auf Wikipedia zu verbreiten, da Wikipedia, im deutschsprachigen Raum, die sechs meistbesuchte Internetseite ist und da das Phänomen der Schwarmintelligenz vorherrscht. Durch das Kooperieren der vielen einzelnen Nutzer und Verfasser von Wikipedia werden Artikel sehr schnell erweitert und Fehler permanent korrigiert.

Ein grundlegendes Prinzip des Web 2.0 ist der Mitmachgedanke. Ursprünglich wurde das Internet passiv genutzt. Heut zu Tage geht der Trend dahin, dass sich jeder aktiv austauscht, vernetzt und partizipiert.¹¹⁵ Auf Internetplattformen wie „Facebook“¹¹⁶, „Goggle+“¹¹⁷ oder „Youtube“¹¹⁸ findet das Phänomen des Web 2.0 tagtäglich Anwendung. Personen versuchen sich aktiv zu vernetzen, versuchen aktiv Wissen über sich selbst bereit zu stellen und versuchen aktiv mitzugestalten. Dieses Vorgehen wird in der Literatur „user generated content“ genannt. Die Medienreichhaltigkeitstheorie und die Social-Presence-Theorie klassifizieren die Sozialen Medien in folgende Gruppen:¹¹⁹

- Kollektivprojekte (Beispiel: Wikipedia)

¹¹³ www.infoworld.com.

¹¹⁴ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 7f.

¹¹⁵ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 8f.

¹¹⁶ www.facebook.com.

¹¹⁷ www.plus.google.com.

¹¹⁸ www.youtube.com.

¹¹⁹ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 9.

- Blogs (Beispiel: Twitter¹²⁰)
- Content Communitys (Beispiel: YouTube)
- Soziale Netzwerke (Beispiel: Facebook)
- Massen-online-Spiele (Beispiel: world of warcraft)

Die **Mitmachgesellschaft** ist neben der revolutionären Idee der wichtigste Bestandteil eines erfolgreichen Crowdfundings oder Crowdinvestings. Sie stellen die Spender oder Investoren dar.

Das Mitgestalten und Interagieren findet auch auf Versandwebseiten wie „Amazon“¹²¹ statt. Kunden bewerten für andere Kunden meist gratis ihre gekauften Artikel. Es kommt auch vor, dass jemand für besonders viele Bewertungen eine kleine Gegenleistung erhält, dabei dies eher eine Ausnahme darstellt. Kunden geben hiermit nicht nur bekannt, dass sie diesen Artikel erworben haben, sondern schildern auch ihre persönlichen Erfahrungen und Eindrücke damit. Andere Kunden profitieren davon, da sie besser einschätzen können, ob dies das gesuchte Produkt ist, aber der größte Profiteur ist in diesem Fall der Versandhandel.

Surowiecki beschrieb bereits 2005 in seinem Buch „The Wisdom of Crowds“¹²² das unglaubliche Phänomen der **Schwarmintelligenz**, dass durchschnittliche Gruppen oft klüger sind als die intelligenteste Person unter ihnen. Meist wird instinktiv angenommen, dass eine Gruppe von Experten zuverlässiger und besser entscheidet als eine Gruppe von durchschnittlich begabten Menschen. Auf Grund der kollektiven Intelligenz ist es oft aber so, dass ein wahllos zusammengestelltes Team oft besser in der Lage ist anspruchsvolle Probleme zu lösen als die intelligenteste Person unter ihnen. Diese kollektive Intelligenz wird sehr stark von Umwelteinflüssen beeinflusst und ist deswegen nicht immer verwertbar. Grundsätzlich darf eine Gruppe nicht zentral organisiert sein, die Mitglieder müssen untereinander unabhängig sein, es muss Meinungsvielfalt vorherrschen und eine gute Meinungsaggregation vorhanden sein.¹²³

Was das Phänomen der Schwarmintelligenz aber nicht beachtet, dass auf Crowdfundingplattformen die Entscheidungsfindung oft von einem zweiminütigen Video und einem frisierten, sehr positiv dargestellten Webauftritt beeinflusst ist. Ob die Idee, in welche investiert wird, eine gute Idee ist, kann nicht dadurch begründet werden, dass 50 bis 2000 Personen 50 bis 5000 Euro in sie investieren.

¹²⁰ www.twitter.com.

¹²¹ www.amazon.com.

¹²² SUROWIECKI, J.: The Wisdom of Crowds. S. 214ff.

¹²³ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 19ff.

Für das Crowdfunding/ -investing ist die Schwarmintelligenz dahingehend sehr wichtig, da in der Kapitalfindungsphase, durch das Web 2.0, kein Einbahnsystem vorherrscht, sondern aus der breiten Masse der Gesellschaft ein Feedback zurückkommt, ob die zu finanzierende Idee umsetzbar oder sinnlos erscheint.

5.3 Ursprünge des Crowfundings/ -investings

Crowdfunding sowie Crowdinvesting sind relativ junge Begriffe. Die nachfolgende Grafik stellt die relative Häufigkeit der Suchbegriffe **Crowdinvesting** und **Crowdfunding** vom Jahr 2005 bis 2015 auf der Webseite/Suchmaschine „google“¹²⁴ dar. Der Zugriff auf den Suchbegriff Crowdfunding ist ab dem Jahr 2013 explodiert. Die Ausreißer in den Grafen sind auf Gesetzesänderungen oder besondere Gespräche von prominenten Personen über Crowdfunding in US-late-night-shows zurück zu führen.

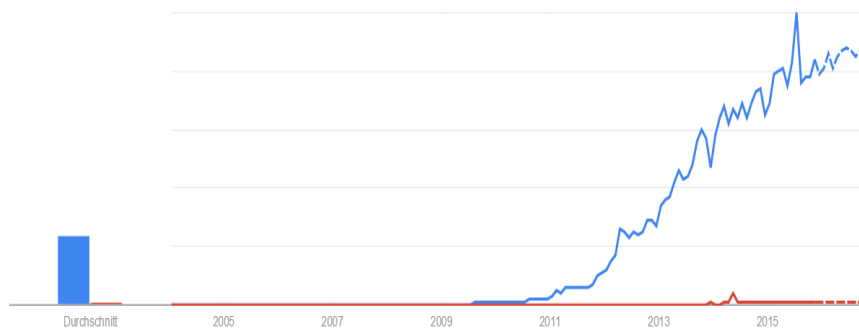


Bild 12: Relative Häufigkeit der Googlesuchbegriffe¹²⁵

Im Jahr 2000 gründete in den USA der verzweifelte Musiker und Produzent Brian Camelio die erste Plattform namens „ArtistShare“¹²⁶. Der Grundgedanke war die Produktionskosten eines Songs schon vor dem Verkaufsstart gedeckt zu haben. So gelang es, vielen Fans die Möglichkeit zu geben, dass sie ihrem Star bei der Produktion einer neuen CD behilflich sein können und dafür besondere Einblicke in die Produktion zu erhalten. 2003 wurde das erste Projekt erfolgreich umgesetzt. Diese Plattform gab Musikern unter dem Begriff „Funfunding“ die Chance unabhängig von einem Label Musik produzieren zu können. 2006 wurde in den Niederlande die Plattform „SellaBand“¹²⁷ als Musikfinanzierungs-

¹²⁴ www.google.com.

¹²⁵ <https://www.google.com/trends/explore#q=crowdfunding%2C%20crowdinvesting&cmpt=q&tz=Etc%2FGMT-1>.

¹²⁶ www.artistshare.com.

¹²⁷ www.sellaband.com.

plattform gegründet. Im Zusammenhang mit dieser Plattform wurde erstmals der Begriff „Crowdfunding“ verwendet. 2008 wurden die Crowdfinanzierungsplattformen „Indiegogo“¹²⁸ und 2009 „Kickstarter“¹²⁹ gegründet. Dies sind die ersten Plattformen die nicht nur auf Musikfinanzierung ausgelegt sind. Diese zwei Plattformen sind aktuell immer noch marktführend und mit Abstand die größten Crowdfundingplattformen weltweit. 2010 gelang es vier amerikanischen Studenten eine Petition zu starten und mit ihrer Idee Medienaufmerksamkeit zu bekommen. Sie benötigten 10.000 US-\$ um ein Pendant zu entwickeln, dass den Datenschutz auf Facebook verbessern sollte. In kürzester Zeit konnten sie 200.641 US-\$ durch 6479 Spender lukrieren. Unter den Spendern befand sich sogar *Mark Zuckerberg*. Durch diese Medienaufmerksamkeit wurde Crowdfunding immer bekannter, es bilden sich zunehmend mehr Plattformen und dadurch mussten Regeln geschaffen werden. 2012 wurde in den USA das Bundesgesetz „Jumpstart Our Business Startups Act“ zur Regelung der Alternativfinanzierungen geschaffen.¹³⁰

Ende 2011 startete das deutsche TV-Unternehmen „Brainpool“, des Medienstars *Stefan Raab*, eine Crowdfundingkampagne zur Finanzierung des Kinofilms „Stromberg“ in der Höhe von einer Million Euro, welche innerhalb von wenigen Wochen ausfinanziert war. Diese Kampagne war ein großer Anstoß für die Crowdfundingsszene in Deutschland.¹³¹

Österreich, Deutschland und Schweiz gelten durch die Erfindung der Genossenschaften von *Friedrich Wilhelm Raiffeisen* als Vorreiter in einer Art des Crowdfundings, da Genossenschaften einen sehr ähnlichen Grundgedanken wie Crowdfunding verfolgen. In einer Genossenschaft schließen sich Menschen oder Unternehmen zusammen, um gemeinsam Ziele besser erreichen zu können. In einer Genossenschaft steht das Überleben des Einzelnen im Mittelpunkt. In einer Genossenschaft sind die Mitglieder zugleich Eigentümer sowie Partner und Eigenkapitalgeber.

In Österreich gibt es vier Dachgenossenschaftsverbände:¹³²

- Österreichischer Genossenschaftsverband (Handel, Gewerbe,..)
- Österreichischer Raiffeisenverband
- Konsumverband
- Österreichischer Verband gemeinnütziger Bauvereinigungen

¹²⁸ www.indiegogo.com.

¹²⁹ www.kickstarter.com.

¹³⁰ <https://de.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>. Datum des Zugriffs: 19.November.2015.

¹³¹ https://de.wikipedia.org/wiki/Stromberg_%E2%80%93_Der_Film. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

¹³² <https://de.wikipedia.org/wiki/Genossenschaft>. Datum des Zugriffs: 19.November.2015.

Die Rechte und Pflichten der Mitglieder in einer Genossenschaft sind durch das Genossenschaftsgesetz (GenG) genau geregelt.

Der Gründungsgedanke einer Genossenschaft ist genau derselbe wie bei Crowdfinanzierung. Man könnte sogar annehmen, dass sich Crowdfinanzierung aus den Genossenschaften gebildet hat. Beides stellt eine Art kollaborative Finanzierung dar. Dies bedeutet, dass eine Finanzierungsart unabhängig von traditionellen Finanzierungsinstituten verwendet wird. In einer Genossenschaft werden Waren ausgetauscht, um diese nicht auf dem öffentlich umkämpften Markt kaufen zu müssen. Bei Crowdfunding wird eine alternative Finanzierungsvariante gesucht, da man für seine neue Idee von herkömmlichen Kreditinstituten abgelehnt wird oder unabhängig sein möchte.¹³³

Um Crowdfinanzierung in Österreich möglichst fair und sicher zu gestalten wurde 2015 das Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG) geschaffen. Im Kapitel 5.6 wird darauf näher eingegangen.

5.4 Die verschiedenen Arten der Crowdfinanzierung

Es gibt vier verschiedene Arten von Crowdfinanzierung, wobei meist Hybridversionen zum Einsatz kommen. Hybridversionen sind Mischmodelle von verschiedenen Crowdfinanzierungsarten:¹³⁴

- Donation-based-Crowdfunding spendenbasierend
- Reward-based-Crowdfunding belohnungsbasierend
- Equity-based-Crowdinvesting eigenkapitalbasierend
- Lending-based-Crowdinvesting kreditbasierend

Die nachfolgende Grafik stellt eine Übersicht über die vier Arten der Crowdfinanzierung dar. Das donation-based Crowdfunding sowie das reward-based Crowdfunding werden als Spende eingeordnet. Der Spenden bekommt entweder keine oder eine kleine Gegenleistung für seine Spende. Equity-based Crowdfunding sowie lending-based Crowdfunding werden als Investment eingeordnet, das der Investor für sein eingesetztes Kapital immer einen Gegenleistung erhält. Entweder Anteile am Unternehmen oder Zinsen.

Im Bereich der Immobilienwirtschaft wird zurzeit nur das Modell des Crowdlendings eingesetzt. Der Investor bekommt als Mikrokreditgeber einen festgelegten Zins pro Jahr.

¹³³ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 30.

¹³⁴ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 56ff.

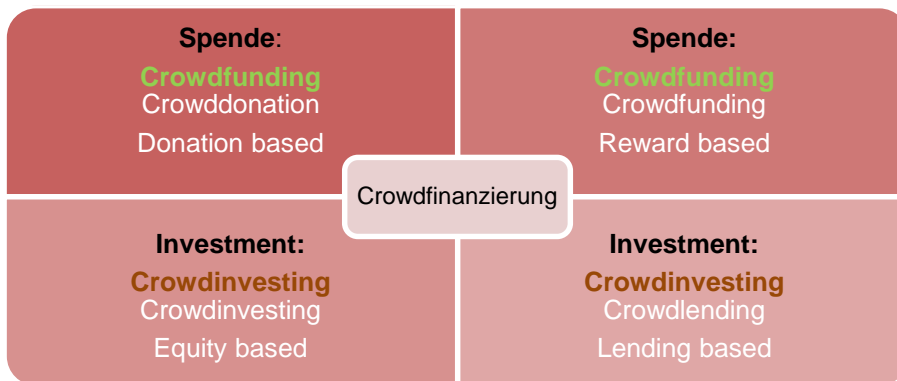


Bild 13: Einteilung der vier Arten der Crowdfinanzierung

Zusammengefasst: Crowdfunding basiert auf dem Investitionsgedanken und Crowdfunding auf dem Gedanken des Spendens. Meist kommt nicht einer dieser vier Arten alleine zum Einsatz, sondern Mischformen, sogenannte Hybridmodelle.

Die meisten Plattformen spezialisieren sich auf eine der vier Crowdfinanzierungsarten. Sie setzen dadurch den Schwerpunkt ihrer Projekte fest. Meist spezialisieren sie sich noch auf eine spezielle Art der Ideen, zum Beispiel auf ökologische Produkte, auf Kunstideen oder auf Immobilien. Die nachstehenden zwei Grafiken zeigen eine grobe Übersicht von einigen Plattformen eingeteilt nach ihren Crowdarten und nach ihren Schwerpunkten.



Bild 14: Plattformen eingeteilt nach den verschiedenen Finanzierungsarten¹³⁵

¹³⁵ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 9.



Bild 15: Plattformen eingeteilt nach den Schwerpunkten¹³⁶

Nachfolgend werden die vier Arten der Crowdfinanzierung im Detail beschrieben.

5.4.1 Donation-based-Crowdfunding

Bei einer spendenbasierenden Crowdfundingkampagne bekommt der Unterstützer oft nur ein Dankesmail oder wird auf der Homepage als Spender erwähnt. Das Potenzial des spendenbasierenden Crowfundings über das Internet darf nicht unterschätzt werden, wobei dieser Art in Österreich keiner Bedeutung nachkommt, da bist dato in Österreich fast keine Spenden über das Internet gesammelt werden. Die Investition des Spenders in eine Idee oder ein Unternehmen ist als Spende anzusehen, da er sich bei dieser Art von Crowdfunding keine Gegenleistung zu erwarten hat.

Die nachfolgenden Zahlen, in Bild 17, der Spendenvolumina im internationalen Vergleich, beinhaltet die Gesamtsumme des gespendeten Geldes in diesem Land, nicht nur die aufgebrauchten Spenden durch Crowdfunding. Der Grund der Anführung dieser Zahlen ist das Aufzeigen des vorhandenen Potentials dieser Crowdfundingart.

In Summe wurden 2014, in Österreich, als reine Geldspende, 550 Mio. € gespendet. In der nachstehenden Grafik ist ersichtlich, dass in Österreich, laut einer Befragung des Fundraising Verbands Austria, 24 % der befragten spendenden Personen, mindestens einmal pro Jahr, über Erlagschein spenden, 21 % spenden bei einer Haussammlung, 18 %

¹³⁶ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 4.

spenden direkt an Personen, zum Beispiel Bettler.¹³⁷ Weitere Daten finden Sie in der nachfolgenden Grafik.

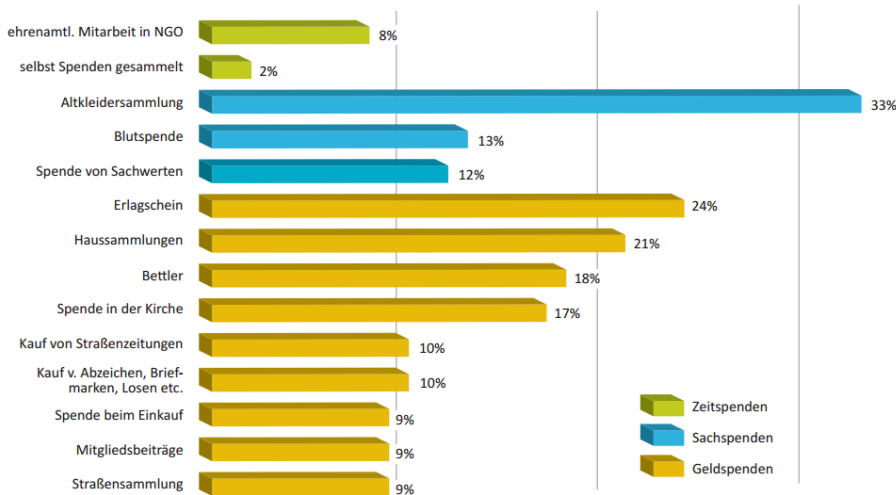


Bild 16: Spendenarten in Österreich in Prozent¹³⁸

Das Bild 16 stellt drei verschiedenen Arten von Spenden dar. Zeitspenden, Sachspenden und Geldspenden. Weiters sind die drei Spendenarten in verschiedene Spendenmöglichkeiten unterteilt und nach ihrer Häufigkeit in Prozent dargestellt. Die Summe der einzelnen Unterteilungen kann mehr als 100 % ergeben, da es möglich ist, mehrmals auf eine unterschiedliche Weise zu spenden. Zum Beispiel: Wenn jemand via Erlagschein und bei einer Haussammlung spendet, dann scheint er in beiden Kategorien auf.

Für Österreicher ist es eine sehr wichtige Spendenbedingung, dass die Spenden auch sicher an ihrem vorgesehenen Ziel ankommen. Immer öfter sind Motive wie „ich helfe, weil mir selbst schon geholfen wurden“ motivierende Faktoren. Österreicher stellen auch immer öfter ihre Zeit, ihr Know-how oder Waren zur Verfügung. Man sieht es am Beispiel von Hochwasserkatastrophen in Österreich oder an der aktuellen Flüchtlingskrise an der Grenze in Spielfeld.

Österreich ist ein Land der Kleinspender. In der nachstehenden Grafik ist ersichtlich, dass im Jahr 2014 das aufgebrachte Spendenaufkommen in Österreich 64,94 € pro Einwohner ergibt. In Österreich spenden viele Personen, auch aus den unteren Einkommensschichten, kleine Beträge. Laut eigenen Angaben, von Österreicherinnen und Österreichern, spen-

¹³⁷ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

¹³⁸ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

den rund 60 % einmal pro Jahr. Der Anteil an Spender ging von 2000 bis 2014 um 21 % zurück. Grundsätzlich spenden in Österreich ältere Personen mehr als jüngere Personen, höher gebildete Menschen mehr als niedrig gebildete Menschen und Frauen mehr als Männer. Die Durchschnittsspende betrug 2014 110 €. Hingegen in den USA beträgt das Spendenaufkommen des Jahres 2014 849,80 € pro Person, das ist mehr als 13 Mal so viel. 62 % der Amerikaner haben im Jahr 2014 Geld gespendet. In den USA bekommt internetbasierendes Spenden über Crowdfunding eine immer größere Bedeutung. Eine der erfolgreichsten onlinebasierenden Spendenaktionen ist der US-Präsidentenwahlkampf von Barak Obama im Jahr 2012 von mehr als 1 Mrd. US-\$. Bereits 2008 gelang es Präsident Obama 770 Mio. US-\$ als Spenden für seinen Wahlkampf zu bekommen. Ca. 70 % des Spendenvolumens wurden 2012 über das Internet gespendet, dem entsprechend niedrig lag die durchschnittliche Spende bei 80 US-\$, wobei ihn mehr als 10 Mio. Menschen mit einer kleinen Einzelspende unterstützten.¹³⁹

Land	Spendenaufkommen gesamt	Spendenaufkommen pro Einwohner*	Bevölkerung
USA	€ 268,87 Mrd.	€ 849,80	316,40 Mio.
UK	€ 13,21 Mrd.	€ 249,20	53,01 Mio.
Schweiz	€ 1,41 Mrd.	€ 174,29	8,09 Mio.
Deutschland	€ 7,40 Mrd.	€ 91,79	80,62 Mio.
Niederlande	€ 1,30 Mrd.	€ 77,38	16,80 Mio.
Schweden	€ 0,74 Mrd.	€ 76,68	9,60 Mio.
Frankreich	€ 4,30 Mrd.	€ 65,12	66,03 Mio.
Österreich	€ 0,55 Mrd.	€ 64,94	8,47 Mio.

Bild 17: Spendenaufkommen im internationalen Vergleich¹⁴⁰ (*entspricht nicht der durchschnittliche Jahresspende pro Spender)

In Österreich ist es in einer Steuererklärung möglich Spenden für Forschung, Feuerwehren, mildtätige Organisationen oder Umwelt anzugeben und steuerlich geltend zu machen. 2012 wurden rund 950.000 Spenden verteilt auf rund 4 Mio. Steuererklärungen angegeben. Da es möglich ist vier Mehrfachnennungen zu nennen wurde der Wert vom Fundraising Verband Österreich um 25 % reduziert auf 710.000 Spendenangaben. 2014 ist die Anzahl von spendenbegünstigten Organisationen von 232 auf 238 gestiegen. Das Spendenvolumen ist leicht steigend, aber *Lutschinger*, Geschäftsführer des Fundraising Verbands Austria, führt den Anstieg nicht auf die steuerliche Absetzbarkeit zurück.

¹³⁹ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria.
<http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

¹⁴⁰ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria.
<http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

Der durchschnittliche Einkommensteuerzahler setzte 2012 376 € ab, wobei der durchschnittliche Lohnsteuerzahler nur 167 € absetzte.¹⁴¹

In der nachstehenden Grafik ist ersichtlich, wie hoch der abgesetzte Betrag durchschnittlich pro Absetzart im Jahr 2014 war.

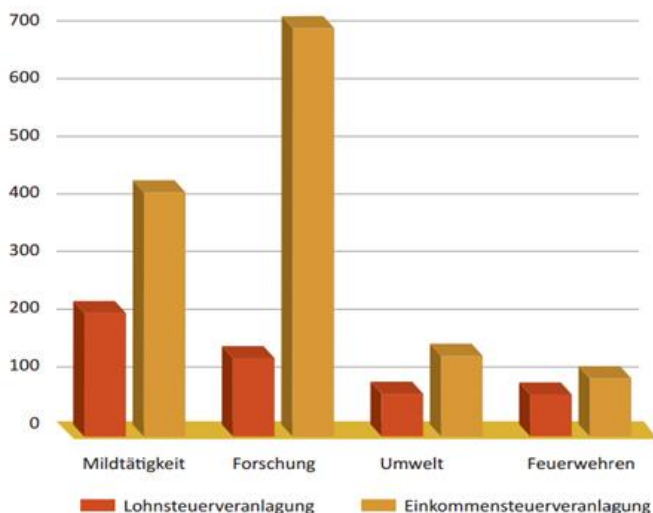


Bild 18: Spendenhöhen bei Spendenzwecken von Lohn- und Einkommenssteuerzahler, 2014. Angaben in Euro¹⁴²

Spenden sind grundsätzlich als freiwillige Zuwendungen eingestuft und dadurch nicht absetzbar. Jedoch sind Spenden an Einrichtungen nach § 4a EStG 1988¹⁴³ begünstigt. Dies bedeutet, dass eine Einrichtung entweder auf einer Liste des Bundesministeriums für Finanzen genannt sein muss, oder einen gültigen Spendenbegünstigungsbescheid besitzen muss.¹⁴⁴

Das Bild 19 bestellt eine Übersicht über den Zuwachs der abgesetzten Spenden von 2007 bis 2013 dar.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
abgesetzte Spenden	3,34 Mio.	3,60 Mio.	72,81 Mio.	109,78 Mio.	123,86 Mio.	134,00 Mio.	146,50 Mio.
steuerpflichtige Spender	10.515	11.098	414.752	588.407	639.057	660.000	710.000

Bild 19: Entwicklung abgesetzte Spenden im Jahresvergleich in Österreich¹⁴⁵

¹⁴¹ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

¹⁴² LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

¹⁴³ (Einkommensteuergesetz (EStG), 2016).

¹⁴⁴ <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommensteuer/absetzbarkeit-spenden.html>. Datum des Zugriffs: 16.November.2015.

¹⁴⁵ LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

Eine Umfrage der Julius Raab Stiftung unter 510 Unternehmen ergab, dass 77 % der Unternehmen öfter als einmal jährlich Geldspenden und 64 % der Unternehmen öfter als einmal im Jahr Sachspenden leisten. Grundsätzlich engagieren sich mehr als 95 % der Unternehmen ein oder mehr als einmal pro Jahr für die Gesellschaft.

Im Jahr 2000 gab es laut dem Trendbericht von „betterplace.org“ (größte deutsche Spendenplattform) zwei Internetplattformen, auf der NGOs für ihre Projektideen Spenden lukrieren konnten. 2013 gab es bereits über 130 Plattformen. Am Zuwachs der spendenbasierenden Plattformen ist ersichtlich, dass sich in Zukunft das Spenden per se immer mehr in das Internet verlagern wird. „www.betterplace.org“ konnte im Jahr 2014 7346 neue Projekte im Wert von 5,14 Mio. Euro unterstützen. Diese Plattform ist eine gemeinnützige Aktiengesellschaft, hat nicht die Absicht Gewinn zu generieren und lebt selbst von Spenden.¹⁴⁶

Aktuelles Beispiel des modernen Spendens:

Seit November 2015 ist es erstmalig auf „Facebook“ möglich Geld an ausgewählte karitative Organisationen zu spenden. Die Frage die sich hier stellt ist jene, ob in Krisensituationen das Bedürfnis zu Spenden so groß ist, dass sogar über Facebook spendenbasierendes Crowdfunding angeboten wird, um zu helfen, oder ob Facebook hier ein Potential entdeckt hat, als Spendensammler und Übermittler eine Bearbeitungsgebühr verlangen zu können.

Alle Onlineplattformen müssen Werbungen schalten um Investoren oder Spender zu finden. So gut wie immer wird dazu Facebook verwendet. Facebook könnte in Zukunft versuchen Werbungen von Crowdfundingplattformen auszublenden, um ihre eigene Crowdfundingmöglichkeit zu pushen und um den Gewinn und die Macht der „Facebookwelt“ auszubauen.

¹⁴⁶ BREIDENBACH, J.: Geschäftsberichts 2014 betterplace.org. Geschäftsbericht. S. 9ff.

Suche nach Personen, Orten und Dingen

Paul Startseite

Syrian Refugee Crisis Response
Spendenaktion für Mercy Corps

801 Personen haben teilgenommen

+ Teilnehmen Teilen Einladen **Spenden**

Info

Mercy Corps empowers people to recover from crisis, build better lives and transform their communities for good. We are currently addressing the urgent needs of 3.7 million both inside Syria and in neighboring countries.

The Syrian refugee crisis is the worst humanitarian crisis of our time. Men, women and children are risking their lives every day as they flee their homes in search of safety. You can help provide the lifesaving relief these families so desperately need.

Mercy Corps is on the ground helping the most vulnerable families get the food, water, shelter and support they need. Please make a gift today to help refugees survive today and thrive tomorrow. We would like to extend a special thank you to the Western Union Foundation for matching gifts up to \$15,000.

MercyCorps
mercycorps.org/syriacrisis

HEAR MORE...

CHILDREN: why is it vital to focus on Syrian children?
WATER: what solutions are supporting Jordan's scarcest resource?
CONFLICT: why are tensions rising in Syrians' host countries?

17.722 \$ / 30.000 \$
Aktiv - Noch 2 Wochen

723
Spender

1979 geteilt **801** nimmt teil

SPENDEN

10 € **25 €** 50 € 100 €

Benutzerdefinierter Betrag
€ EUR

Spenden

FREUNDE EINLADEN

+ Füge Freunde zu dieser Spendenaktion

Bild 20: Spendenbasiertes Crowdfunding über Facebook.com¹⁴⁷**Fazit:**

Zusammenfassend ist zum spendenbasierenden Crowdfunding über das Web zu sagen, dass es in den USA und Großbritannien bereits eine wichtige Form zur Generierung von Spenden darstellt. In Österreich wird spendenbasiertes Crowdfunding in Zukunft auch eine tragende Rolle spielen, da die Anzahl an Spender rückläufig ist, diese aber immer öfter kleine Spenden vornehmen. Die Jahressumme ist steigend, aber die Anzahl an Spender sowie die Höhe der Durchschnittsspenden nehmen ab. Die Abwicklung des Spendens muss leicht und einfach funktionieren, damit es möglichst wenig Zeit in Anspruch nimmt, da der Arbeits-

¹⁴⁷ <https://www.facebook.com/mercycorps>.

aufwand zu Spenden keine Hürde darstellen darf. Aktuell ist der Anteil aus crowdfundingbasierenden Spenden so gering, dass sie nicht im Spendenbericht des Fundraising Verbands Austria aufscheinen.

Es besteht die Möglichkeit, dass spendenbasierendes Crowdfunding in Zukunft auch für die Bauwirtschaft relevant sein könnte. Zum Beispiel nach einer Naturkatastrophe könnten damit gemeinnützige Kinderbetreuungseinrichtungen finanziert werden.

Wichtig ist die Idee hinter dem Crowdfunding, wofür wird Geld gesammelt. Wobei beim spendenbasierenden Crowdfunding nicht immer eine geniale Geschäftsidee vorhanden sein muss, es kann auch eine karitative Idee des Spendens sein.

5.4.2 Reward-based- Crowdfunding

Beim rewardbasierendem Crowdfunding erhält der Spender für sein zur Verfügung gestelltes Kapital eine Danksagung oder eine kleine Sachleistung unter dem gespendeten Wert. Manchmal bekommt der Spender als Gegenleistung die Möglichkeit vorab das Produkt, in welches er investierte, unter speziellen Konditionen zu erhalten. Es kann aber auch sein, dass der Spender einfach ein kleines Goody¹⁴⁸ bekommt.¹⁴⁹

Der Unterschied zwischen reward-based Crowdfunding und dem donation-based Crowdfunding ist, dass bei reinem spendenbasierendem Crowdfunding der Spender sich keine Gegenleistung erwartet, es vollkommen als Spende anzusehen ist. Meist werden über reward-based Crowdfunding gemeinnützige Projekte unterstützt. Beim donation-based Crowdfunding werden meist kommerzielle Projekte unterstützt. Der Geldgeber bekommt dafür keine Gegenleistung die dem Wert seiner Spende entspricht. Der Spender bekommt auch keinen Anteil am Unternehmen und auch keinen Anteil am Ergebnis des Unternehmens. Die Erfahrung zeigt, dass meist ein größeres Kapital über Crowdfunding erreicht wird, wenn dem gespendeten Geld eine kleine Gegenleistung entgegensteht. Meist sind die kleinen Belohnungen abhängig von der Höhe des gespendeten Kapitals.

5.4.3 Equity-based-Crowdfunding | Crowdfunding

Das equitybasierende Crowdfunding ist eine Form von Schwarmfinanzierung, in der eine Einzelperson nicht in eine Idee investiert sondern in ein Unternehmen. Viele kleine Investoren investieren in ein Unterneh-

¹⁴⁸ Goody = Leckerbissen, campaign goody = Wahlzuckerl.

¹⁴⁹ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 113ff.

men und erhalten für ihre Geldleistung eine bestimmte Beteiligung am Unternehmen. Diese Form wird meist als Crowdfunding bezeichnet, da sich jene Person, welche durch die geniale Idee in das Unternehmen investiert, ein möglichst großes Wachstum oder sogar den Durchbruch erwartet und sie so ihr investiertes Kapital vervielfachen möchte. Der Begriff equitybasierendes Crowdfunding steht für eigenkapitalbasierendes Crowdfunding.

Der Investor wird Miteigentümer am Unternehmen und trägt so auch, abhängig von der Höhe seines Investments, unternehmerisches Risiko.¹⁵⁰

Ein Miteigentümer an einem Unternehmen hat den Vorteil, dass er sich mit Ideen und Wissen einbringen kann und auch am Unternehmensgewinn beteiligt ist. Hier spricht man von einer Fruchtgenussbeteiligung. Miteigentum bringt immer ein unternehmerisches Risiko mit sich. Risiko, Chancen und Gewinn liegen in den Händen der Eigentümer.

Equity-based Crowdfunding stellt für viele Unternehmer ein Problem dar, da sie keine Miteigentümer im Unternehmen haben möchten, weil sie einerseits Macht, Flexibilität und Wendigkeit nicht abgeben möchten, aber auf der anderen Seite dafür eine Teilabgabe der Verantwortung und Pflichten bekommen würden.

Hinter jeder Investition steht ein Investor der an eine Idee glaubt. Meist kommen die innovativen Ideen von jungen Unternehmen (Start-Ups). Sie haben eine geniale, revolutionäre Idee, können aber auf Grund des fehlenden Kapitals die Idee nicht umsetzen. Die meisten Crowdfunding/-funding-Ideen stammen aus dem Web-, Mobil-, E-commercebereich. Diese Geschäftsbereiche sind die am schnellsten wachsenden der Welt und einige Unternehmen werden auf nicht erträumbare Unternehmenswerte geschätzt.

Diese Variante der Crowdfinanzierung ist die typische Variante von Start-Ups um viel Geld durch große Investoren lukrieren zu können.

Zum Beispiel: Der Taxidienst „Uber“ wurde 2009 gegründet, hatte 2013 einen Umsatz von 220 Mio. US-\$ und wird auf einen Unternehmenswert von 50 Mrd. US-\$ geschätzt. Die Investoren der Taxi-App-Idee sind „Benchmark Capital“, „Goldman Sachs“, „Google Ventures“, etc.¹⁵¹ Damit sei aufgezeigt, dass durch frühes investieren in ein Unternehmen manchmal eine unendliche Vervielfältigung des eingesetzten Kapitals möglich ist. Im Vergleich dazu liegt im November 2015 der aktuelle Un-

¹⁵⁰ <http://support.conda.eu/was-ist-der-unterschied-zwischen-crowdfunding-und-crowdlending/>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

¹⁵¹ [https://de.wikipedia.org/wiki/Uber_\(Unternehmen\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Uber_(Unternehmen)). Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

ternehmenswert der gesamten „BMW-group“ bei ca. 61 Mrd. € und der Jahresumsatz 2014 lag bei 80 Mrd. €. ¹⁵²

Beim Crowdfunding erhalten Unternehmen nicht nur Kapital für ihre Idee, sondern meist bekommen sie auch Feedback zum Geschäftsmodell. Crowdfinanzierungsideen werden oft erst durch die Viralität des modernen Internets, auch genannt Web 2.0, richtig bekannt. Durch die Masse der Personen, welche die neue Geschäftsidee auf einer Crowdfundingplattform im Internet sehen, und durch ihre Investitionsfreude in die neue Idee, lässt es sich ableiten, ob viele Menschen an diese Idee glauben und sie eventuell nutzen würden. Oft ist equitybasierendes Crowdfunding für Jungunternehmer die einzige Möglichkeit Kapital zu bekommen und dafür Anteile an ihrem Unternehmen sowie an der Idee abzugeben. ¹⁵³

In der Vergangenheit war es oft nur Business Angels ¹⁵⁴ möglich in neue Geschäftsbereiche zu investieren, was bisher nur sehr vermögenden Personen möglich war. Durch Crowdfunding bildet sich erstmals die Möglichkeit, dass viele kleine interessierte Investoren, mit einer Investitionssumme unter 5000 € pro Funding, ihr Geld anlegen/investieren können und damit Start-Ups unterstützen. Crowdfunding wird meist als Investition in Start-Ups, als Frühphasenfinanzierung verwendet und ist dadurch als sehr risikoreich und als Wagniskapital einzustufen. Durch die Möglichkeit auf eine hohe Rendite durch Wachstumsinvestition und/oder Gründungsinvestition, wo nicht gesichert ist, dass die Idee hinter dem Funding aufgeht, wird Crowdfunding als Risikoinvestition eingestuft. Kleine private Investoren dürfen sich nicht durch visuell modern dargestellte Businesspläne täuschen lassen. Es darf nicht vergessen werden, dass es sich trotzdem um eine risikoreiche Investition handelt. ¹⁵⁵

Genauere Details zu Investitionslimits und zum Anlegerschutz finden sie im Kapitel 5.6. „Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes in Österreich“.

5.4.4 Lending-based-Crowdfunding | Crowdlending

Unternehmen und „Ideen“, die es sich leisten können und keinen Kredit von herkömmlichen Banken bekommen oder bekommen wollen, setzen auf die Fremdkapitalvariante des lending-based Crowdfundings. Beim

¹⁵² <https://de.wikipedia.org/wiki/BMW>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

¹⁵³ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 129ff.

¹⁵⁴ Ist eine Person, welche in ein Unternehmen Know-how sowie Kapital einbringt und sich am Unternehmen beteiligt.

¹⁵⁵ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 130.

lendingbasierendem Crowdfunding investieren Privatpersonen in Unternehmen sowie in Privatpersonen.

- **P2P:** Peer to Peer: Privatperson in Privatperson
- **P2C:** Peer to Company: Privatperson in Unternehmen

In der Kreditform des Peer to Company des lendingbasierendem Crowdfundings sehen Experten einen großen Zukunftsmarkt. Vielen kleinen und jungen Unternehmen ist es oft nicht möglich bei einem herkömmlichen Bankinstitut einen Kredit zu bekommen, da sie aufgrund der nicht vorhandenen Bonität nicht kreditwürdig sind. Die Investoren/Kleinkreditgeber bekommen für ihr investiertes Geld regelmäßige Zinszahlungen. Diese Zinszahlungen sind abhängig von der Laufzeit und vom Risiko. In der Regel sind die zu zahlenden Zinsen für Crowdfundingkapital (3-8 % p.a.) um vieles höher als bei einem herkömmlichen Bankkredit (1-2,5 % p.a.).¹⁵⁶

Eine Besonderheit des Crowdkredites ist es, dass dieses Kapital grundsätzlich Fremdkapital ist, aber durch die Nachrangigkeit von Banken als Eigenkapitalersatz angesehen wird. Näheres dazu finden Sie an einem konkreten Beispiel im Kapitel 6.4 „Erfolgreicher Anwendungsbereich von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft“.

Crowdlendingplattformen treten hier als Bankinstitut auf, was grundsätzlich nicht erlaubt ist. Deswegen wurde 2015 das Alternativfinanzierungsgesetz beschlossen. Diese Onlineplattformen vermitteln Kredite. Da der Verwaltungsaufwand sich in Grenzen hält, keine Filialen und wenig Angestellte benötigt werden, können die administrativen Prozesskosten in Grenzen gehalten werden. Ein weiterer Vorteil des Kredites über das Internet ist, dass durch das aufgeteilte Risiko auf sehr viele Anleger, eine schnellere Bonitätsprüfung durchgeführt werden kann als bei herkömmlichen Kreditinstituten, da das Risiko aufgeteilt wird. Wie lange und wie intensiv eine Bonitätsprüfung durchgeführt wird ist von der Plattform abhängig. Der Kreditsuchende beschreibt sein Unternehmen mit seiner außergewöhnlichen und revolutionären Idee auf der Plattform. Meist müssen zur Bonitätsprüfung Arbeitsverträge und Gehaltsabrechnungen eingeschickt werden. Die deutsche Kreditplattform „smava.de“¹⁵⁷ teilt ihre Kreditnehmer in Risikoklassen¹⁵⁸ von A bis M¹⁵⁹ ein. Diese Plattform nimmt nur Kreditnehmer auf, welche nicht arbeitslos sind und ein Monatseinkommen von mindestens 1000 € haben. Je höher die Risikoklasse desto höher sind die zu zahlenden Zinsen.¹⁶⁰ Eine Crowdlending-

¹⁵⁶ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 147ff.

¹⁵⁷ <https://www.smava.de/>. Datum des Zugriffs: 23.November.2015.

¹⁵⁸ <https://www.smava.de/747+Bonitaet.html>. Datum des Zugriffs: 24.März.2016.

¹⁵⁹ Ausfallrisiko pro Klasse: A=1,3% B=2,9% C=4,0% D=5,0% E=6,3% F=8,2% G=11,9% H=17,0% I=23,6% K=31,6% L=40,0% M=55,2%. Die Klasse J gibt es nicht, aufgrund der Verwechslungsgefahr mit I.

¹⁶⁰ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 149.

Crowdfunding- oder Crowdfundingplattform überprüft die Kreditwürdigkeit und übernimmt damit die Qualitätssicherung. Wie hoch die Nebenkosten eines Crowdkredites sind ist von der jeweiligen Plattform abhängig. Es ist abhängig von der Plattform ob ein Werbevideo erstellt wird oder ob es der Kreditnehmer selbst erstellen kann. Grundsätzlich gilt aber immer der Ansatz, dass eine gewisse Fundingschwelle überschritten werden muss, damit das Geld an den Kreditnehmer ausbezahlt wird. Dies hat den Grund, da meist ein gewisses hohes Kapital zur Umsetzung der Ziele benötigt wird und so, beim Erreichen der Schwelle, auch die Schwarmintelligenz und die Aufteilung des Gesamtrisikos auf viele Investoren gegeben sind. Finanzmathematisch ist bewiesen, dass die Summe der aufgeteilten Risiken kleiner ist als das Gesamtrisiko.¹⁶¹

Der Unterschied von Onlinekreditinstituten zu Crowdlendingplattformen ist, dass hinter Onlinekreditinstituten eine oder mehrere Banken als Kreditgeber stehen und hinter Crowdlendingplattformen als Betreiber eine Bank stehen kann, aber als Kreditgeber eine Masse von Menschen steht, welche an ein Unternehmen glauben und einen Kredit gewähren.

Crowdfunding oder auch Crowdlending genannt ist eine spezielle Form der Crowdfinanzierung, welche sich die meisten Start-Ups nicht leisten können, da es wie ein herkömmlicher Fremdkapitalkredit ist, jedoch mit extrem hohen Zinsen, welche sich Jungunternehmer meistens nicht leisten können. Die hohen Portalkosten sind hierbei auch nicht zu vernachlässigen. Diese Variante der Crowdfinanzierung ist die gängige Art des Schwarmkapitals in der Immobilienbranche. Näheres dazu wird im Kapitel 6 „Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft“ erläutert.

5.4.5 Hybride Modelle der Schwarmfinanzierung

Hybridmodelle sind Modelle die nicht einer der vier oben angeführten Standardgrundmodellen entsprechen. Grundsätzlich ist im Crowdfunding oder Crowdfunding kein Modell zwingend vorgeschrieben. Es muss auch kein Modell ausgewählt werden. Oft treten Mischformen der verschiedenen Modelle auf.

Nicht auf jeder Plattform werden alle Modelle angeboten. Meistens hat eine Plattform ein Modell auf das sie sich spezialisiert hat.

Wieviel ein Investor für sein Geld bekommt ist nicht vom Crowdfinanzierungsmodell abhängig, er muss nur davon überzeugt werden, in ein Unternehmen oder in eine Idee zu. Der Geldgeber wird natürlich von den Gegenleistungen und von der Genialität der Geschäftsidee beeinflusst.

¹⁶¹ FROST, S.: Risikodiversifikation. <http://www.stendal.hs-magdeburg.de/project/konjunktur/Fiwi/vorlesung/6.Semester/vorlesungsmaterial/Risikodiversifikation.pdf>. Datum des Zugriffs: 24.März.2016.

Beispiel eines hybriden Modells: Der Investor investiert in ein lending-basierendes System, wird damit kein Miteigentümer, bekommt aber für sein eingesetztes Kapital keine Zinsen ausbezahlt, sondern bekommt einen Anteil aus den laufenden Erträgen und sein eingesetztes Kapital am Ende vollständig zurück.¹⁶² Ein Anteil aus den laufenden Erträgen können auch Waren sein. Grundvoraussetzung für dieses Hybridmodell ist der Erfolg des Unternehmens, sonst gibt es keine Erträge, von denen man einen Anteil bekommen könnte.

5.5 Ablauf einer Crowdfundingkampagne

Der Ablauf einer Crowdfundingkampagne kann grob und sehr vereinfacht in 5 Schritte eingeteilt werden. Der Schritt null wird nicht dazu gezählt, weil ohne diesen Schritt kann keine Fundingkampagne gestartet werden und dieser Schritt zählt per se nicht zu den Schritten der Finanzierung dazu. Er dient als Grundvoraussetzung.

Schritt 0: Geburt der Idee

Ganz am Anfang muss jemand eine Idee haben, den Willen sowie den Mut besitzen sie umzusetzen zu wollen.

Schritt 1: Bewerben der Idee bei der Crowdfundingplattform

Der Projektwerber bewirbt sich mit seiner genialen Idee auf einer Crowdfundingplattform. Viele Crowdfundingplattformen haben interne Kriterien, welche von den Bewerbern durch ihr Projekt erfüllt werden müssen. Manche Plattformen vertrauen zur Selektion auf die Intelligenz des Schwarms und stellen jedes Projekt auf ihrer Plattform ein. Einige Plattformen prüfen das Projektteam und die Umsetzbarkeit hinter dem Crowdfundingprojekt über eine Abstimmung in der Crowd. Bei dieser Abstimmung muss ein vordefiniertes Ziel erreicht werden, damit der Crowdfundingprozess starten kann.¹⁶³

Schritt 2: Präsentation der Idee auf der Plattform

Nachdem eine Onlineplattform die Crowdfundingidee angenommen hat, muss der Projektwerber seine Idee möglichst gut präsentieren, um möglichst viele Anleger von ihr zu überzeugen. Meistens wird ein Video erstellt, da es die einfachste Möglichkeit ist einen Anleger in kürzester Zeit über ein Projekt möglichst einfach zu informieren und zu überzeugen. Weiters muss das Finanzierungsziel genau festgelegt werden.¹⁶⁴ Die

¹⁶² SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 159.

¹⁶³ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 61.

¹⁶⁴ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 61.

Fundingschwelle¹⁶⁵ und das Fundinglimit¹⁶⁶ sowie alle Geschenke, Zinsen und Goodies müssen festgelegt werden. Zu diesem Zeitpunkt ist sehr wichtig, dass die Projektidee möglichst stark und positiv beworben wird.

Schritt 3: Ablauf der Crowdfundingkampagne

In diesem Schritt muss sehr viel Zeit in PR und in Vertrauensgewinnung von Anlegern/Spendern investiert werden. Wichtig ist es auf der Plattform öffentlich darzustellen wie viele Personen bereits in eine Idee investiert haben, um damit anderen Personen zu signalisieren, dass bereits viele Investoren an diese Idee glauben und sich so die subjektive Sicherheit erhöht. Das investierte Kapital wird während der Kampagne von einem Treuhänder verwaltet. Erst nach dem Ablauf der Finanzierungsphase und nach dem Überschreiten der Fundingschwelle bekommt der Emittent das Geld ausbezahlt.

Schritt 4: Abschluss der Kampagne

Wenn das Finanzierungsziel erreicht ist, erhält der Projektinhaber das gefundene Kapital. Wenn der vordefinierte Schwellenwert nicht erreicht wird, dann bekommen alle Anleger ihr gesamtes investiertes Kapital vom Treuhänder zurück.¹⁶⁷

Ein Investor entscheidet sich in ein Projekt zu investieren. Er überweist das Kapital an einen Treuhänder, welcher dieses Kapital bis zum Ablauf der Fundingkampagne verwahrt. Wird nach dem Ablauf der Kampagne die Fundingschwelle erreicht, dann bekommt der Emittent sein Kapital ausbezahlt, wenn nicht, dann bekommen alle Investoren ihr Geld zurück. Der Emittent hat Fixkosten plus variable Kosten an die Plattform zu bezahlen.

Schritt 5: Umsetzung des Projektes und Betreuung der Anleger

Nach dem Auszahlen des gesammelten Kapitals ist der Projektwerber moralisch dazu verpflichtet das Projekt möglichst erfolgreich umzusetzen.¹⁶⁸ Durch die Möglichkeit des Mitgestaltens durch das Web 2.0, möchten viele Anleger während der Umsetzung des Projektes, über den laufenden Stand informiert werden. Diese Möglichkeit bieten viele Crowdfundingplattformen an. Da sehr oft eine zweite Crowdfundingrunde durchgeführt wird, ist es sehr wichtig die bereits überzeugten Anleger über den Erfolg des Projektes zu informieren, da sie möglicherweise zukünftige Investoren sein könnten.

¹⁶⁵ Fundingschwelle ist eine Mindestschwelle die erreicht werden muss, damit eine Idee überhaupt umgesetzt werden kann. Wird diese Schwelle nicht erreicht bekommen alle Anleger ihr eingesetztes Kapital zurück.

¹⁶⁶ Fundinglimit ist der maximale Betrag, welcher bei dieser Crowdfunding- Runde eingesammelt wird.

¹⁶⁷ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 62.

¹⁶⁸ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 62.

5.6 Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes in Österreich

Am 1. September 2015 trat das Alternativfinanzierungsgesetz AltFG in Österreich in Kraft. Dieses Gesetz wurde erlassen, um den kleinen Anleger zu schützen. Da es den Rahmen der Möglichkeiten und die Grenzen der Crowdfinanzierung vorgibt wird es hier erläutert.

5.6.1 Anstoß zur Schaffung des AltFG

Anlass zur Schaffung des neuen AltFG war das Schaffen des Schutzes des Kleinanlegers. Anstoß zur schnellen Schaffung des Gesetzes brachte der Kreditfall *Staudinger* mit sich. 2012 erregte Heinrich *Staudinger* die internationale Medienaufmerksamkeit, weil er von der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA) geklagt wurde, da er 2003 einen Sparverein gründete. *Staudinger* ist ein namhafter Schuhfabrikant in Niederösterreich. Er bekam zur Erweiterung seines Betriebes keinen Kredit, was ihn auf die Idee brachte, sich von Verwandten und Bekannten Geld auszuborgen und es verzinst in einem gewissen Zeitraum wieder zurück zu bezahlen. In Summe borgte er sich 2,8 Mio. € aus. 2012 klagte ihn die FMA, da Kredite eine Angelegenheit von Banken sind. Ihm wurde eine Strafzahlung von 2000 € vorgeschrieben, wogegen er sich vehement weigerte sie einzuzahlen. Er sagte sogar, dass er sich einsperren lasse, bevor er die Strafe bezahle.¹⁶⁹ Unterstützung bekam *Staudinger* vom Wirtschaftskammerpräsidenten Christoph Leitl.¹⁷⁰ 2013 brachte *Staudinger* das Fass zum überlaufen, indem er sich für seine Solaranlage je 200 € pro Person ausborgte und ihnen garantierte, dass sie in zehn Jahren 330 € in Form von Warengutscheinen in seinem Geschäft zurück bekommen. *Staudinger* bekam die Auflage, bis Jänner 2014 alles zurück zu bezahlen. Der Verwaltungsgerichtshof, der Verfassungsgerichtshof sowie der Verwaltungssenat bestätigten die Rechtsmeinung der FMA, dass es sich dabei um ein Bankgeschäft handle, wofür er eine Konzession braucht. Die Lösung des medienpräsenten Falls war es, ein Nachrangigkeitsdarlehen zu gründen, mit einer Verzinsung von 4 % p.a. und dazu haftet *Staudinger* noch mit einer persönlichen Bürgschaft.¹⁷¹

In diesem neuen Gesetz werden die Rechte, Pflichten sowie Grenzen eines Anlegers aufgezeigt. Weiters werden auch die Rechte und Pflichten eines Darlehensnehmers genau definiert.

¹⁶⁹ https://de.wikipedia.org/wiki/Heinrich_Staudinger#cite_note-10. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

¹⁷⁰ http://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/oesterreich/502651_Leitl-laesst-Staudinger-nicht-haengen.html. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

¹⁷¹ <http://kurier.at/wirtschaft/unternehmen/schuhrebell-macht-friedensangebot/47.379.107>. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

Durch das AltFG wird der Anwendungsberiech der Prospektpflicht gesenkt, dafür werden andere Vorschriften zum Schutz des Anlegers geschaffen.¹⁷² Der Anwendungsbereich muss dafür genau definiert sein sowie das Thema der Prospektpflicht muss vorab erläutert werden.

5.6.2 Prospektpflicht

Ein Wertpapierprospekt ist eine schriftliche Veröffentlichung von Information über die Veranlagung. Dieser muss die Art, die Risiken sowie den Gegenstand des Wertpapieres beschreiben. Wertpapierprospekt ist ein Synonym für Kotierungsprospekt, Börsenprospekt oder Emissionsprospekt. Dieser Prospekt muss den Richtlinien 2003/71/EG des Europäischen Parlaments entsprechen.¹⁷³

Jedes öffentliche Angebot von Wertpapieren und jede Börsenzulassung innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums unterliegt der Prospektpflicht.

Bei einem öffentlichen Angebot von Wertpapieren, Veranlagungen oder Börsenzulassungen herrscht eine Prospektpflicht mit gewissen Ausnahmen vor. Geregelt ist die Prospektpflicht in der Richtlinie 2003/71/EG, im BörsenG, KMG sowie für alternative Finanzierungen im AltFG. Auf die genauen Grenzen der Prospektpflicht wird im Kapitel 5.6.4 „Interpretation des Alternativfinanzierungsgesetzes“ eingegangen.

5.6.3 Anwendungsbereich des AltFG

Grundsätzlich wurde das AltFG für Klein- und Mittelunternehmer geschaffen. Das ausschlaggebende Kriterium dafür ist eine Mitarbeiterzahl von unter 250 Personen. Weiters kommt das AltFG erst zum Einsatz, wenn mehr als 150 Investoren Kapital zur Verfügung stellen, was aus § 1 Kapitalmarktgesetz vorausgeht. Zusätzlich kommt dieses Gesetz nur ab einem Mindestemissionsvolumen von 100.000 € pro Emittent pro Emission zur Anwendung. Diese Schwellen haben den Grund, dass der Aufwand der Verwaltung sowie die Auflagen, unter den Schwellenwerten, nicht erhöht werden sollen und es zu keinen strengeren Anforderungen als bisher kommen soll.¹⁷⁴

¹⁷² BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen. https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf. Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

¹⁷³ <https://de.wikipedia.org/wiki/Wertpapierprospekt>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

¹⁷⁴ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

5.6.4 Interpretation des Alternativfinanzierungsgesetzes

Der Originaltext des Bundesgesetzes der alternativen Finanzierungsformen (Alternativfinanzierungsgesetz AltFG) befindet sich im Anhang A.1.

Zu § 1

Paragraf 1 regelt den Geltungsbereich des neuen Gesetzes. Das Ziel des Gesetzes ist die genaue Regelung zum leichteren Zugang zu alternativem Kapital. Emittenten¹⁷⁵, welche nicht vom AltFG erfasst sind sowie wenn die Emission den Gesamtwert von 1,5 Mio. Euro überschreitet, dann gilt das Kapitalmarktgesetz (KMG).¹⁷⁶

Zu § 2

Paragraf 2 ist eine Sammlung von Begriffserklärungen¹⁷⁷:

1) Emittent

Im Sinne des AltFG ist ein Emittent eine natürliche oder eine juristische Person, die im Sinne des AltFG, durch die Auflage einer Investitionsmöglichkeit von alternativen Finanzierungsinstrumenten, Kapital von mindestens 150 Personen, auflegt und einsammelt.¹⁷⁸

2) Alternative Finanzierungsinstrumente

Zu den alternativen Finanzierungsinstrumenten zählen:¹⁷⁹

- Aktien
- Geschäftsanteile an Genossenschaften
- Geschäftsanteile an Kapitalgesellschaften
- Genussrechte
- stille Beteiligungen
- Nachrangdarlehen
- Anleihen

Anleihen stellen die einzige Form von alternativen Finanzierungsinstrumenten dar, welche einen zwingenden Rückzahlungsanspruch gewäh-

¹⁷⁵ Emittenten sind Einrichtungen/ Personen, welche Anleihen oder Wertpapiere zur Kapitalbeschaffung auflegen. Hierzu zählen auch gelegentlich Nationalbanken. Kann eine natürliche oder juristische Person sein.

¹⁷⁶ (Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, 2015).

¹⁷⁷ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁷⁸ BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen. https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf. Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

¹⁷⁹ BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen. https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf. Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

ren.¹⁸⁰ Ein Rückzahlungsanspruch beinhaltet das Recht auf einen Anspruch auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals unabhängig davon welche Ereignisse eintreten. Gewöhnliche Darlehen sind aus den Finanzierungsinstrumenten von alternativem Kapital ausgeschlossen, da sie nach dem Zivilrecht einen Anspruch auf Rückzahlung innehaben, was weiter bedeutet, dass dafür eine Konzessionspflicht eines Bankgeschäftes vorliegen muss. Als Finanzierungsinstrument mit Nachschussverpflichtung dürfen nur Geschäftsanteile an einer Genossenschaft angeboten werden.¹⁸¹

3) Unbedingter Rückzahlungsanspruch

„Qualifizierte Nachrangdarlehen“ gewähren kein Recht auf einen unbedingten Rückzahlungsanspruch.¹⁸²

4) Anleger

Natürliche sowie juristische Personen, welche ein alternatives Finanzierungsinstrument erwerben gelten gemäß AltFG als Anleger.¹⁸³

5) Internetplattform

Hierbei handelt es sich um Internetseiten, welche darauf spezialisiert sind, dass Geschäft zwischen Anleger und Emittent über das Internet zu vermitteln. Die Person dahinter kann natürlich oder juristisch sein.¹⁸⁴

6) Betreiber einer Internetplattform

Dazu zählen alle Personen (juristisch, natürlich), welche eine Internetplattform betreiben und darauf alternative Finanzierungsinstrumente vermitteln.¹⁸⁵

7) Dauerhafter Datenträger

Dauerhafter Datenträger bezeichnet Datenträger auf denen Medien und Daten dauerhaft gespeichert werden könne. Hierzu zählen CD-ROMs, DVDs, Festplatten und Internetseiten, sofern sie unverändert reproduziert werden können.¹⁸⁶

Zu § 3

Dieser Paragraph legt fest unter welchen Voraussetzungen ein Emittent zur Auflage alternativer Finanzierungsinstrumente berechtigt ist. Ein

¹⁸⁰ (Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, 2015).

¹⁸¹ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁸² (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁸³ BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen. https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf. Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

¹⁸⁴ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁸⁵ (Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, 2015).

¹⁸⁶ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

Emittent darf maximal 1,5 Millionen Euro pro Emission zur Investition anbieten. Weiters darf ein Emittent innerhalb von zwölf Monaten maximal 5000 Euro pro Anleger pro Emission annehmen, wobei professionelle Anleger sowie Anleger als juristische Person, weniger Schutz bedürfen. Dies dient zum Anlegerschutz, professionelle Anleger sind weniger schutzbedürftig.¹⁸⁷

Abs. 2 legt fest, dass es nur bis zu einem bestimmten Ausmaße für Emittenten möglich ist, ein Pyramidensystem aus alternativem Kapital aufzubauen. Maximal darf ein Emittent 5 Millionen Euro durch alternatives Kapital aufbringen.¹⁸⁸ Das eingesammelte Kapital abzüglich des bereits ausbezahlen Kapitals darf innerhalb von sieben Jahren den Schwellenwert nicht überschreiten. Stichtag für diese Regelung ist der 1.10.2015. Bei Überschreitung der Schwelle ist ein Prospekt nach dem Kapitalmarktgesetz zu erstellen. Die Schwelle dient dem Anlegerschutz.¹⁸⁹

Nach § 3 Abs. 3 hat der Anleger die Pflicht dem Finanzprüfer des Emittenten oder der Internetplattform, bei Investitionen über dem Anlegerschutzschwellenwert von 5000 Euro, mitzuteilen, dass er maximal das doppelte eines für ihn üblichen Monatsgehaltes (ein Zwölftel des Jahresgehaltes) oder maximal ein Zehntel seines Finanzanlagevermögens, bestehend aus Aktien, Sparbücher, Genussscheine oder andere Kapitalmarktstrukturen, investiert.

Zu § 4

Der Emittent ist innerhalb der Europäischen Union zwischen einem Gesamtwert von 100.000 Euro und 1,5 Mio. Euro dazu verpflichtet, gegenüber seinem Anleger, einer Informationspflicht nachzukommen. Was in der Information enthalten sein muss ist genau geregelt. Es müssen Angaben über den Emittenten, Angaben über das Finanzierungsinstrument sowie Angaben zum Schutz des Anlegers enthalten sein. In Genossenschaften liegt der Schwellenwert bei 750.000 Euro, da eine Generalversammlung mit einer Offenlegung der Finanzen regelmäßig abgehalten werden muss. Eine Genossenschaft muss einem Revisionsverband angehören und weiters muss eine Wirtschaftlichkeitsprognose abgegeben werden. Durch diese beispielhaften angeführten Unterschiede ist eine höhere Transparenz gewährleistet. Die Grenzwerte gelten in einem Zeitraum von zwölf Monaten.¹⁹⁰

Wenn Aktien oder Anleihen öffentlich angeboten werden, und ist der Emittent über dem Schwellenwert von 250.000 Euro, muss er einer ver-

¹⁸⁷ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁸⁸ (Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, 2015).

¹⁸⁹ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁹⁰ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

einfachen Prospektpflicht nach § 7 Abs. 8a Kapitalmarktgesetz (KMG) nachkommen. Dies entbindet aber nicht der Informationspflicht zum Schutz des Anlegers.¹⁹¹

Emittenten müssen einmal pro Jahr zum Bilanzstichtag ihren Jahresabschluss veröffentlichen. Diese Informationen sind dem „Verein für Konsumenteninformationen“ auf einem „dauerhaften Datenträger“ zu übermitteln. Wenn zur Durchführung der Finanzierung eine Internetplattform verwendet wird, dann müssen diese Informationen auf dieser Plattform ebenfalls veröffentlicht werden.

Alle Informationen dürfen nicht irreführend sowie falsch sein. Das Rücktrittsrecht des Anlegers ist bei fehlenden Informationen geregelt. Die bereitgestellten Informationen durch den Emittenten müssen von einem Wirtschaftstreuhänder der Rechtsanwaltskammer, der Notariatskammer, einem Rechtsanwalt oder Notar, der Wirtschaftskammer, einem Unternehmensberater/Vermögensberater geprüft werden.

Zu § 5

Der Paragraph 5 regelt das Betreiben einer Internetplattform zur Beschaffung alternativer Finanzierungsmittel. Der Betreiber muss eine Gewerbeberechtigung zum Unternehmensberater, Vermögensberater oder nach § 4 Abs. 1 Wertpapieraufsichtsgesetz (WAG) 2007 eine Konzession zur Erbringung von Wertpapierdienstleistungen vorweisen können. Betreiber welche über keine Konzession der Unternehmensberatung verfügen müssen zusätzlich eine Haftpflichtversicherung abschließen.¹⁹²

Plattformbetreiber sind dazu verpflichtet, Geldwäsche sowie eine Finanzierung von Terrorismus in Bezug auf Anleger und in Bezug auf Emittenten aktiv zu verhindern. Weiters sind sie dazu verpflichtet genau die Identität der Emittenten festzustellen und zu prüfen.

Betreiber einer Plattform müssen folgende Informationen über sich bekannt geben:¹⁹³

- Rechtsform
- Firmenname
- Sitz
- Angabe der Organwalter¹⁹⁴
- Angabe der Eigentümer, Offenlegung aller Eigentümer über 25%

¹⁹¹ (Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, 2015).

¹⁹² (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁹³ BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen.
https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf.
 Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

¹⁹⁴ Ein Organwalter ist eine natürlich Person hinter einer juristischen Person.

- Unternehmensgegenstand
- Aktueller Jahresabschluss oder Eröffnungsbilanz
- Auswahlkriterien für Emittenten auf der Plattform
- Art, Höhe und Häufigkeit von Anlegern/Emittenten eingehobenen Entgelte

Abs. 4 verpflichtet Betreiber einer Plattform dazu ihren Jahresabschluss einmal pro Jahr zu veröffentlichen.

Betreibern einer Internetplattform ist es untersagt selbst als Emittent auf ihrer Plattform aufzutreten. Betreibern ist es aber nicht untersagt als Anleger auf der eigenen Plattform tätig zu sein, wobei es nur dann erlaubt ist, wenn es nachweislich und darauf hingewiesen dem besseren Informationsfluss dient und es sich um eine geringfügige Beteiligung handelt.

Weiters muss der Plattformbetreiber alle Anleger darauf hinweisen, dass sie jenes Geld investieren sollen, das sie in absehbarer Zukunft nicht liquid benötigen. Weiters muss darauf hingewiesen werden, dass der Totalverlust des Kapitals möglich ist.

Zu § 6

Dieser Regelt die Strafbestimmung der Pflichten der § 3,4 und 5 AltFG in der Höhe bis zu 30.000 Euro, sofern nach anderen Verwaltungsstrafbestimmungen keine strengeren Strafen vorgesehen sind.¹⁹⁵

Durch die Einführung des Alternativfinanzierungsgesetzes musste das Kapitalmarktgesetz adaptiert werden.

5.7 Volumen des aufgebrachten Kapitals durch Crowdfinanzierung

Die Sparte der Finanzierung durch alternatives Kapital aus Crowdfinanzierung scheint in einem unhaltbaren Wachstum zu stecken. Umsatzzuwächse von über 100 % pro Jahr werden verzeichnet.¹⁹⁶

Der Hauptmarkt von Crowdinvesting und Crowdfunding sind die USA. Das Institut „International Organization of Securities Commission“ veröffentlichte im Februar 2014 einen Bericht über Crowdfunding- und Crowdinvestingplattformen. 2013 wurden weltweit 6,4 Mrd. US-\$ über Schwarmfinanzierung lukriert. Dieser Bericht zeigt auch auf, dass einige US-Plattformen ein Wachstum von über 100 % in den letzten Jahren

¹⁹⁵ (Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), 2015).

¹⁹⁶ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 59f.

ausweisen können.¹⁹⁷ Den größten Teil des Kapitals stellen Spenden (reward-based Crowdfunding und donation-based Crowdfunding) dar. In den USA herrscht im privaten sowie im öffentlichen Bereich eine sehr ausgeprägte Spendenkultur vor. Es ist üblich, dass Privatpersonen sowie Firmen Politiker in ihrer Laufbahn finanziell unterstützen oder dass fast jeder Haushalt nach einem Hurrikaneunglück einen kleinen Geldbetrag an eine Organisation, zur Unterstützung der Opfer, spendet.

Durch die Schaffung von legalen Rahmenbedingungen, durch Gesetze, sehen Experten in Crowdfinanzierungen eine große Zukunft der alternativen Finanzierungen.

Das amerikanische Marktforschungsinstitut „Massolution“¹⁹⁸ veröffentlichte 2013 einen Bericht, zur Lage der gesamten internationalen Crowdfinanzierungsplattformen, in dem es feststellte, dass von 2011 auf 2012 das aufgebrachte Kapital um 81 %, von 1,5 Mrd. US-\$ auf 2,7 Mrd. US-\$, anstieg. Dieser Anstieg verteilte sich nicht gleichmäßig über die Welt. In Nordamerika stieg der Umsatz um 10 %, in Europa um 65 % und auf den restlichen Kontinenten um 125 %. Diese Zahlen basieren auf einer Umfrage von 308 Crowdfundingplattformen.¹⁹⁹

In Europa entfielen 2012 50 % des aufgebrachten Kapitals auf reward-based Crowdfunding, 25 % auf donation-based Crowdfunding und 25 % auf Crowdfunding bestehend aus equity-based Crowdfunding und lending-based Crowdfunding. International gesehen spenden oder investieren nur 10 % der Teilnehmer in mehrere Ideen. 30 % der Emittenten führen mehr als zwei Projekte durch.

Die nachstehende Übersicht stellt das weltweit aufgebrachte Kapital in US-\$ pro Jahr durch Crowdfinanzierung dar.²⁰⁰ Ersichtlich ist ein kontinuierlicher Anstieg.

- 2011: 1,5 Mrd. US-\$
- 2012: 2,7 Mrd. US-\$
- 2013: 4,0 Mrd. US-\$
- 2014: 6,5 Mrd. US-\$

Laut Ausgabe 4/2015 des Berichts „Crowdfinanzierung in **Deutschland**“ veröffentlicht von „für-Gründer.de GmbH“ wurden in den ersten neun

¹⁹⁷ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 58f.

¹⁹⁸ <http://www.massolution.com>.

¹⁹⁹ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 58ff.

²⁰⁰ SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. S. 59ff.

Monaten des Jahres 2015 117,5 Mio. € durch *Crowdlending* lukriert, linear extrapoliert auf 12 Monaten würde es 157 Mio. € ergeben. Im Vergleich dazu wurden im gesamten Jahr 2014 35,6 Mio. € durch *Crowdlending* vermittelt.²⁰¹ Über *Crowdfunding* wurden in den ersten neun Monaten des Jahres 2015 23,4 Mio. € in Deutschland gesammelt, aufgerechnet auf 12 Monaten sind dies 31,2 Mio. €. Durch *Crowdinvesting* konnte 2015 eine Betrag von rund 34,4 Mio. € lukriert werden. Verglichen mit dem Vorjahr wuchs dieser Bereich um knapp 5 %. Über *Crowddonation* konnten 2015 rund 17,5 Mio. € gesammelt werden.²⁰² Linear extrapoliert wurden 2015 in **Deutschland** rund **240 Mio. €** über Crowdfinanzierung lukriert. Hier sind die vier Bereiche: *Crowdfunding*, *Crowdinvesting*, *Crowdlending* und *Crowddonation* zusammen gerechnet.²⁰³

Um eine Abschätzung für den **österreichischen Markt** treffen zu können werden rund 8-11 % des deutschen Wertes angesetzt. Diese Abschätzung beruht darauf, dass die Österreichische Bevölkerung sowie das BIP rund 10 % von Deutschland beträgt.²⁰⁴ In **Österreich** gibt es keinen öffentlichen, staatlichen Crowdfinanzierungsbericht. Die veröffentlichten Zahlen auf den einzelnen Crowdfundingplattformen sind meist veraltet und können durch den täglich rasanteren Wachstum nur mit Vorbehalt aufsummiert werden. Dadurch ist eine Gesamtsumme des aufgebrachten Kapitals schwer abzuschätzen. Angelehnt an das aufgebrachte Kapital in Deutschland und nach einer Abschätzung der Summe des aufgebrachten Kapitals der großen Plattformen in Österreich, wird seitens des Autors das Volumen des aufgebrachten Kapitals in **Österreich** auf **22 bis 26 Mio. €** im Jahr 2015 geschätzt.

International gesehen haben die deutschen und österreichischen Plattformen keine Bedeutung. „Kickstarter“²⁰⁵ ist weltweit gesehen die größte Plattform.

Die Plattform „Kickstarter“ ist die größte Crowdplattform weltweit. Das nachstehende Bild 21 stellt die exponentielle Entwicklung des aufgebrachten Kapitals dar. In Summe wurden bis 20. Dezember 2015 2.140.313.287 US-\$ durch 273.760 Projekten aufgebracht. 98.181 Projekte wurden davon erfolgreich finanziert, was bedeutet, dass diese Projekte die benötigte Fundingschwelle überschreiten konnten. 38.572 Projekte schafften es nicht einen Investor zu finden. Diese lukrierten nicht einmal einen Dollar durch den Schwarm.²⁰⁶

²⁰¹ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 1f.

²⁰² FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 3f.

²⁰³ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 3f.

²⁰⁴ (Willfort, 2016).

²⁰⁵ <https://www.kickstarter.com>.

²⁰⁶ <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>. Datum des Zugriffs: 15.Jänner.2016.

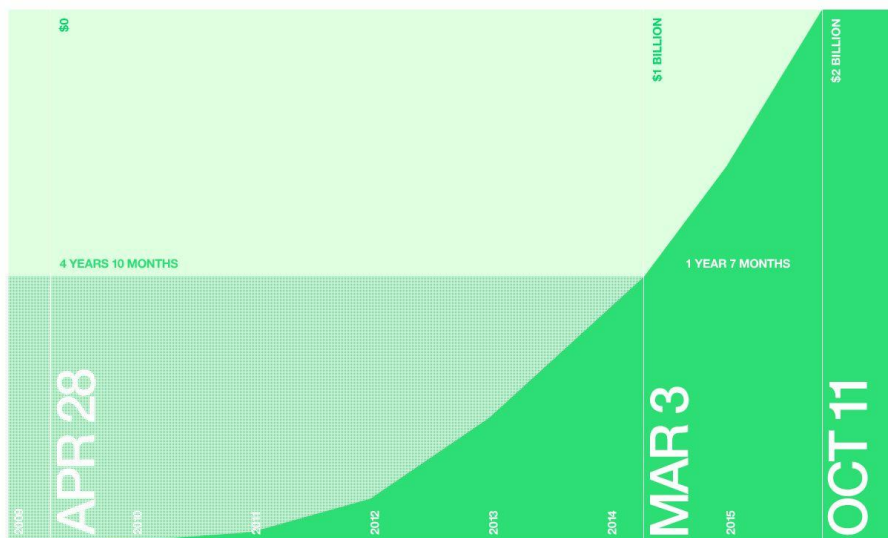


Bild 21: Aufgebrachtes Volumen über kickstarter.com, Stand: 10.2015²⁰⁷

Das Bild 22 stellt die acht häufigsten Investmentkategorien auf „Kickstarter.com“, sortiert nach der Häufigkeit des Auftretens der einzelnen Kategorien, dar.

K steht für Tausend, M steht für Million und B für Milliarde.

Projekte in Zahlen

Kategorie	Live geschaltete Projekte	Gesamtbetrag	Betrag für erfolgreiche Projekte	Betrag für nicht erfolgreich finanzierte Projekte	Betrag für Live-Projekte	Live-Projekte
Alle	273.760	2,14 B \$	1,86 B \$	257 M \$	25 M \$	4.870
Film und Video	52.469	318,88 M \$	266,98 M \$	50,19 M \$	1,71 M \$	584
Musik	43.577	162,28 M \$	147,22 M \$	14,06 M \$	997,06 K \$	560
Publishing	29.214	85,65 M \$	72,40 M \$	12,23 M \$	1,02 M \$	511
Spiele	21.477	436,75 M \$	390,96 M \$	43,10 M \$	2,69 M \$	410
Kunst	20.726	60,94 M \$	53,02 M \$	7,65 M \$	268,90 K \$	280
Technologie	19.638	390,01 M \$	330,15 M \$	53,87 M \$	5,99 M \$	650
Design	18.369	388,55 M \$	341,39 M \$	38,78 M \$	8,38 M \$	501
Essen/Trinken	17.669	87,58 M \$	72,54 M \$	14,19 M \$	856,76 K \$	416

Bild 22: Erfolgreiche Projekte über Kickstarter.com, angeführt sind die 8 häufigsten Kategorien. Stand: 12.2015.²⁰⁸

²⁰⁷ https://www.kickstarter.com/2billion?ref=happening_standard#projects.

²⁰⁸ <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>.

Die größte österreichische Crowdfundingplattform ist „conda“²⁰⁹. Auf Conda wurden seit der Gründung im Jahr 2009, bis November 2015, mehr als 8,4 Mio. € lukriert. 42 erfolgreiche Projekte wurden bisher durch 5.074 Investoren umgesetzt.²¹⁰ Vergleich man die

Vergleicht man die größte Amerikanische Plattform mit der größten Österreichischen Plattform, dann ist Kickstarter, gemessen am investierten Kapital, mehr als 250 Mal so groß wie Conda.

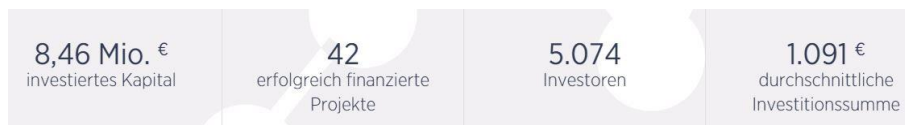


Bild 23: Aufgebrachtes Volumen über conda.at, Stand: 01.2016²¹¹

Im nachfolgenden Kapitel werden einige Beispiele von österreichischen Plattformen angeführt.

²⁰⁹ <https://www.conda.at>.

²¹⁰ <https://www.conda.at/crowdfunding/oesterreich/>. Datum des Zugriffs: 15.Jänner.2016.

²¹¹ <https://www.conda.at/crowdfunding/oesterreich/>.

5.8 Beispiel eines Crowd- Projektes in Österreich

In Österreich haben die meisten Projekte einen Hang zum Umweltschutz, Energiesparen oder sind biologisch, vegan oder sportlich. Im Trend sind vegane, biologische Getränke, alternative Ideen mit dem Nebeneffekt des Umweltschutzes oder Gadgets im Sportbereich.

Das Projekt „holis“ will den verpackungsfreien Supermarkt der Zukunft erschaffen. Einen Supermarkt ohne Plastikverpackungen. Vorteile sind die Schonung der Umwelt und die Ersparnisse der Verpackung für den Kunden. Im März 2014 startete das Unternehmen „holis market GmbH“ mit der Umsetzung der Idee. Seit Oktober 2014 unterstützt sie *Zotter*²¹² als Mentor und Investor. 10 % des Unternehmens sind im Besitz von *Zotter*. Seit Jänner 2015 ist das Unternehmen „Sonnentor“²¹³-Partner.

In Summe investierte der Schwarm bis Februar 2016 rund 165.000 € in das Projekt „holis“. Der Einstieg von prominenten Personen, wie *Zotter*, gibt den meisten Projekten während der Finanzierungsphase einen großen Schub. Auf der einen Seite investieren diese Personen meist eine große Summe in das Projekt und überzeugen mit ihrer Investition viele Kleinanleger und Kleinspender zum Einstieg in das Projekt.²¹⁴

Typische Start-Up Crowdfunding Variante

Das Projekt „holis“ wählte eine klassische Form zur Start-Up- Finanzierung. Das Darlehen ist ein **partiarisches Nachrangdarlehen**, was bedeutet, dass der Investor eine besondere prozentuale Beteiligung (abhängig von der Höhe des investierten Kapitals) am Gewinn des Unternehmens erhält. Es ist aber sehr unwahrscheinlich, dass das Start-Up in den ersten Jahren einen Gewinn verbuchen wird, dadurch kann hier nicht von einer prozentualen Gewinnausschüttung ausgegangen werden. Auf jeden Fall bekommt der Investor 1 % p.a. seines eingesetzten Kapi-

holis
market

FUNDINGLEVEL **331%**

INVESTIERT 165.700 € VERFÜGBAR

Investoren 204
Fundingschwelle 50.000 €
Fundinglimit 175.000 €

Erfolgreich finanziert!

PROJEKTNAME	holis market GmbH
BETEILIGUNGSART	Partiarisches Nachrangdarlehen
EXITBETEILIGUNG	Ja
BETEILIGUNGSDAUER	8 Jahre
UNTERNEHMENSWERT	800.000 €
UNTERNEHMENSPHASE	Start-Up

Bild 24: hollis market, auf: greenrocket.at

²¹² Josef Zotter ist ein Schokoladeproduzent aus der Oststeiermark in Österreich.

²¹³ Sonnentor ist ein österreichisches Unternehmen, welches sich auf die Produktion und Vermarktung von biologischen Produkten spezialisiert hat.

²¹⁴ <https://www.greenrocket.com/investmentchancen/holis-market>. Datum des Zugriffs: 11.Februar.2016.

tals als **Fixverzinsung**, wobei dieses am Ende der Laufzeit ausbezahlt wird. (endfällig). Zusätzlich bekommt der Investor in diesem Projekt kleine **materielle Gegenleistungen**, dies ist nicht immer der Fall:

- ab 500 € eine genussvolle Rezeptbox
- ab 1.000 € 50 € Gutschein im holis market
- ab 5.000 € 100 € Gutschein im holis market
+ Führung durch den Markt in Linz
- ab 10.000 € 250 € Gutschein im holis market
+ gemeinsames Abendessen im holis market
+ Gespräch über das Startup und Strategie

Diese Gegenleistungen und Investitionsanregungen sollen alle Investoren dazu motivieren selbst im Markt einzukaufen. Im Bild 24 ist ein Fundinglevel von 331 % dargestellt. Dies bedeutet, dass die Fundingschwelle um 331 % überstiegen wurde und so das Projekt umgesetzt werden kann.

Der Investor ist ebenfalls **exitbeteiligt**, was bedeutet, dass er beim Verkauf der Unternehmung einen gewissen Anteil des Unternehmenswertes bekommt. Die Höhe berechnet sich nach „Bonuszins nach Exit-Ereignis“:²¹⁵

$$\text{Bonuszins} = (\text{Exit-Erlös} * \text{Investmentquote}) - \text{Darlehensbetrag}$$

Bonuszins = der Betrag der am Ende ausbezahlt wird

Exit-Erlös = Wert des Unternehmens (Kaufpreis)

Investmentquote = Prozentueller Anteil am Unternehmen

Darlehensbetrag = Investierter Betrag über das Funding

Ein negativer Bonuszins ist nicht möglich.

Im Sonderfall einer **Kündigung** (seitens des Emittenten) kommt es ebenfalls zu einem einmaligen **Bonuszins**. Der Bonuszins wird bemessen nach der Investmentquote am Unternehmenswert:²¹⁶

$$\text{Unternehmenswert} = [\text{Umsatz} + \text{EBIT} * 6,5] / 2$$

EBIT = Gewinn vor Zins und Steuern

Für den Emittenten (jene Person, welche Kapital einsammelt) fallen Kosten an. Diese sind von Portal zu Portal unterschiedlich.

²¹⁵ <https://www.greenrocket.com/uploads/projekte/bike-citizens/informationsdatenblatt.pdf>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

²¹⁶ <https://www.greenrocket.com/uploads/projekte/bike-citizens/informationsdatenblatt.pdf>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

5.9 Kosten der Portale

Dieses Kapitel stellt eine Übersicht über die anfallenden Kosten dar, dargestellt anhand einiger unterschiedlicher österreichischer Plattformen. Auf allen Plattformen hat die Kosten der Emittent zu tragen. Für den Anleger fallen keine Kosten an.

Quelle der Daten: „The Power of the Crowd, Crowdfunding für kapital-suchende Unternehmen und Investoren“²¹⁷ und nach Recherche auf den Portalen. Stand: Dezember 2015.

Ein Crowdfinanzierungsportal verlangt für das Einsammeln des Kapitals Gebühren. Grundsätzlich sind diese Kosten ein prozentueller Anteil des eingesammelten Kapitals. Seit 01.01.2016 ist die Gesellschaftsteuer abgeschafft, dadurch fallen diese Kosten nicht mehr für den Erwerb von Anteilen an einer Gesellschaft an.

Bei den Kosten sei angemerkt, dass die eine Momentaufnahme sind. Da diese Branche erst im Entstehen ist und ein großer Wettkampf vorherrscht, ändern sich auch laufend die Kosten.

Die hier aufgelisteten Portale sind die namhaftesten und die sieben umsatzstärksten Portale Österreichs. Allen anderen österreichischen Portalen kommen aktuellem Stand keiner Bedeutung nach.

²¹⁷ FRANKE, N.; DÖMÖTÖR, R.; RÜTGEN-DÖMÖTÖR, A.: The Power of the Crowd. Crowdfunding für kapitalsuchende Unternehmen und Investoren. Bericht. S. 32ff.

- Name des Portals: 1000x1000**
Maximale Finanzierungssumme: 1.500.000€
Kosten: 7,5% Darlehenskosten
Externe Kosten: Video ab ca. 1000€ bis 5000€, Vertragsgebühr
- Name des Portals: CONDA**
Maximale Finanzierungssumme: 30.000€ bis 1.500.000€
Kosten: 7,5% Darlehenskosten + Vorabprüfungskosten
Externe Kosten: Video extra, Vertragsgebühr
Spezielle Kosten: jährlicher Vorzugsgewinn muss an Investoren ausgeschüttet werden mindestens 4% der Investitionssumme
- Name des Portals: CROWD CAPITAL**
Maximale Finanzierungssumme: 20.000€ bis 249.900 €
Kosten: 8% Darlehenskosten bis 100.000€, darüber 6%
Externe Kosten: Video verpflichtend, Vertragsgebühr
Spezielle Kosten: Einmalkosten: 2500€ zzgl. USt., wird den Darlehenskosten angerechnet. Transaktionskosten sind auch bei nicht erreichen der Fundingschwelle zu bezahlen
- Name des Portals: GREEN ROCKET**
Maximale Finanzierungssumme: 1.500.000€
Kosten: 10% Darlehenskosten
Externe Kosten: Video ab ca. 3000€ bis 5000€, Kosten Gutachten
Spezielle Kosten: jährlicher Gewinn muss anteilmäßig ausgeschüttet werden
- Name des Portals: REGIONALFUNDING**
Maximale Finanzierungssumme: 1.500.000€
Kosten: 3,2% bis 6,7% Darlehenskosten
Externe Kosten: Video extra, Vertragsgebühr,
Spezielle Kosten: Kosten Treuhandabwicklung, Rechtsanwalt
- Name des Portals: HOME ROCKET**
Maximale Finanzierungssumme: 1.500.000€
Kosten: 10% Darlehenskosten
Externe Kosten: Video ab ca. 3000€ bis 5000€, Kosten Gutachten
Spezielle Kosten: Einmalkosten: 4990€, wird den Darlehenskosten angerechnet.
- Name des Portals: FINNEST**
Maximale Finanzierungssumme: 1.500.000€
Kosten: 3,75% Darlehenskosten,
Externe Kosten: 1500€ für Dokumentenprüfung, Transaktionskosten
Spezielle Kosten: Einmalkosten: 9550€, wird den Darlehenskosten



angerechnet. Einmalkosten: max. 150€ für die Aufnahme in den Emissionskalender der OeKB²¹⁸

Fazit

Im Durchschnitt verlangen die hier aufgelisteten Portale **ca. 7,3 %** des gefundeten Kapitals als Einmalkosten. Für ein Werbevideo muss grundsätzlich extra bezahlt werden. Diese Kosten sind nicht vernachlässigbar.

5.10 Steuern

Ein Crowdfundingkapital stellt ein „Nachrangiges Darlehen“ dar. Die steuerliche Betrachtung ist in jedem Land unterschiedlich. Die Länder Deutschland und Schweiz werden aus Sicht eines Österreichers, der in diesem Ausland investiert, erläutert. Die tatsächlichen steuerlichen Abgaben sind bei jedem Anleger individuell zu betrachten, da seine anderen Einkünfte nicht bekannt sind. Hier werden nur Steuern aus nachrangigen Darlehen behandelt, keine Spenden. Es wird davon ausgegangen, dass der Investor eine Privatperson ist und seinen Hauptsitz in Österreich hat.

Die zentrale Frage lautet: Wie muss ein Anleger, als Österreicher, seine Anlegererlöse versteuern?

5.10.1 Erlöse aus Österreich

Das österreichische Einkommenssteuergesetz EStG unterscheidet zwischen 7 Einkunftsarten. Der § 27 (EStG)²¹⁹, Einkünfte aus Kapitalvermögen, sieht Einkünfte wie Zinsen und Wertsteigerungsboni vor. Alle Zinsen und Wertsteigerungsboni müssen in der Einkommenssteuererklärung angegeben werden.²²⁰ In der Einkommenssteuererklärung werden alle Einkünfte einer Privatperson addiert und laut Einkommenssteuerprogression versteuert. Hierbei muss beachtet werden, dass sich am 1. Jänner 2016 der Verlauf der Progression geändert hat. Es wurde ein neuer Höchststeuersatz von 55 %, vorläufig bis 2021, eingeführt. Genaue Änderungen sind in der Tabelle 2 ersichtlich.

²¹⁸ Österreichische Kontrollbank.

²¹⁹ (Einkommensteuergesetz (EStG), 2016).

²²⁰ TPA HORWATH; CONDA: Steuerrechtliche Behandlung - Nachrangdarlehen V3. Bericht. S. 1.

Tabelle 2: Gegenüberstellung Einkommensteuerprogression 2015 - 2016²²¹

Bruttoeinkommen	2015	ab 2016
11.000 € - 18.000 €	36,5 %	25,0 %
18.000 € - 31.000 €	36,5 %	35,0 %
31.000 € - 60.000 €	43,2 %	42,0 %
60.000 € - 90.000 €	50,0 %	48,0 %
90.000 € - 1.000.000 €	50,0 %	50,0 %
Über 1.000.000 €	50,0 %	55,0 %

In Österreich beträgt der Freibetrag durch Einkünfte aus Crowdfunding 730,00 €. Dieser Betrag darf neben einem Angestelltenverhältnis pro Jahr als Kapitalvermögen unversteuert dazu verdient werden. Unter dem Freibetrag muss keine Steuererklärung abgegeben werden.²²²

5.10.2 Erlöse aus Deutschland

Laut deutschem Recht behält der Projektunternehmer die zu zahlende Steuer ein und überweist sie für den Anleger an den Staat. Alle Wertsteigerungsboni und Zinsen müssen mit 25 % nach der Kapitalertragssteuer versteuert werden zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag, bezogen auf die Kapitalertragssteuer. Natürlich muss ein Österreicher seine deutschen Einkünfte aus Crowdfunding in Österreich versteuern, wobei der Betrag der geleisteten Steuer in Deutschland angerechnet wird.²²³

5.10.3 Erlöse aus der Schweiz

Zinszahlungen und Wertsteigerungsboni sind für einen Österreicher in der Schweiz nicht zu versteuern, müssen dadurch aber wie Einkommen nach § 27 EStG in Österreich versteuert werden.

²²¹ www.steuernachrichten.pwc.at. Datum des Zugriffs: 17.Dezember.2015.

²²² TPA HORWATH; CONDA: Steuerrechtliche Behandlung - Nachrangdarlehen V3. Bericht. S. 1.

²²³ TPA HORWATH; CONDA: Steuerrechtliche Behandlung - Nachrangdarlehen V3. Bericht. S. 1.

Länderunabhängig muss beim **Verkauf** der Crowdfundingpapiere eine Zessionsgebühr von 0,8 % des Verkaufswertes in Österreich, Deutschland und der Schweiz abgeführt werden. ²²⁴

²²⁴ TPA HORWATH; CONDA: Steuerrechtliche Behandlung - Nachrangdarlehen V3. Bericht. S. 1.

6 Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft

In diesem Kapitel wird eine Übersicht über Crowdfundingbeispiele aus der Immobilienbranche in Österreich dargestellt und die vorhandenen Möglichkeiten in der Immobilienwirtschaft/Bauwirtschaft aufgezeigt sowie eine Übersicht über Crowdfunding/lending -kapital in der Immobilienwirtschaft gegeben.

6.1 Aufgebrachtes Kapital aus der Crowd in der Immobilienwirtschaft

In Deutschland wurden in den ersten neun Monaten des Jahr 2015, durch Crowdfunding, 7,9 Mio. € in der Sparte der Immobilienwirtschaft investiert. Linear hochgerechnet auf das Jahr 2015 ergibt dies 10,5 Mio. €. ²²⁵

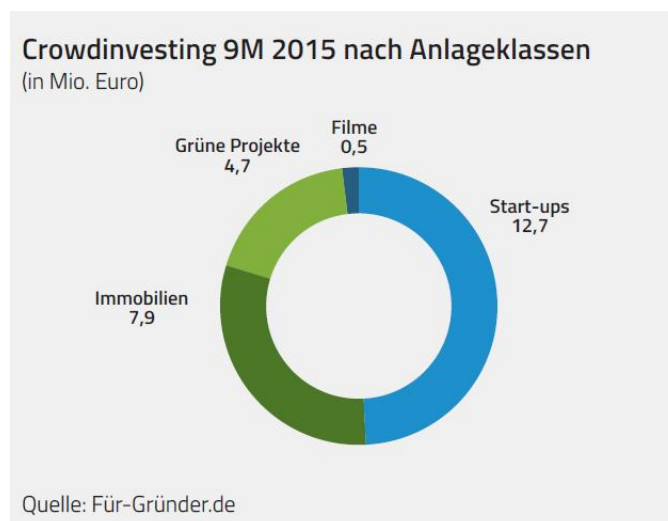


Bild 25: Crowdfunding 9 Monate 2015 nach Anlageklassen in Deutschland²²⁶

In Österreich gibt es leider keinen Sammelbericht über gefundenes Kapital in der Immobilienwirtschaft. Es kann nur eine Abschätzung durch eine Aufsummierung der Immobilienprojekte auf den Crowdfundingplattformen durchgeführt werden. Das Immobilienkapital aus der Crowd liegt in Österreich bei rund 5,2 Mio. €. Dies stellt in der Immobilienwirtschaft keine bedeutende Summe dar, da damit lediglich ungefähr 3400 m² Wohnungsfläche, ohne Grundstück, gebaut werden können. Der einmalige Effekt des Neubaus des Rapid-Stadions in Wien, in der Höhe von 3 Mio. €, verfälscht den aufgebrachten Wert des Jahres 2015. Ohne die-

²²⁵ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 5.

²²⁶ FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. S. 5.

sem Projekt wurden in Österreich rund 2.2 Mio. € (Februar 2016) für Immobilienprojekte gefunden. Nähere Details zu diesen Projekten werden in diesem Kapitel etwas später erläutert.

Willfort, Gründer und Miteigentümer der Crowdplattform „1000mal1000“ und Gründer von „innovation service network“ bezeichnete, in einem Experteninterview am 01.02.2016, den typischen österreichischen Anleger als nicht risikofreudig. Österreichers liebste Anlageform sei das Sparbuch. *Willfort* ist davon überzeugt, dass Crowdinvesting im Immobilienbereich in Österreich deswegen funktioniere, da der typische österreichische Anleger sein Kapital gerne in eine vermeintlich sichere Anlageform investieren möchte. Durch die Medien kreisen Begriffe wie „Betongold“, welche zu diesem Trend beitragen.²²⁷

6.1.1 Beispiele Crowd-Immobilienwirtschaft in Österreich

In Österreich gibt es nur ganz wenige Immobilien, welche über Crowdfunding finanziert werden. Auf drei verschiedenen Plattformen werden Immobilienprojekte in Österreich, zum Zeitpunkt der Recherche (Februar 2016), angeboten:

- **Homerocket**²²⁸: 4 Projekte: 2*Wien, Graz, Berlin
- **1000mal1000**²²⁹: 2 Projekte: Nassfeld, Klagenfurt
- **Conda**²³⁰: 1 Projekt: Wien

Die größte Crowdinvestingplattform, gemessen an der Anzahl der Immobilienprojekte, ist „www.homerocket.at“. Home Rocket ist eine reine Immobilienplattform und zu 30 % im Besitz des Projektentwicklers „C&P Immobilien AG“²³¹ aus Graz. Die Geschäftsführer der Plattform „Home Rocket“ sind ebenfalls Geschäftsführer der Plattform „Green Rocket“. Alle vier Projekte auf dieser Plattform werden durch den Bauträger „C&P“ entwickelt.

Investoren bekommen für ihr eingesetztes Kapital zwischen 3 % und 10 % Zinsen per anno auf einer Laufzeit von 3-6 Jahren. Dies ist ein sehr lukratives Investment, was aber durch die Nachrangigkeit des Darlehens ein hohes Risiko mit sich bringt.

Das Bild 26 stellt drei Projekte auf der Plattform „Home Rocket“ des Projektentwicklers „C&P Immobilien AG“ dar. Das Projekt „Brauquartier in

²²⁷ (Willfort, 2016).

²²⁸ www.homerocket.at. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

²²⁹ www.1000x1000.at. Datum des Zugriffs: 27.Dezember.2015.

²³⁰ www.conda.at. Datum des Zugriffs: 28.Dezember.2015.

²³¹ www.cp-ag.at

Graz“ hat gerade die Finanzierungsphase abgeschlossen. Das Bauvorhaben „Donaufeldstraße in Wien“ befindet sich kurz vor der Baufertigstellung und die Finanzierungsphase ist bereits erfolgreich abgeschlossen. Das Projekt „Kirschblütenpark Wien“ befindet sich gerade in der Finanzierungsphase. Der Finanzierungsstart des Bauvorhabens in Berlin verschiebt sich immer weiter in die Zukunft. Exemplarisch befindet sich das Informationsblatt zum „Brauquartier Puntigam“ im Anhang A.2.

- Projekt: **Brauquartier Graz Puntigam Bauteil 1**
 Bauträger: C&P Bauträger GmbH
 Fundingschwelle: 400.000 €
 Fundinglimit: 1.500.500 € verringert auf: 1.000.000 €
 Laufzeit: 3 Jahre
 Zins: 8,0 % p.a.
 Investitionssumme: 17.800.000 €
 Fundingvolumen: 1.000.000 € von 17,80 Mio. € $\hat{=}$ **6,61 %**



Das Crowdfunding wurde zweimal verlängert bis am 20.01.2016 1.000.000 € durch 403 Investoren finanziert wurden. Dies entspricht einem Durchschnittsinvestment von 2481 € pro Investor.

- Projekt: **Donaufelderstraße 221 Wien**
 Bauträger: C&P Bauträger GmbH
 Fundingschwelle: 200.000 €
 Fundinglimit: 400.000 €
 Laufzeit: 1,5 Jahre
 Zins: 5,0 % p.a.
 Investitionssumme: 12.650.000 €
 Fundingvolumen: 325.000 € von 12,65 Mio. € $\hat{=}$ **2,56 %**
- Projekt: **Kirschblütenpark Wien**
 Bauträger: C&P Bauträger GmbH
 Fundingschwelle: 50.000 €
 Fundinglimit: 600.000 €
 Laufzeit: 4 Jahre
 Zins: 5,0 % p.a.
 Investitionssumme: unbekannt
 Fundingvolumen: 90.300 € Stand: 18.02.2016



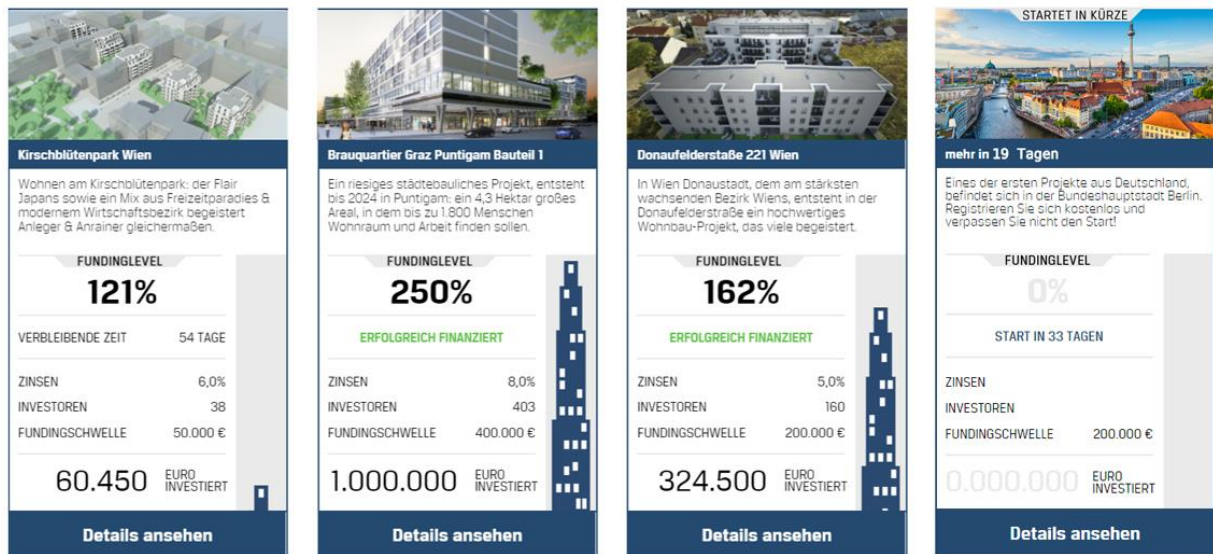


Bild 26: Crowdfunding- Beispiele www.homerocket.at, Bauträger C&P AG²³²

Auf der Plattform „www.conda.at“ befinden sich zwei Immobilienprojekte des Bauträgers „Riedergarten Immobilien Gruppe“ aus Klagenfurt. Das „Alm Resort Nassfeld“ wurde bereits erfolgreich in der Höhe von 575.121 € aus Crowdfinanzierung mitfinanziert. Es handelt sich dabei um Wohnapartments direkt an der Schipiste, mitten im Schigebiet von Nassfeld. Eine Laufzeit von 7 Jahren ist für eine Immobilienzwischenfinanzierung sehr lange. Hingegen ist der Zinssatz für ein Crowdfinanzierungsimmobilienprojekt mit 4,0 % untypisch niedrig. Eine Besonderheit dieses Projektentwicklers ist ein zusätzliches Anreizsystem. Ab 5000 € Investitionsvolumen bekommt man 15 % Ermäßigung auf einen Urlaub im Alm Resort in Nassfeld.

- Projekt: **Alm Resort Nassfeld**
 Bauträger: Riedergarten Immobilien Gruppe
 Fundingschwelle: 300.000 €
 Fundinglimit: 1.600.000 €
 Laufzeit: 7 Jahre
 Zins: 4,0 % p.a.
 Investitionssumme: unbekannt
 Fundingvolumen: 557.121 €

Crowdfunding abgeschlossen

²³² www.homerocket.at. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.



Projektname:	Alm Resort Nassfeld
gesuchtes Kapital:	300.000€ (€ 1.600.000 max.)
Investitionszeitraum:	04.08.2014 bis 31.05.2015
Standort:	Klagenfurt
Beteiligungsart:	Nachrangdarlehen
Beteiligungsdauer:	maximal 7 Jahre (halbjährlich kündbar nach einem Jahr Laufzeit)
Rendite:	4 % jährliche Fixverzinsung
Gesellschaftsform:	GmbH
Namen der Projektteammitglieder:	Geschäftsführung: Herbert Waldner, MAS; Mag. Bernd Rausch
Gründungsjahr:	1995

ab € 1 000

- **4 % Fixverzinsung**
- **10 % Ermäßigung** bei einem **Urlaub** im Alm Resort Nassfeld
- **10 % Vermittlungsprovision** bei Vermittlung eines Urlaubs im Alm Resort Nassfeld
- **Skitag am Nassfeld inklusive Besichtigung des Alm Resort mit Skilegende Franz Klammer** (falls Sie bis spätestens 15. Oktober investieren!)

ab € 5 000

- **4 % Fixverzinsung**
- **15 % Ermäßigung** bei einem **Urlaub** im Alm Resort Nassfeld
- **15 % Vermittlungsprovision** bei Vermittlung eines Urlaubs im Alm Resort Nassfeld
- **Jährliches Candlelight Dinner für zwei Personen** in der Schiarena Nassfeld (auf Dauer des Darlehens)

Bild 27: Crowdinvesting- Beispiel www.1000x1000.at, Bauträger: Riedergarten Immobilien Gruppe²³³

Für Projektentwickler ist die Rendite bei einer Investition in ein Studentenheim sehr hoch. In einem Studentenheim kann man eine bescheidene Vierzimmerwohnung für 400 € pro Person vermieten. Eine Familie kann sich selten eine Wohnung um 1600 € leisten. Der Nachteil liegt im hohen Investitionsvolumen sowie in der täglichen Verwaltungsarbeit. Studentenheime müssen eine gewisse Größe haben, damit sich der Verwaltungsaufwand auszahlt. Der Projektentwickler „Riedergarten“ bietet seinen Investoren und Anlegern 4,0 % p.a. mit 7 Jahren Laufzeit. Als zusätzlicher Investitionsanreiz bietet der Studentenheimbetreiber seinen Investoren, sowie dessen Kindern, ein Vorrecht auf einen Studentenheimplatz.

- **Projekt:** **Studentenwohnheim Klagenfurt**
- Bauträger:** Riedergarten Immobilien Gruppe
- Fundingschwelle:** 500.000 €
- Fundinglimit:** 1.500.000 €
- Laufzeit:** 7 Jahre
- Zins:** 4,0 % p.a.
- Fundingvolumen:** 238.500 € Stand: 18.02.2016

²³³ <https://1000x1000.at/immocrowd/almresort>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.



seenah und studieren wohnen

Projektname: Studentenwohnheim Klagenfurt

gesuchtes Kapital: 500.000€ (€ 1.500.000 max.)

Investitionszeitraum: 08.06.2015 bis 18.01.2016

Standort: Klagenfurt

Beteiligungsart: Nachrangdarlehen

Beteiligungsdauer: maximal 7 Jahre (halbjährlich kündbar nach einem Jahr Laufzeit)

Rendite: 4 % jährliche Fixverzinsung

Gesellschaftsform: GmbH

Namen der Projektteammitglieder: Geschäftsführung: Herbert Waldner, MAS; Mag. Bernd Rausch

Gründungsjahr: 1995

Heimplatz*
ab € 4 000

* Der Investor hat das österreichweit geltende Vorrecht, auf einen verfügbaren Heimplatz in allen Heimen, die vom namhaften Studentenwohnheim Betreiber geführt werden. Dies gilt auch für alle Kinder unserer Investoren.

Bild 28: Crowdfunding- Beispiel www.1000x1000.at, Bauträger: Riedergarten Immobilien Gruppe²³⁴

Die Besonderheit des Crowdfundingprojekts „Rapid Investor 5, 7 und 9“ ist die vorhandene Leidenschaft und das Zugehörigkeitsgefühl einer großen Gruppe von Menschen zu ihrem Verein, welche dadurch leicht dazu motiviert sind, ein Kleininvestor in ihren Club zu werden. Der Fußballclub SK Rapid Wien hat drei Crowdfundingkampagne auf der Plattform „www.conda.at“, zur Mitfinanzierung ihres neuen Stadions, aufgelegt. Diese drei Kampagnen unterscheiden sich in der Laufzeit sowie im Zinssatz. Zusätzlich dazu bietet der Emittent eine Zinsprämie abhängig vom internationalen sportlichen Erfolg der Mannschaft. Der Zinssatz zwischen 2 % und 3 % branchentypisch tief. Der Grund dafür könnte sein, dass bei den Fans eines Fußballvereins eine sehr hohe Bereitschaft der Investition vorhanden ist, da sehr viele Fußballfans von der Leidenschaft an ihrem Verein getrieben werden und durch die Investition ein Teil ihres neuen Stadions sein können und so auch etwas zur Schaffung beitragen können.

Als zusätzlichen Anreiz bietet der Emittent „SK Rapid GmbH“ ab einem Investitionsvolumen von 5000 € ein Ticket zum Eröffnungsspiel sowie die Verewigung des Namens des Anlegers im Stadion. Anfang 2016 wurden bereits 3 Mio. € durch Crowdfunding in das neue Stadion investiert und das Funding konnte abgeschlossen werden. Das Crowdfinanzierungsmodell ist ein typisches Hybridmodell. Als Vergütung bekommt der Anleger Zinsen plus Goodies. Von den Anlegern am besten angenommen wird der „Rapid Investor 5“ mit einer Laufzeit von 5 Jahren und 2 % Verzinsung per anno.

²³⁴ <https://1000x1000.at/immocrowd/studentenwohnheim>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

- Projekt: **Rapid Investor 5 - 7 - 9**
- Bauträger: SK Rapid GmbH
- Fundingschwelle: 50.000 €
- Fundinglimit: je 1.000.000 €
- Laufzeit: 5 - 7 - 9 Jahre
- Zins: 2 % - 2,5 % - 3 % p.a. + Zinsprämie
- Investitionssumme: 53.000.000 €²³⁵
- Fundingvolumen: 3 Mio. € von 53 Mio. € $\hat{=}$ **5,66 %**

Crowdfunding
abgeschlossen

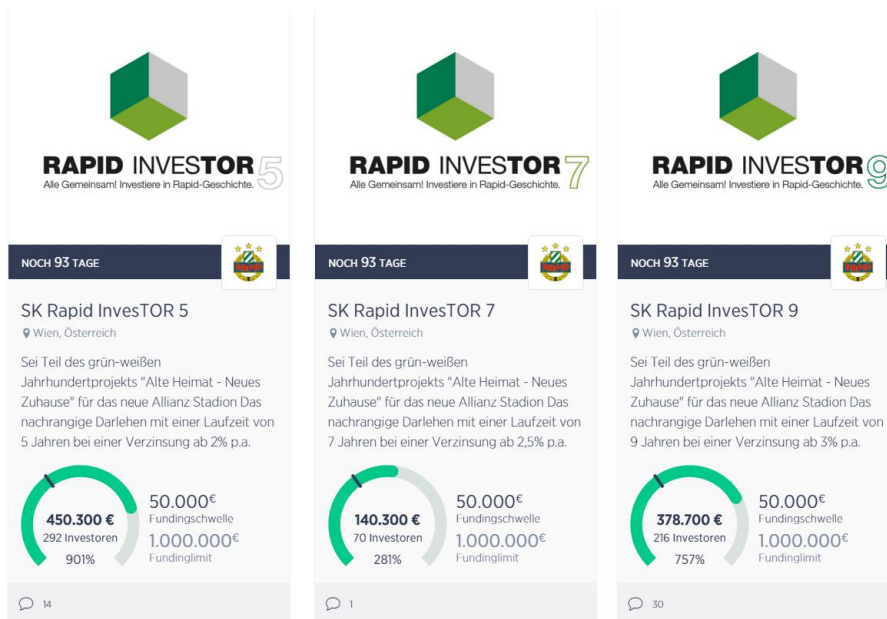


Bild 29: Crowdinvesting- Beispiele www.conda.at²³⁶

Mitte Jänner 2016 erreichten alle drei Kampagne ihr Fundinglimit von 1 Mio. €. Da die Leidenschaft vieler Menschen an ihrem Fußballverein unermesslich ist, ist es in diesem Fall sogar vorstellbar ein klassisches spendenbasierendes Crowdfunding oder eine Crowddonation durchzuführen zu können. Viele Menschen spenden Geld an eine Organisation oder an einen Verein, weil sie leidenschaftliche Fans davon sind oder weil ihnen an diesem Verein, dieser Organisation, etwas liegt. Die Zahlen auf internationalen Plattformen zeigen, dass in diesem Fall ein Spendenvolumen von ca. 1.000.000 € möglich wäre. Als Gegenleistung und Anreiz können, nach Spendenvolumen gestaffelt, Goodies verschenkt werden.

²³⁵ http://diepresse.com/home/sport/fussball/national/3827863/-RapidStadion_Stadt-Wien-steuert-264-Mio-Euro-bei. Datum des Zugriffs: 11.Februar.2016.

²³⁶ <https://skrapid.conda.at/rapid>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

Zusammengefasst setzten aktuell in Österreich nur zwei Projektentwickler und Rapid Wien (Bauherr) auf Crowdlending in der Immobilienbranche. Das Angebot von Immobilienprojekten, welche durch die Möglichkeit der Schwarmfinanzierung unterstützend finanziert werden, ist nicht wirklich groß. 2015 wurden in der Bauwirtschaft in Österreich rund 5,2 Mio. € in und durch die Crowdimobilienwirtschaft investiert. Crowdfinanzierung kann immer nur unterstützend wirken, als Eigenkapitalersatz oder als Fremdkapital.

In **Deutschland** wurden bis dato in der Immobilienwirtschaft mehr Crowdlendingprojekte umgesetzt als in Österreich, weil Deutschland viel größer ist. Nachfolgend sind einige Beispiel mit Angabe der Höhe des Crowdkapitals sowie der Verzinsung p.a. angeführt. Bei allen hier angeführten Projekten liegt das Verhältnis der Crowdkapitalquote zur Investitionsquote bei rund **6 % bis 11 %**. Die Höhe der Zinssätze ist mit österreichischen Projekten zu vergleichen.

• Weissenhaus	7,50 Mio. €	4,0 % + Gewinnboni	
• Mühlenhofpark	1,10 Mio. €	6,0 %	
• Riehlufer	0,76 Mio. €	5,5 %	
• Kaufhaus Held	1,11 Mio. €	5,5 %	
• Globus Villa	0,40 Mio. €	5,5 %	
• Marianneum	0,97 Mio. €	5,5 %	
• Holsteiner Chausee	1,26 Mio. €	6,0 %	
• Barrio E	1,81 Mio. €	6,0 %	
• Feldbrunnenstraße	2,11 Mio. €	6,0 %	
• Mein Ohmoor	0,76 Mio. €	6,0 %	erfolgreich zurückbezahlt
• Holz 5 ¹ / ₄	0,40 Mio. €	6,0 %	erfolgreich zurückbezahlt
• 7 Eichen	0,91 Mio. €	5,0 %	erfolgreich zurückbezahlt
• Ostseeheilbad Zingst	0,85 Mio. €	6,0 %	
• Drosselgärten	1,27 Mio. €	6,0 %	
• Ärztehaus	1,35 Mio. €	4,5 %	

6.2 Besonderheit des Crowdkapitals in der Immobilienwirtschaft

Kapital, welches ein Bauträger über Crowdfunding lukrieren kann, wird in seinem Unternehmen als Fremdkapital angesehen, wobei laut *Ritter*²³⁷ für Immobilienprojekte meist eine eigene Projektgesellschaft gegründet wird, in welche das Crowdkapital von der kreditgebenden Bank, für dieses Immobilienprojekt, als Eigenkapitalersatz angesehen wird. Banken unterscheiden hier nicht zwischen Eigenkapital und Eigenkapitalersatz.²³⁸

Dieses Eigenkapital ermöglicht es dem Bauträger zu zusätzlichem Kapital (Fremdkapital) zu gelangen, das bedeutet, dass es möglich ist Fremdkapital (aus der Crowd) als Eigenkapitalersatz zu bezeichnen und damit Fremdkapital aufnehmen zu können.

In Österreich sind Unternehmen ab einer Größe von 250 Mitarbeitern oder 42 Mio. € Umsatzerlös oder 21 Mio. € Bilanzsumme konsolidierungspflichtig, was bedeutet, dass über das gesamte Unternehmen eine Bilanz erstellt werden muss. In dieser Bilanz scheint Crowdkapital als Fremdkapital auf.²³⁹ Hierbei muss darauf geachtet werden, dass die Eigenkapitalquote nicht unter 8 %²⁴⁰ fällt, da sonst eine Unternehmung als stark insolvenzgefährdet eingestuft wird²⁴¹ und von Kreditinstituten kein Fremdkapital mehr zur Verfügung gestellt wird.

6.3 Pro und Contra von Crowdfinanzierung für Immobilien

Die Vorteile und Nachteile werden hier aus Sicht eines Emittenten dargestellt. Ein Emittent ist hier ein Bauträger und Immobilienprojektentwickler.

Pro

- Eigenkapital kann aufgestockt werden
- Höheres Eigenkapital ermöglicht mehr Fremdkapital
- Ermöglichung des Immobilienprojekts
- Werbewert durch die Crowdkampagne für das Projekt

²³⁷ Vorstandsvorsitzenden der „C&P Immobilien AG“.

²³⁸ (Ritter, 2016).

²³⁹ §246 UGB.

²⁴⁰ https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Geschaeftsstelle-Bau/Basel_III_Rating_Kennzahlen.pdf. Datum des Zugriffs: 3. Februar. 2016.

²⁴¹ (Ritter, 2016).

- Erhöhte Medienpräsenz
- Bindung der Investoren an das Immobilienprojekt
- Bindung der Investoren an den Projektentwickler
- Intelligenz des Schwarms
- Feedback vom Markt, ob das Projekt angenommen wird
- Stärkung des Innovationsgeists des Bauträgers
- Innovation des Unternehmens

Contra

- Zinsen sehr hoch
- Aufwand der Kapitalbeschaffung extrem hoch
- Gebühren der Plattformen sehr hoch
- Nur als zusätzliches Finanzierungsmittel verwendbar

6.4 Erfolgreicher Anwendungsbereich von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft

Crowdlending ist einer der teuersten Fremdkapitalfinanzierungsformen die es gibt. (z.B.: 6 % Zinsen p.a. + 10 % einmalige Portalkosten) Diese Form der Finanzierung hat eine besondere Eigenschaft, da das Kapital eigentlich Fremdkapital ist, aber als Eigenkapitalersatz eingestuft wird, weil das Kapital ein „Nachrangiges Darlehen“ ist.

Für eine kreditgebende Bank ist es deswegen wie Eigenkapital, da es nachrangig ist und so im Falle einer Insolvenz zuerst die Bank bedient wird und erst dann alle Crowddarlehengeber, sofern noch Geld übrig ist.

Unter dem Umstand, dass ein Bauträger zu wenig Eigenkapital für das benötigte Fremdkapital besitzt, stellt Crowdlending eine akzeptable Form der Kapitalbeschaffung dar. Im Experteninterview mit Herrn *Schönhofer* von „Länderrealitäten Hammerl“²⁴² stellte sich heraus, dass es fast unmöglich ist, mit einer Eigenkapitalquote²⁴³ von unter 10 % bis 20 % zum benötigten Fremdkapital zu gelangen. Bei der Befragung ging hervor, dass es vor 10 Jahren noch möglich war mit einer Eigenkapitalquote von rund 0 % zum benötigten Fremdkapital zu gelangen.²⁴⁴

²⁴² www.lrhgroup.at. Datum des Zugriffs: 1.Februar.2016.

²⁴³ Verhältnis des eingesetzten Eigenkapitals zu Gesamtinvestitionskapital.

²⁴⁴ (Schönhofer, 2016).

In der nachfolgenden fiktiven Rechnung, wird der Grenzfall angenommen, dass ein Bauträger 100 % seines Eigenkapitals (2 Mio. €) aus der Crowdfinanzierung beschafft. (Annahmen: Das Crowdkapital kostet dem Bauträger 10 % p.a., bestehend aus 7 % Zinsen p.a. und 9 % einmalige Portalkosten, mit einer Laufzeit von 3 Jahren, dies entspricht 600.000 € Finanzierungskosten) Hier wird angenommen, dass der Bauträger, mit einem Eigenkapitalersatz von 2 Mio. € (Sicherstellung) insgesamt 10 Mio. € (Eigenkapitalquote von 20 %) bei einem herkömmlichen Bankinstitut bekommt. Diese 10 Mio. € verwendet der Bauträger zum Ankauf des Grundstücks, zur Bezahlung aller Planungskosten, Marketingkosten, Mitarbeiter, Vertriebs etc.. Mit diesen 10 Mio. € bezahlt er ebenfalls die ersten Zinsen der Crowdinvestoren. Um zu weiterem Kapital zu gelangen muss der Bauträger ca. 30 % des Objektes, vor Baubeginn, verkaufen. Wenn ihm das gelungen ist bekommt er dafür die weiteren Kapitaltranchen, um das Bauwerk erbauen zu können. Nach Expertenmeinungen kann hier ein Bauträgerschnitt von 10 % angenommen werden. Alle Finanzierungskosten der Kredite, alle anfallenden Kosten des Bauens sowie der Bauträgergewinn sind hier bereits in den 30 Mio. € inbegriffen. Der Bauträger macht einen Gewinn von 2,4 Mio. €, bestehend aus 3 Mio. € Bauträgerrendite minus 600.000 € Crowdkapitalkosten. All dies ermöglichte ihm das Kapital aus der Crowd, wofür er 600.000 € Kosten bezahlte, aber dafür 2,4 Mio. € Gewinn lukrieren konnte.

Zusammenfassung:

Unter der Annahme, dass der Bau sowie die Objektvermittlung gut verläuft, wäre es dem Bauträger ohne dem Eigenkapitalersatz aus Crowdfunding nicht möglich gewesen ein Immobilienprojekt zu erbauen und zu verkaufen. Unter diesem Aspekt sind 10 % Finanzierungskosten (600.000 €) für den Eigenkapitalersatz in Ordnung, da dieses Kapital aus der Crowd dem Bauträger einen Gewinn von 2,4 Mio. € ermöglicht hat.

Im Interview mit Bauträger und Immobilienvermittler *Schönhofer* berichtete er, dass sie Private Equity Partner haben, die für ihr eingesetztes Kapital 10,5 % Verzinsung pro Jahr (2016) bekommen. Dadurch meint er, dass Finanzierungskosten von ungefähr 8-12 % für Crowdkapital in Ordnung und realistisch sind.²⁴⁵

Im nachfolgenden Bild 30 ist dargestellt, warum und wie Crowdkapital für Bauträger eine interessante Form des Eigenkapitals darstellt.

Hier sei angemerkt, das im Gesamtinvestitionsvolumen von 30 Mio. € alle anfallenden Kosten, wie Baukosten, Finanzierungskosten für den

²⁴⁵ (Schönhofer, 2016).

Bankkredit, etc. inkludiert sind. Das Crowdfundingkreditvolumen von 2 Mio € ist hier bereits wie bei einem herkömmlichen Kredit als Ausgabe in den 30 Mio. € inbegriffen.

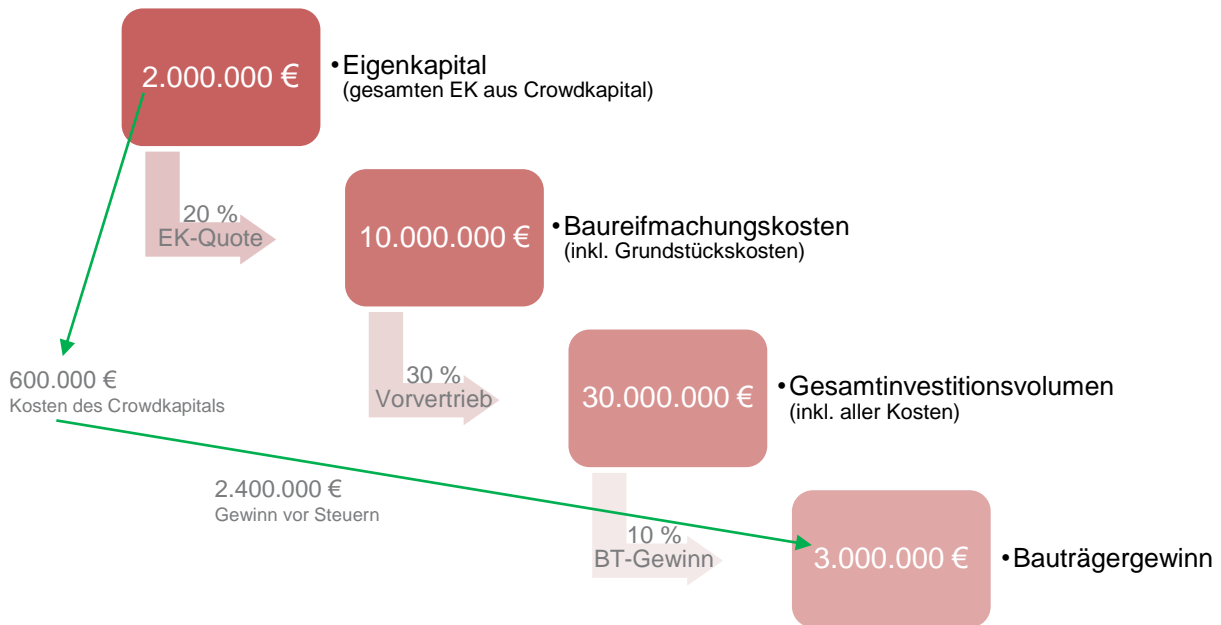


Bild 30: Abflussdiagramm des Crowdkapitals für Bauträger

6.5 Fazit zu Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft

Crowdfunding sowie Crowdinvesting sind eine mögliche alternative Form des Eigenkapitalersatzes. Die Motivation von Bauträgern und Immobilienentwicklern auf Schwarmkapital zurück zu greifen ist nur bedingt unter einem Aspekt verständlich, da es einer der teuersten Finanzierungsformen ist. Die Motivation zu Crowdlending in der Immobilienfinanzierung kann nicht nur in der Beschaffung von Kapital liegen. Wenn ein Immobilienentwickler diese Form der Kapitalbeschaffung wählt, dann muss er von positiven Nebeneffekten überzeugt sein.

Spendenbasierendes Crowdfunding stellt eine Möglichkeit zur Erschaffung einer Immobilie, für Gebäude aus dem Sektor, welche mit Emotionen verbundenen sind und sozialen Gebäuden dar, zum Beispiel einem Mutter-Kind-Haus, einem SOS-Kinderdorf, einem Haus zur Betreuung von Drogenabhängigen oder einem Flüchtlingsheim. Im Bereich des spendenbasierenden Crowdfundings ist auch für den Immobiliensektor und für die Bauwirtschaft ein noch schwer einzuschätzendes Potential vorhanden:

- Alle Bereich die durch **Leidenschaft, Teamgeist** oder durch ein persönliches Wohlergehen getrieben sind stellen auch für die Immobilienwirtschaft sowie für den Bausektor ein Zukunftspotential dar. Sobald ein Mehrwert für die Gesellschaft vorhanden ist besteht die Möglichkeit dafür Spender zu begeistern. Beispiele dafür sind:

- die **Errichtung eines Vereinshauses** für einen Fußballclub, der oft eine große Anzahl an Mitgliedern hat, die sehr durch Leidenschaft getrieben sind und dadurch zum Spenden animiert werden.

- die **Sanierung einer Betriebshalle** in einer Bergbauunternehmung, die sonst zugesperrt werden müsste und Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz verlieren würden. Bergbauunternehmungen haben oft Mitarbeiter, welche über mehrere Generationen aus einer Familie stammen, welche innerlich zum Großteil für ihre Firma leben. Hier sind wieder Leidenschaft und Mehrwert für die Bevölkerung vorhanden.

Im Bereich des Crowdinvestings/lendings ist nur dann ein Potential vorhanden, wenn der Immobilienentwickler über **sehr wenig Eigenkapital** verfügt und damit ausreichend Bonität für genügend Fremdkapital erschafft. Bei guter Bonität und genügend Eigenkapital ist Crowdlending eine viel zu teure Form der Finanzierung. Die Gesamtkosten des Kapitals aus Crowdlending sind nicht mit den Gesamtkosten von Fremdkapital aus Darlehen von Kreditinstituten vergleichbar. Auf der einen Seite sind die Zinsen für das Kapital zu hoch und die Kosten der Crowdinvestingportale sind viel zu teuer aber auf der anderen Seite bietet Crowdlending eigenkapitalschwachen Unternehmen die Möglichkeit ein Immobilienprojekt zu entwickeln. Dies wirft eine Frage des Wollens auf, ob dies unterstützt werden soll. Weiters bringt Crowdinvesting/lending, wie bereits angeführt, auch viele Vorteile mit sich. Ein Crowdfinanzierungs-

vorgang bringt viele positive Nebeneffekte (Werbung, Kundenbindung, Medienpräsenz, Innovationen, etc.) mit sich. Ob diese positiven Nebeneffekte die hohen Kosten rechtfertigen sei jedem selber überlassen.

Ob für Bauträger und Projektentwickler Crowdfunding eine mögliche Form der Finanzierung darstellt, was sie davon halten und ob sie in Zukunft darauf aufbauen werden, wird im nächsten Kapitel durch eine empirische Umfrage beantwortet.

7 Empirische Umfrage unter Immobilienentwicklern

Im Rahmen dieser Masterarbeit wurde eine empirische Umfrage zum Thema Crowdlending in der Immobilienwirtschaft durchgeführt.

Im Rahmen der Arbeit wurden zusätzlich zur onlinebasierenden Umfrage **vier Expertengespräche** durchgeführt. Die Gesprächspartner sind in folgenden Bereichen tätig:

- *Gesprächspartner 1:*
Bauträger, Immobilienentwickler
- *Gesprächspartner 2:*
Immobilienmakler, Bauträger, Immobilienentwickler
- *Gesprächspartner 3:*
Crowdfinanzierungsplattformgründer und Eigentümer, Innovationsforscher
- *Gesprächspartner 4:*
Bauträger, Immobilienentwickler, Crowdfinanzierungsplattform-eigentümer: Erfahrung mit Crowdlending in der Immobilienwirtschaft

Das erste Gespräch wurde zu Beginn der Arbeit durchgeführt, um das Potential von Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft mit einem Experten zu besprechen und zu erläutern. Drei Gespräche wurden im Zuge der Arbeit, vor dem Start der Umfrage, geführt, um Pretests mit erfahrenen Experten durchführen zu können. Unter diesen Experten befanden sich zwei Plattformbetreiber, mit denen die Ansichten zu Crowdfinanzierung diskutiert wurden. Weiters wurde mit einem Innovationsforscher und Crowdfinanzierungsplattformgründer die Möglichkeiten von Crowdfinanzierung besprochen sowie Möglichkeiten und Grenzen abgesteckt. Die Ergebnisse dieser Gespräche finden Einfluss in diese Arbeit.

7.1 Ziel der Umfrage

Ziel der Umfrage war es, zu eruieren, ob Bauträger und Projektentwickler Crowdlending als Finanzierungsmöglichkeit für Immobilien einsetzen würden und ob sie in Zukunft Crowdfinanzierung grundsätzlich als eine Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sehen, beziehungsweise welche sonstigen positive und negative Effekte/Eigenschaften Crowdfinanzierung in der Immobilienbranche bietet.

7.2 Beschreibung der befragten Zielgruppe

Die befragte Zielgruppe setzt sich aus Bauträgern, Immobilienentwicklern und Immobilienentwicklungsabteilungen von Banken oder Versiche-

rungen sowie Bauunternehmen zusammen. Ob diese Unternehmen im Privat- oder Staatsbesitz sind stellt in erster Linie zum Beantworten der Fragen keinen Unterschied dar. Die befragten Teilnehmer stammen aus Österreich sowie Deutschland.

7.3 Aufbau des Fragebogens und Beschreibung der Durchführung

Der **Aufbau** des Fragebogens wurde so gestaltet, dass er von allgemeinen Fragen ins Detail geht. Mit den Eingangsfragen wurden die Unternehmungen eingeordnet. Anschließend wurden Fragen zur Eigenkapitalquote und zur angestrebten Bauträgerrendite gestellt. Im Hauptteil der Umfrage wurden Fragen dazu gestellt, ob die befragte Person die Begriffe rund um Crowdfunding richtig einordnen kann. Weiters wurde die Einstellung zu den aktuellen Portalkosten herausgefunden, sowie als Bauträger ihre maximale Bereitschaft zur Zahlung der hohen Zinsen und ihr persönlicher Einsatzbereich von Crowdkapital abgefragt.

Die **Durchführung** der Befragung wurde über die Onlineplattform „2ask“²⁴⁶ anonym durchgeführt. Ausgeschickt wurde die Umfrage an 106 Bauträgern und Immobilienentwicklern in Österreich, wobei ein Großteil aus Graz und Wien stammt. Zusätzlich wurde die Umfrage von der „Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.“²⁴⁷ an Immobilienentwicklern in Deutschland ausgeschickt. An wie vielen Unternehmungen diese Umfrage in Deutschland erging ist nicht bekannt. Die Umfrage wurde vom 08.02.2016 bis 24.02.2016 durchgeführt wobei am 17.02.2016 eine Erinnerungsemail ausgeschickt wurde. Die Umfrage wurde von **34 Unternehmen** ausgefüllt. Dies entspricht einer Teilnahmequote/Rücklaufquote von 32 %. Im Email befand sich ein Begleitschreiben, welches sich im Anhang A.3. befindet.

Die Umfrage enthält **15 Fragen** Hauptfragen. **11 Fragen** sind Pflichtfragen, welche beantwortet werden mussten, um die Umfrage abschließen zu können.

Die ersten **fünf Hauptfragen** plus **eine Unterfrage** sind allgemeine Fragen zum Unternehmen, um es einordnen zu können. Weitere **zwei Fragen** eruieren die persönliche Eigenkapitalquote und die persönliche Bauträgerrendite. **Acht Fragen** behandeln konkret das Thema Crowdfinanzierung in der Immobilienwirtschaft.

²⁴⁶ www.2ask.at.

²⁴⁷ www.gif-ev.de.

In der Umfrage befinden sich Ja-Nein Fragen. Hier wurde in einem Textfeld um ein Argument zur Meinung gebeten. Die wortwörtlichen Argumente sind im Anhang A.6 „Angabe von Argumenten in der Umfrage“ angeführt. Die genauen Wortlaute jeder einzelnen Frage, mit allen angegebenen Zusatzerklärungen, befinden sich im Anhang A.5 „Genauer Wortlaut der Fragen“. Dies dient zur detaillierten Nachvollziehbarkeit der Umfrage.

7.4 Auswertung und Interpretation der Umfrage

Die ersten fünf Fragen stellen die Anzahl der Mitarbeiter, die tätigen Geschäftsfelder rund um Immobilien, die Zusammensetzung des Umsatzes aufgeteilt auf verschiedene Immobilienentwicklungssparten sowie der Hintergrund des Unternehmens (gewerblich, öffentlich, gemeinnützig, etc.) fest.

Im Zuge der ersten Frage wird abgefragt, aus welcher Sparte der Immobilienentwicklung die Unternehmen stammen. Die nachfolgende Grafik (Bild 31: Frage 1–Verteilung auf die verschiedenen Sparten) stellt die Verteilung der teilgenommenen Immobilienentwickler, aufgeteilt auf die einzelnen Sparten, in Prozent, dar.

73 % der befragten Unternehmen sind Gewerbliche Betriebe. Diese Sparte stellt die größte Teilnehmergruppe dar. Der Rest ist annähernd gleichverteilt auf die Sparten: öffentliche/staatliche Einrichtungen, Banken/Versicherungen und gemeinnützige Organisationen.

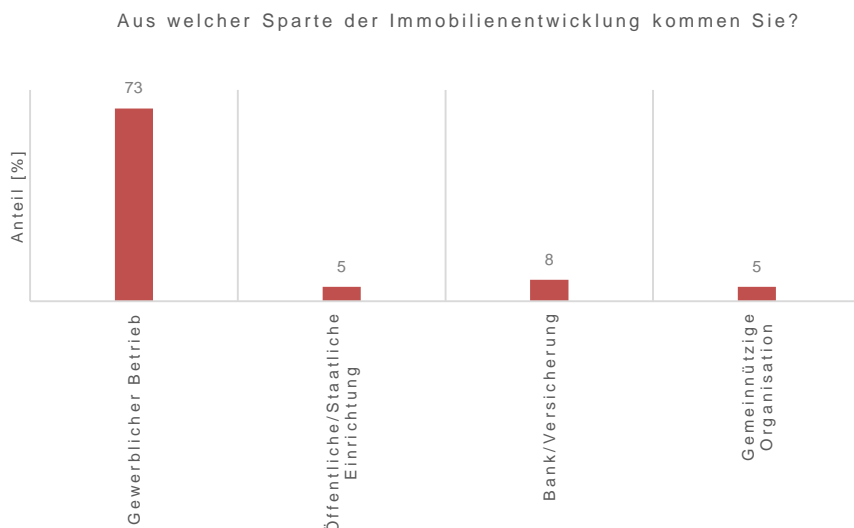


Bild 31: Frage 1–Verteilung auf die verschiedenen Sparten

Im Zuge der Frage zwei wird die Anzahl der Mitarbeiter abgefragt. $\frac{1}{3}$ der befragten Unternehmen haben mehr als 50 Mitarbeiter, obwohl nur 18 % der befragten Unternehmen aus den Sparten der Banken, Versicherun-

gen, und staatlichen Immobilienentwicklern stammen, welche meist große Unternehmen mit sehr vielen Mitarbeitern (>250) sind.

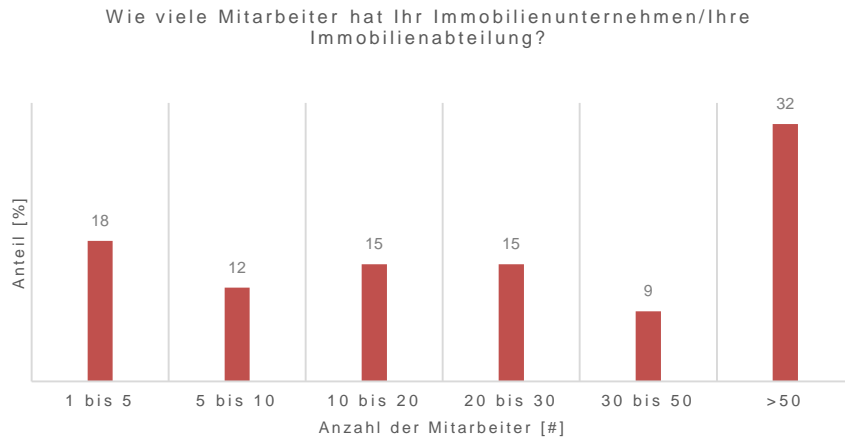


Bild 32: Frage 2-Anzahl der Mitarbeiter

Das Bild 33 stellt die Auswertung der Frage drei dar. Dabei wurde abgefragt, ob neben der Tätigkeit der Projektentwicklung weitere Geschäftsfelder ausgeübt werden. $\frac{3}{4}$ der befragten Immobilienentwickler sind zusätzlich in anderen Geschäftssparten, der Immobilienbewirtschaftung, -erhaltung, -pflege, -planung etc., tätig. Wenn ein Immobilienentwickler nicht nur in der Projektentwicklung tätig ist, dann sind Mehrfachnennungen möglich.

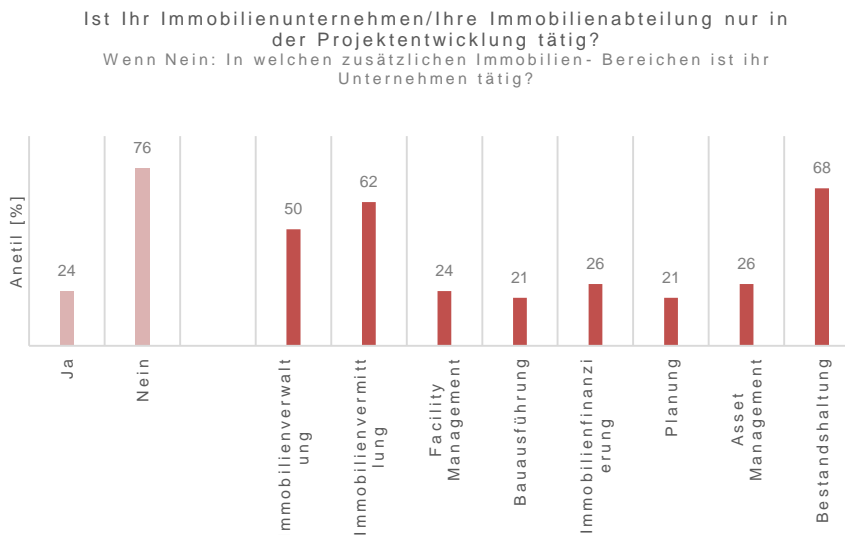


Bild 33: Frage 3-Tätigkeitsfelder der Unternehmen

Die Umfrage wurde unter Immobilienentwicklern mit Hauptsitz in Österreich oder Deutschland durchgeführt. Weiters wurden Regionen aus Europa abgefragt, in denen die befragten Unternehmen Immobilien entwickeln. Zusätzlich konnten Länder/Regionen angegeben werden, falls

sie sich nicht in den Auswahlmöglichkeiten befanden. Diese sind im Bild 34 in hellem Rot (Italien, Russland, Schweiz) dargestellt.

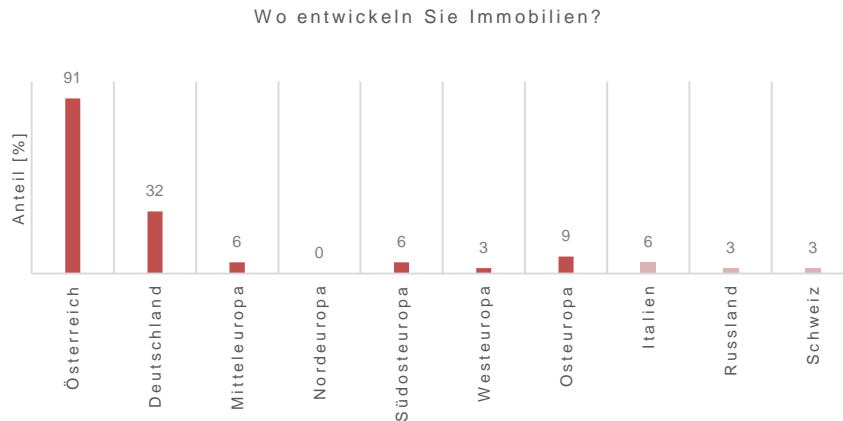


Bild 34: Frage 4-In welchen Regionen werden Immobilien entwickelt.

Die Frage fünf behandelt den Umsatz pro Immobiliensparte. Zur Auswahl standen:

- Wohnimmobilien
- Hotelimmobilien
- Gewerbeimmobilien
- Sonderimmobilien (Krankenhaus,...)
- Sonstige Immobilien

Folgende Anzahl der **34 Unternehmen** entwickeln Immobilien in jener Sparte:

- Wohnimmobilien: 33 / 34 Unternehmen
- Hotelimmobilien: 9 / 34 Unternehmen
- Gewerbeimmobilien: 29 / 34 Unternehmen
- Sonderimmobilien: 8 / 34 Unternehmen
- Sonstige Immobilien: 7 / 34 Unternehmen

Die befragten Immobilienentwickler wurden dazu angehalten, ihren Umsatz aus der Projektentwicklung, auf die angeführten fünf Sparten aufzuteilen. Die mögliche Genauigkeit des Eintrags betrug 1 %.

18 % der befragten Unternehmen erwirtschaften 91 % bis 100 % ihres Umsatzes in der Sparte der Wohnimmobilien. Aus dem Bild 35 ist ersichtlich, dass die befragten Unternehmen 66 % des Projektentwicklungsumsatzes im Bereich der Wohnimmobilien generieren.

71 % der Unternehmungen, welche Wohnimmobilien entwickeln, erwirtschaften mehr als 61 % ihres Projektentwicklungsumsatzes im Bereich der Wohnimmobilien.

97 % der Projektentwickler entwickeln weniger als 10 % ihres Umsatzes durch Hotelimmobilien.

Mehr Details befinden Sie dargestellt in einem Histogramm im Anhang A.4 „Zusätzliche Grafiken zur Umfrage“ im Bild 45.

Nicht alle der 34 befragten Unternehmen entwickeln Immobilien in jeder Sparte. Dies ist in Bild 35 dargestellt. 33 der 34 Unternehmen entwickeln Wohnimmobilien. Zusätzlich wird dargestellt wie viel des Entwicklungsumsatzes, in Prozent, in welcher Sparte erwirtschaftet wird.

67 % des Projektentwicklungsumsatzes wird in der Sparte der Wohnimmobilien erwirtschaftet, wobei 3 der 34 Unternehmen 100 % ihres Projektentwicklungsumsatzes in der Sparte Wohnimmobilien erwirtschaften und 1 der 34 Unternehmen nicht in dieser Sparte tätig ist. Der Teilmarkt der Gewerbeimmobilien bildet mit 25 % des Umsatzes mit Abstand die zweitgrößte Sparte.

Ein Unternehmen erwirtschaftet ihren ganzen Projektentwicklungsumsatz durch Gewerbeimmobilien.

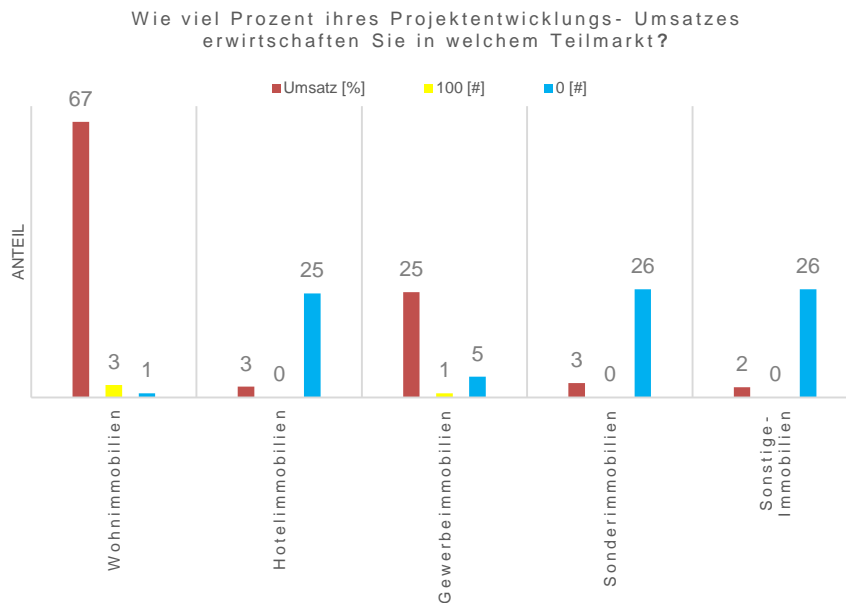


Bild 35: Frage 5-Projektentwicklungsumsatz pro Teilmarkt

Fazit zur Einordnung der Unternehmungen: Über 70 % der teilgenommenen Unternehmen kommen aus der Sparte der gewerblichen Immobilienentwicklern. Dabei haben über 40 % mehr als 30 Mitarbeiter in ihrem Unternehmen beschäftigt. Mehr als 75 % der Unternehmen sind zusätzlich in anderen Bereichen der Immobilienwirtschaft, wie der Immobilienvermittlung oder der Planung, tätig. $\frac{2}{3}$ des Umsatzes wird am Teilmakrt der Wohnimmobilien erwirtschaftet.

Überraschenderweise haben an der Umfrage viele Unternehmen mit vielen Mitarbeitern (>50) teilgenommen. Es überrascht auch, dass 30 % der Unternehmen Hotelimmobilien oder Sonderimmobilien (Krankenhäuser, etc.) entwickeln.

Die Frage 6 eruiert den Eigenkapitaleinsatz von Bauträgern. Diese Quote ist, differenziert auf die einzelnen Immobiliensparten, in Bild 36 dargestellt.

73 % der Unternehmen investieren bei der Entwicklung von Hotelimmobilien 20 % bis 30 % Eigenkapital.

In der Sparte der Wohnimmobilienentwicklung werden rund 20 % Eigenkapital investiert. Die Feststellung wird dadurch untermauert, da 76 % der Eigenkapitalquoten in diesem Bereich liegen.

Dies trifft mit ähnlichen Zahlen auf die Sparte der Gewerbeimmobilien zu.

Im Bereich der Hotelimmobilien gaben neun Projektentwickler Angaben zur Eigenkapitalquoten ab, wobei 73 % der Projektwickler, in der Sparte der Hotelimmobilien, 20 % bis 30 % Eigenkapital investieren.

Eine Eigenkapitalquote von 60 % bis 80 % im Bereich der Wohnimmobilien lässt sich auf Anleger zurück zu führen.

Im Bereich der Sonderimmobilien ist ein Sonderfall/Ausreißer vorhanden, welcher nicht interpretiert wird, da dieses Unternehmen in der Entwicklung von Sonderimmobilien eine Eigenkapitalquote von mehr als 90 % aufweist.

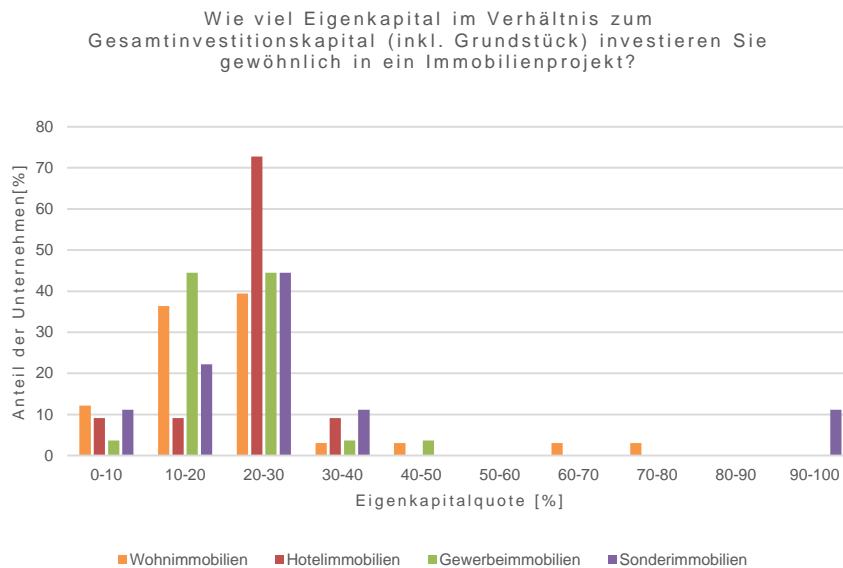


Bild 36: Frage 6-Eigenkapitalquote pro Teilmarkt

Zusammenfassung:

Die Durchschnittliche Eigenkapitalquote liegt in allen befragten Sparten zwischen 20 % und 30 %.

- Wohnimmobilien: 22,6 %²⁴⁸
- Hotelimmobilien: 23,2 %
- Gewerbeimmobilien: 20,9 %
- Sonderimmobilien: 29,4 %²⁴⁹

Hier sei angeführt, dass im Falle des Besitzes eines Grundstücks in Grazer Stadtlage oft bereits diese Quote erfüllt ist, da Grundstücke in Graz (Geidorf) aktuell über 1000 €/m² NF kosten.²⁵⁰ Dies bedeutet, dass es in der aktuellen Situation in Graz möglich ist, eine Immobilie ohne zusätzliches Eigenkapital auf diesem Grundstück zu entwickeln und zu verkaufen. Als Anleger reicht eine Eigenkapitalquote von 20 % bis 30 % nicht aus, um damit eine Immobilie zu kaufen und sie ohne Kapital von außen nachschießen zu müssen, rein über den Mieterlös refinanzieren zu können.

²⁴⁸ Inkl. Anleger, verändert das Ergebnis nicht maßgebend.

²⁴⁹ Inkl. Ausreißer, verändert das Ergebnis nicht maßgebend.

²⁵⁰ (Schönhofer, 2016)

Fazit zur Eigenkapitalquote: Die Umfrage bildet für die Teilmärkte der Wohn-, Hotel- und Gewerbeimmobilien beinahe die Literaturwerte einer Eigenkapitalquote von 20 % bis 30 % in der Projektentwicklung ab.²⁵¹ Sonderimmobilien können schwer pauschaliert werden.

Die Frage sieben beschäftigt sich mit der Bauträgerrendite²⁵². Wie groß ist die Rendite bei der Entwicklung eines Immobilienprojekts?

42 % der Unternehmen erwirtschaften in der Sparte der Wohnimmobilien eine Bauträgerrendite zwischen 9 % und 12 %, was beinahe dem Literaturwert nach *Wendlinger* von 13 %²⁵³ entspricht

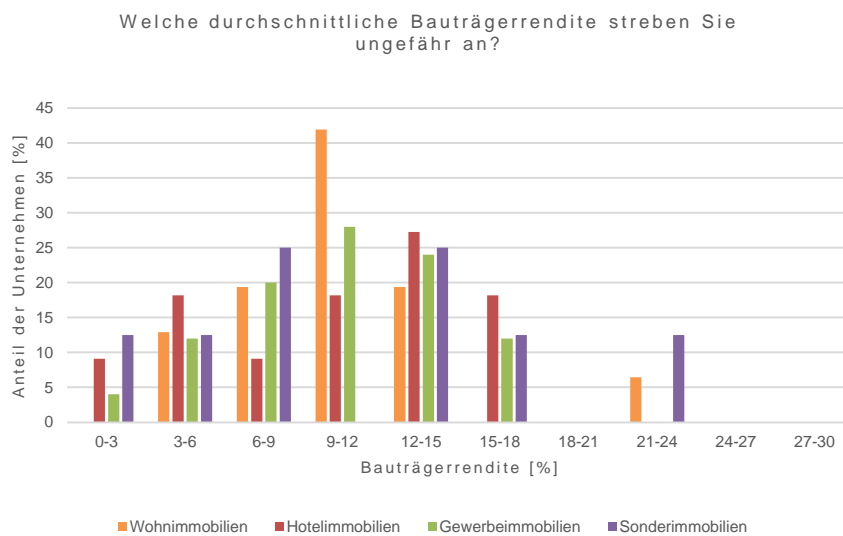


Bild 37: Frage 7-Bauträgerrendite pro Teilmarkt

Zusammenfassung:

Die durchschnittliche Bauträgerrendite liegt bei rund **10,5 %**.

- Wohnimmobilien: 10,6 %
- Hotelimmobilien: 10,3 %
- Gewerbeimmobilien: 10,3 %
- Sonderimmobilien: 10,9 %

²⁵¹ WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen: Fundierte Immobilienanalyse in der Praxis. S. 254f.

²⁵² Als Bauträgerrendite/Bauträgergewinn werden die Herstellungskosten den Verkaufserlösen gegenübergestellt. Ist eine Kennzahl, welche nur für Bauträger- und Verkaufsprojekte relevant ist. Laut Literatur liegt der Wert bei rund 13 %.

²⁵³ WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen: Fundierte Immobilienanalyse in der Praxis. S. 167f.

Dies ist das Durchschnittsergebnis aus dieser Umfrage. Hier sei hervor-
gehoben, dass dies nur ein Mittelwert ist und dieser Wert stark vom Un-
ternehmen und vom Immobilienprojekt abhängig ist.

- **25 %** erwirtschaften eine Bauträgerrendite von 12 % bis 15 %
- **15 %** erwirtschaften eine Bauträgerrendite höher als 13 %
- **60 %** erwirtschaften eine Bauträgerrendite geringer als 13 %

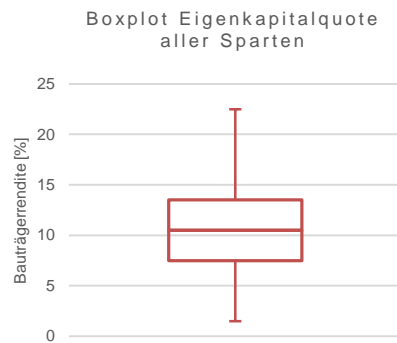


Bild 38: Frage 7-Boxplot Eigenkapitalquote

Fazit Bauträgerrendite: Die durchschnittliche Bauträgerrendite, der befragten Unternehmen, ist mit 10,5 % etwas geringer als der Literaturwert (13 %) ²⁵⁴. Die Aufteilung der Anzahl der überdurchschnittlich wirtschaftenden Unternehmen, der durchschnittlichen sowie der unterdurchschnittlichen Renditen entspricht einer typischen Aufteilung wie sie der österreichischen Wirtschaft entspricht.

Die nachfolgenden Fragen sind spezielle Fragen zum Thema Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft.

²⁵⁴ WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen: Fundierte Immobilienanalyse in der Praxis. S. 167f.

So gut wie jeder der Befragten kann etwas mit den Begriffen rund um Crowdfunding anfangen und sie zuordnen.

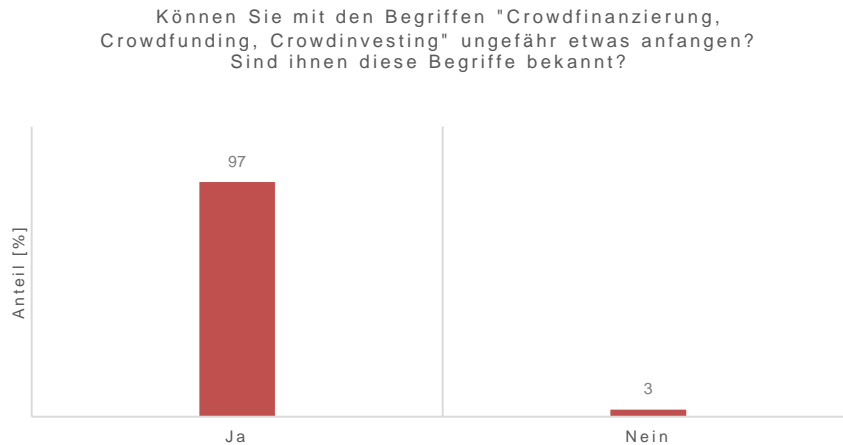


Bild 39: Frage 8-Begriff Crowdfinanzierung

Rund der Hälfte aller befragten Immobilienentwickler sind Crowdfinanzierungsprojekte aus der Immobilienwirtschaft bekannt. Weiters wurden sie nach Beispielen befragt. Es wurden oft dieselben Projekte der „C&P Immobilien AG“ sowie „Riedergarten Immobilien“ genannt.

56 % der Bauträger und Immobilienentwickler sehen in Crowdfinanzierung eine Möglichkeit des Eigenkapitalersatzes. Hierbei wurde auch darum gebeten, die Antwort mit einem Argument zu untermauern. Die Bauträger argumentieren damit, dass sie sich vorstellen könnten, Crowdkapital als Eigenkapitalersatz einzusetzen, dies aber nur in einem bestimmten Rahmen und nur als unterstützendes Finanzierungsmittel.

Ein Teil der befragten Unternehmen können sich nicht vorstellen Crowdfinanzierung einzusetzen. Diese Meinungen sind darauf zurück zu führen, dass sich die befragten Immobilienentwickler noch nicht mit Crowdfinanzierung beschäftigt haben oder keine Miteigentümer haben möchten. Dabei sei angemerkt, dass es sich bei Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft um einen Kredit aus dem Schwarm handelt und nicht um Kapital von Miteigentümern. Diese alternative Finanzierungsvariante ist mit einem herkömmlichen Kredit zu vergleichen und darf nicht mit Crowdfunding in der Start-Up Szene verwechselt werden.

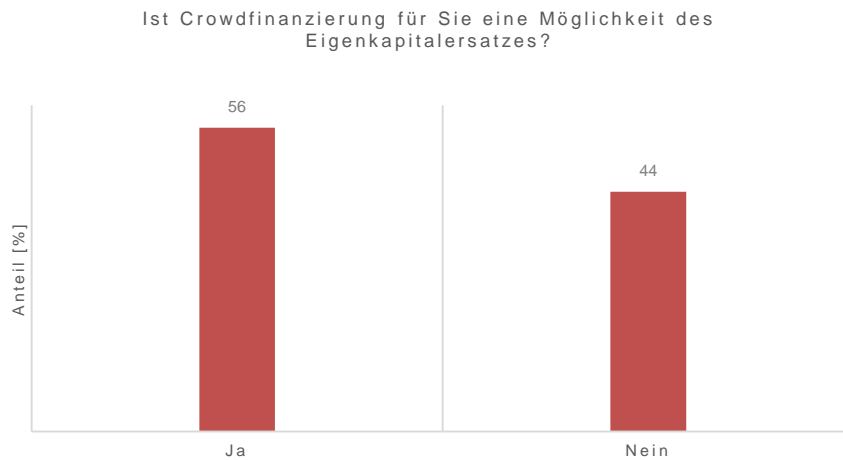


Bild 40: Frage 10-Crowdkapital als Eigenkapitalersatz

Die Frage elf beschäftigt sich mit dem effektiven Jahreszins, welchen Bauträger bereit sind für Crowdkapital zu bezahlen. Hierbei sind auch die einmaligen Portalkosten inkludiert.

Die nachstehende Grafik stellt eine Gesamtübersicht über den durchschnittlichen effektiven Jahreszins, welchen Immobilienentwickler für Kapital aus der Crowd zahlen würden, dar. Der Durchschnitt über alle Sparten beträgt **6 %** Zinsen p.a.. Ein herkömmlicher Bankkredit kostet aktuell ca. 1,5 % bis 2,5 % Zinsen p.a..

Der Zinssatz im Bereich der Hotelimmobilien dürfte deswegen etwas niedriger sein, da bei einer Hotelentwicklung oft bereits vor dem Bau der Käufer oder Mieter feststeht und dadurch die Beschaffung von Fremdkapital einfacher ist. Die Sparte der Sonderimmobilien ist schwer zu beurteilen, weil es immer davon abhängig ist, was gebaut wird und wer der Nutzer ist. Hier stellt jede Immobilie einen Sonderfall dar.

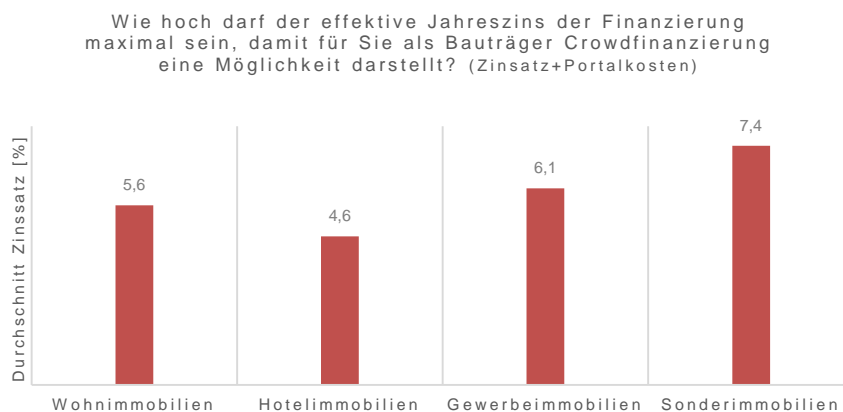


Bild 41: Frage 11-Höhe des Jahreszinses

Ein detailliertes Histogramm mit allen erhobenen Daten befindet sich im Anhang A.4. im Bild 47.

Wie zu erwarten, empfinden Bauträger und Immobilienentwickler die einmaligen Portalkosten als nicht zu niedrig. 79 % empfinden sie als zu hoch oder viel zu hoch und 21 % empfinden sie als angemessen. Hier sei angemerkt, dass bei der Frage elf als Zusatzinformation folgender Text angebracht war: „*Aktueller Durchschnitt: 7-10 % des aufgebrachtten Crowdkapitals. Hier geht es um die reinen Kosten, welche die Onlineplattform für das Sammeln des Kapitals und für die Abwicklung verlangt. Zinsen für Anleger sind hier nicht inbegriffen.*“

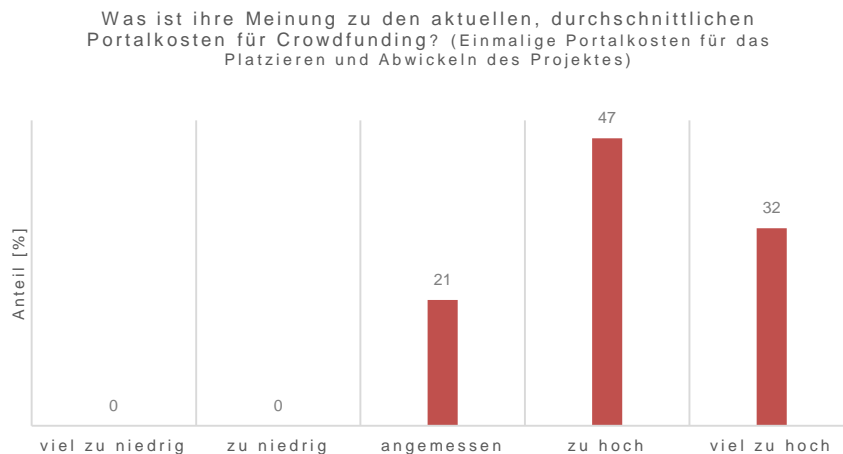


Bild 42: Frage 12-Höhe der Portalkosten

$\frac{2}{3}$ der befragten Unternehmen würden Crowdkapital als Eigenkapitalersatz oder als Mezzanine-Kapital einsetzen. Hierfür ist es auch vorgesehen. Für die Abdeckung von Finanzierungsspitzen eignet es sich sehr schlecht, da dafür die Vorlaufzeiten mit rund 12 Monaten viel zu lange sind, bis man als Immobilienentwickler zum Kapital gelangt. 28 % setzen nicht auf Crowdlending in der Immobilienwirtschaft und würden es aktuell auch nicht einsetzen, da sie es als zu risikoreich für den Investor einstufen.

Hier war eine Mehrfachnennung möglich.

Für welche Finanzierungsform würde für Sie Crowdfinanzierung, unter den aktuellen Bedingungen, in Frage kommen?

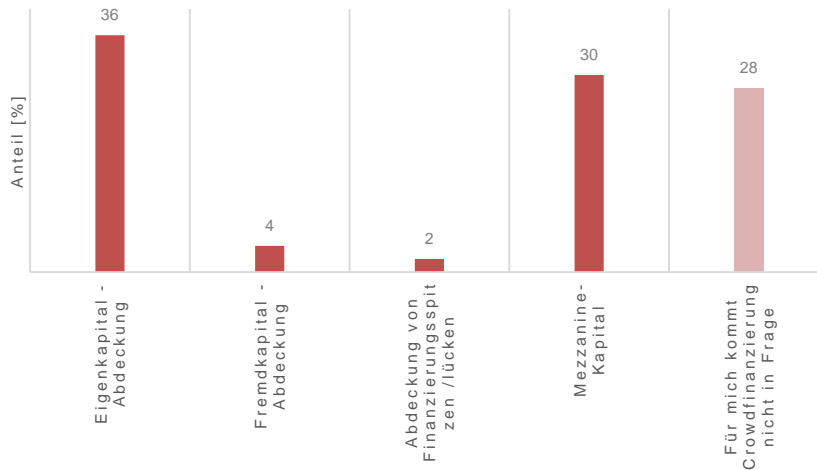


Bild 43: Frage 13-Finanzierungsform mit Crowdkapital

Die Vor- sowie Nachteile von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft, aus Sicht eines Bauträgers/Immobilienentwicklers werden im Kapitel 6.3 „Pro und Contra von Crowdfinanzierung für Immobilien“ dargestellt.

25 % der Unternehmen setzten auf Crowdfinanzierung, weil sie damit fehlendes Kapital ersetzen können. 38 % der abgegebenen Stimmen entfallen auf die positiven Nebenwirkungen durch Crowdlending. Rund 37 % setzten hier nicht auf Crowdfinanzierung.

Hier war wiederum eine Mehrfachnennung möglich.

Aufgrund welcher Motivation setzen Sie/setzen Sie in Zukunft auf Crowdfinanzierung?

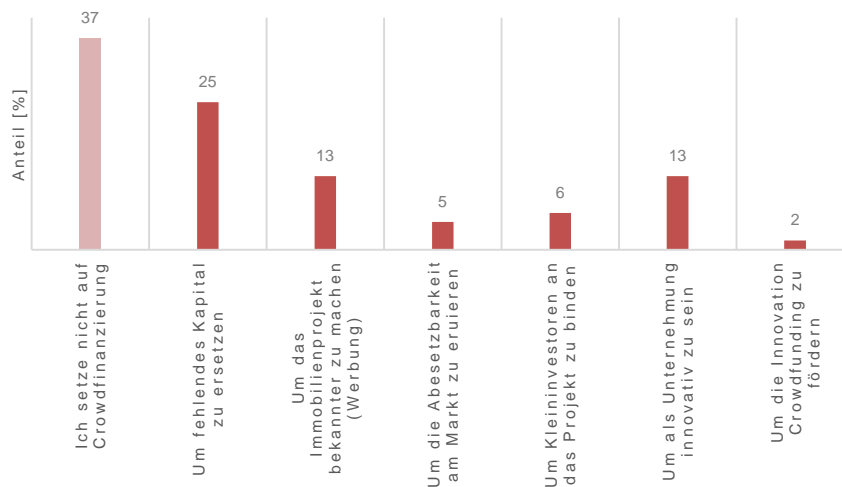


Bild 44: Frage 14-Motivationen für Crowdkapital

Die Frage 15 eruiert, ob die Befragten glauben, dass Crowdfinanzierung in Zukunft in der Bauwirtschaft Einzug halten wird.

Dabei stehen rund 50 % der Crowdfinanzierung in der Bau/ Immobilienwirtschaft positiv gegenüber und glauben, dass sie in Zukunft auch Einzug halten wird, rund 25 % glauben meist durch das erhöhte Risiko oder der langen Laufzeiten nicht daran und 25 % stehen dieser Frage meynungslos gegenüber. 28 Meinungen wurden dazu abgegeben. Die genauen Wortlaute finden Sie im Anhang A.6.

7.5 Fazit der Umfrage

Die Umfrage ergab, dass sich ein Großteil (72 %) der Befragten vorstellen könnte auf Kapital aus der Crowd zurück zu greifen. Sie würden es als unterstützendes Finanzierungsinstrument einsetzen. Die Umfrage ergab aber auch sehr deutlich, dass sich aktuell noch sehr wenige Projektentwickler mit diesem Thema soweit auseinandergesetzt haben, dass sie Crowdlending schon einsetzen könnten. Die vorhandenen Unsicherheiten und die vorhandene Skepsis interpretiere ich als positiv, da es sich bei dieser Alternativfinanzierung um ein nachrangiges Darlehen handelt. Ob man in Zukunft öfter auf Immobilienprojekte, welche durch Crowdkapital unterstützt wurden, treffen wird bleibt ungewiss. In näherer Zukunft werden es, nach eigenen Einschätzungen, vereinzelnde Projekte bleiben.

Der hohe Zinssatz von 4 % bis 10 % pro Jahr schockiert die befragten Projektentwickler nicht, obwohl diese Zinssätze 3 bis 5 Mal höher als die aktuellen herkömmlichen Zinssätze eines Bankkredites sind. Als Finanzierungsinstrument für reines Fremdkapital wird Crowdlending in Zukunft nicht eingesetzt werden, da diese Variante der Fremdkapitalfinanzierung viel zu teuer ist. Als Finanzierungsinstrument für Eigenkapitalersatz ist die Höhe der Zinssätze mit jenen des Eigenkapitals durch Risikokapitalgeber vergleichbar. Dies spricht dafür, dass die hohen Zinssätze Bauräger nicht davon abhalten werden in Zukunft sehr wahrscheinlich weitere Immobilienprojekte durch Crowdlending umzusetzen. Die einmaligen Portalkosten sind mit 6 % bis 10 % sehr teuer, was dieses Finanzierungsinstrument unattraktiver macht, aber diese Variante der Beschaffung von Eigenkapitalersatz ermöglicht einigen Projektentwicklern neue Projekte.

Die befragten Immobilienentwickler stehen Crowdlending mit gemischten Gefühlen gegenüber. Auf der einen Seite finden es einige spannend, da es eine neue Möglichkeiten der Finanzierung schafft, auf der anderen Seite sehen es einige sehr skeptisch, da es für die Anleger ein zu hohes Risiko birgt. Sie sind auch der Meinung, dass das Volumen des aufzubringenden Kapitals viel zu gering ist, um es als ernsthafte Kapitalquelle anzusehen. Diesem kann ich mit dem Beispiel Hotel Weissenhaus an

der Ostsee (7,5 Mio. € Crowdkapital, entspricht 11,5 % der Gesamtinvestition) widersprechen. Die Meinung der Bauträger geht dahin, dass sie Crowdlending weiter als Nische betrachten und in Zukunft eher nicht darauf setzen werden, sich aber bis dato noch nicht im Detail damit auseinander gesetzt haben. Zur Finanzierung von Grundstücken ist Crowdfunding nicht geeignet, da dafür die Vorlaufzeiten zu lange sind. Meist wird das Grundstück mit einem sehr hohen Eigenkapitalanteil angekauft und dieses als Sicherstellung für weiteres Fremdkapital herangezogen. Gerade beim Ankauf des Grundstücks würde Eigenkapitalersatz benötigt werden. In Toplagen wahrscheinlich nicht möglich, da bei der langen Vorlaufzeit ein anderer Bauträger dieses Grundstück kaufen wird.

Ob und wie sich die Zukunft von Crowdlending in der Immobilienwirtschaft entwickeln wird bleibt ungewiss, aber es wird sicher spannend.

A Anhang

A.1	Alternativfinanzierungsgesetz	109
A.2	Prospekt Bauquartier Puntigam: C&P Immobilien AG	114
A.3	Begleitschreiben der Umfrage	123
A.4	Zusätzliche Grafiken zur Umfrage	124
A.5	Genauer Wortlaut der Fragen	126
A.6	Angabe von Argumenten in der Umfrage	128

A.1 Alternativfinanzierungsgesetz

Stand: 04.01.2016

Gesamte Rechtsvorschrift für Alternativfinanzierungsgesetz

Langtitel

Bundesgesetz über alternative Finanzierungsformen
StF: BGBl. I Nr. 114/2015 (NR: GP XXV RV 628 AB 654 S. 83. BR: AB 9426
S. 844.)

Geltungsbereich

§ 1. (1) Dieses Bundesgesetz regelt die Zulässigkeit der Finanzierung durch alternative Finanzinstrumente.

(2) Vom Anwendungsbereich dieses Bundesgesetzes ausgenommen sind Emittenten, die über eine Konzession nach dem Bankwesengesetz – BWG, BGBl. I Nr. 532/1993, dem Wertpapieraufsichtsgesetz 2007 – WAG 2007, BGBl. I Nr. 60/2007, dem Alternativen Investmentfonds-Manager-Gesetz – AIFMG, BGBl. I Nr. 135/2013, dem Zahlungsdienstegesetz – ZaDiG, BGBl. I Nr. 66/2009, dem Versicherungsaufsichtsgesetz – VAG, BGBl. Nr. 569/1978, oder dem E-Geldgesetz 2010, BGBl. I Nr. 107/2010, verfügen.

(3) Auf Emittenten, die nicht vom Geltungsbereich dieses Bundesgesetzes erfasst sind oder die freiwillig einen Prospekt gemäß § 7 Abs. 8 des Kapitalmarktgesetzes – KMG, BGBl. Nr. 625/1991, erstellen, sowie auf Emissionen, deren Gesamtwerte die in § 4 Abs. 1 und 2 festgelegten Obergrenzen übersteigen, ist das KMG anzuwenden. Die in § 3 Abs. 1 Z 1 bis 9 sowie Z 11 bis 14 KMG genannten Ausnahmen von der Prospektspflicht gelten auch für den Anwendungsbereich dieses Bundesgesetzes.

Begriffsbestimmungen

§ 2. Im Sinne dieses Bundesgesetzes gelten folgende Begriffsbestimmungen:

1. Emittent: natürliche oder juristische Person, die ein Unternehmen betreibt, welches den in der Empfehlung 2003/361/EG betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, ABl. Nr. L 124 vom 20.5.2003 S. 36, festgelegten Kriterien entsprechen muss und die unmittelbar für ihre operative Tätigkeit durch die Ausgabe alternativer Finanzinstrumente Gelder einsammelt, wobei dem ein öffentliches Angebot an 150 oder mehr Anleger im Sinne des § 1 Abs. 1 Z 1 KMG vorausgeht;
2. alternative Finanzinstrumente: Aktien, Anleihen, Geschäftsanteile an Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen, wobei diese, ausgenommen bei Anleihen, keinen unbedingten Rückzahlungsanspruch gewähren dürfen, und, sofern es sich nicht um ein Angebot von Geschäftsanteilen an einer Genossenschaft handelt, keine Verpflichtung zur Leistung eines Nachschusses beinhalten dürfen; die gesetzlichen Bestimmungen über die Unwirksamkeit von Vertragsklauseln bleiben unberührt;
3. unbedingter Rückzahlungsanspruch: Anspruch auf Rückzahlung hingegebener Gelder, der ohne Bedingung, insbesondere ungeachtet der wirtschaftlichen Lage des Emittenten, geltend gemacht werden kann;
4. Anleger: natürliche oder juristische Person, die alternative Finanzinstrumente erwirbt oder dies beabsichtigt;
5. Internetplattform: Website, auf der alternative Finanzinstrumente zwischen Emittenten und Anlegern vermittelt werden;

6. Betreiber einer Internetplattform: natürliche oder juristische Person, die eine Internetplattform gemäß Z 5 betreibt;
7. dauerhafter Datenträger: jedes Medium, das es Anlegern gestattet, Informationen derart zu speichern, dass sie diese in der Folge für eine für die Zwecke der Informationen angemessene Dauer einsehen können und das die unveränderte Wiedergabe der gespeicherten Informationen ermöglicht.

Zulässigkeit der Ausgabe alternativer Finanzinstrumente

§ 3. (1) Emittenten sind unbeschadet anderer bundesgesetzlicher Regelungen berechtigt, alternative Finanzinstrumente auszugeben, sofern je Emission

1. der Gesamtgegenwert der öffentlich angebotenen alternativen Finanzinstrumente nicht den Betrag von 1,5 Millionen Euro erreicht oder übersteigt und
2. die von einem einzelnen Anleger innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten entgegengenommenen Beträge einen Gesamtwert von 5 000 Euro nicht übersteigen, es sei denn, es handelt sich um einen professionellen Anleger gemäß § 2 Abs. 1 Z 33 AIFMG oder um eine juristische Person, sofern sie nicht Verbraucher im Sinne des § 1 Abs. 1 Z 2 des Konsumentenschutzgesetzes – KSchG, BGBl. Nr. 140/1979 ist.

Die Vereinbarung über den Erwerb eines alternativen Finanzinstruments darf keine Verpflichtung des Anlegers beinhalten, zu einem späteren Zeitpunkt weitere alternative Finanzinstrumente zu erwerben, durch welche die in Z 2 genannte Grenze überschritten wird. Weiters dürfen keine Ratenzahlungen vereinbart werden, welche einen Zeitraum von zwölf Monaten überschreiten.

(2) Übersteigt der aushaftende Betrag aller durch die Ausgabe alternativer Finanzinstrumente nach diesem Bundesgesetz entgegengenommenen Gelder über einen Betrachtungszeitraum von sieben Jahren durch die geplante Ausgabe eines neuen alternativen Finanzinstruments insgesamt den Betrag von fünf Millionen Euro, so unterliegt diese Emission der Prospektpflicht gemäß § 2 KMG. Dieser Prospekt hat dem § 7 Abs. 8 KMG zu genügen. Der Betrachtungszeitraum beginnt erstmals mit dem Inkrafttreten dieses Bundesgesetzes.

(3) Abweichend von Abs. 1 Z 2 können Beträge mit einem 5 000 Euro übersteigenden Gesamtwert entgegengenommen werden, wenn der Anleger zuvor dem Prüfer gemäß § 4 Abs. 9 oder dem Betreiber der Internetplattform entweder

1. die Auskunft erteilt, dass er höchstens das Doppelte seines durchschnittlichen monatlichen Nettoeinkommens über zwölf Monate gerechnet investiert, oder
2. die Auskunft erteilt, dass er maximal zehn Prozent seines Finanzanlagevermögens investiert.

Informationspflichten

§ 4. (1) Emittenten haben, wenn ein Angebot von alternativen Finanzinstrumenten einen Gesamtgegenwert in der Europäischen Union von wenigstens 100 000 Euro aber weniger als 1,5 Millionen Euro beträgt, den Anlegern vor Abgabe einer für sie verbindlichen Vertragserklärung über den Erwerb alternativer Finanzinstrumente zumindest die in einer vom Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz zu erlassenden Verordnung genannten und nach Abs. 9 geprüften Informationen zur Verfügung zu stellen. Diese regelt Art und Reihenfolge der Informationen und hat insbesondere Angaben über den Emittenten, Angaben über das alternative Finanzinstrument sowie sonstige Angaben, die insbesondere dem Schutz der Anleger dienen, zu bezeichnen. Im Falle des Angebots von Geschäftsanteilen an einer Genossenschaft mit Sitz im Inland oder einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union, die einem Revisionsverband angehört, tritt an die Stelle des Betrages von 100 000 Euro ein Betrag von 750 000 Euro, wobei diese Grenze über einen Zeitraum von zwölf Monaten zu berechnen ist.

(2) Abweichend von Abs. 1 ist vom Emittenten im Fall eines öffentlichen Angebots von Aktien oder Anleihen, wenn deren Gesamtgegenwert in der Europäi-

schen Union über einen Zeitraum von zwölf Monaten gerechnet wenigstens 250 000 Euro beträgt, ein vereinfachter Prospekt nach § 7 Abs. 8a KMG oder ein Prospekt für Wertpapiere nach § 7 Abs. 8 erster Satz KMG zu erstellen, von der FMA zu billigen und gemäß § 10 KMG zu veröffentlichen. Die Erfüllung der Pflichten der Abs. 1 und 2 entbindet nicht von der Einhaltung anderer bundesgesetzlicher Vorschriften zum Schutz der Verbraucher.

(3) Emittenten haben unverzüglich ihren aktuellen Jahresabschluss gemäß den Bestimmungen der §§ 277 bis 279 des Unternehmensgesetzbuches – UGB, BGBl. I Nr. 120/2005, zu veröffentlichen. Darüber hinaus haben Emittenten einmal jährlich bis zur vollständigen Rückzahlung der alternativen Finanzinstrumente die wesentlichen Änderungen der gemäß der Verordnung nach Abs. 1 anzuführenden Angaben zu veröffentlichen.

(4) Die Informationen gemäß Abs. 1 und 3 sind dem Anleger und dem Verein für Konsumenteninformation auf einem dauerhaften Datenträger zur Kenntnis zu bringen. Die Informationen müssen eindeutig, zutreffend und redlich sein; insbesondere dürfen sie keine möglichen Vorteile des Finanzinstruments hervorheben, ohne deutlich auf etwaige damit einhergehende Risiken hinzuweisen. Die Informationen müssen ausreichend und in einer Art und Weise dargestellt sein, dass sie für einen durchschnittlichen Anleger verständlich sind. Wichtige Aussagen oder Warnungen dürfen nicht verschleiert, abgeschwächt oder missverständlich dargestellt werden. Im Fall der Durchführung der Finanzierung über eine Internetplattform sind die Informationen zusätzlich auf dieser zur Verfügung zu stellen, wobei diese der jeweiligen Emission klar zuzuordnen sein müssen. Zu diesem Zweck haben die Emittenten die Informationen umgehend an den Betreiber der jeweiligen Internetplattform zu übermitteln.

(5) Emittenten haben die Bestimmungen über Maßnahmen zur Verhinderung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung gemäß den §§ 365m bis 365z der Gewerbeordnung 1994 – GewO 1994, BGBl. Nr. 194/1994, in Bezug auf Anleger einzuhalten, sofern die Finanzierung nicht durch Ausgabe von Wertpapieren erfolgt, die in Form einer Sammelurkunde verbrieft sind.

(6) Emittenten haben, ausgenommen im Fall der Nutzung einer Internetplattform, beim Abschluss eines Vertrages über alternative Finanzinstrumente die Identitäten der Anleger festzustellen.

(7) Hat ein Anleger, der Verbraucher im Sinne des § 1 Abs. 1 Z 2 KSchG ist, nicht vor Abgabe seiner Vertragserklärung die Informationen gemäß Abs. 1 erhalten, kann er von seinem Angebot oder vom Vertrag zurücktreten. Das Rücktrittsrecht erlischt mit Ablauf von zwei Wochen nach dem Tag, an dem der Anleger die fehlenden Informationen erhalten hat und er über sein Rücktrittsrecht belehrt worden ist. Im Übrigen gelten für das Rücktrittsrecht des Verbrauchers die Bestimmungen des § 5 Abs. 3, 5 und 6 KMG sinngemäß.

(8) Werbeanzeigen betreffend alternative Finanzinstrumente müssen als solche klar erkennbar sein. Die darin enthaltenen Angaben dürfen nicht unrichtig oder irreführend sein, darüber hinaus dürfen sie nicht im Widerspruch zu den Informationen gemäß Abs. 1 und 3 oder einer Verordnung nach Abs. 1 stehen.

(9) Die vom Emittenten gemäß Abs. 1 bereitgestellten Informationen sind von einem Wirtschaftstreuhänder, einem in die Liste einer Rechtsanwaltskammer eingetragenen Rechtsanwalt, einem Notar, einer Wirtschaftskammer, einem Unternehmensberater, einem Vermögensberater oder im Fall von Geschäftsanteilen an einer Genossenschaft vom zuständigen Revisionsverband hinsichtlich ihrer Kohärenz, Vollständigkeit und Verständlichkeit zu prüfen. Diese Prüfung beinhaltet auch die Kohärenz der Vertragsbedingungen mit den Informationen gemäß Abs. 1. Sofern diese Kriterien erfüllt sind, ist über die erfolgte Prüfung eine Bestätigung auszustellen. Dieser Prüfer darf keinem Interessenkonflikt unterliegen, insbesondere in Bezug auf Auftragsverhältnisse zu Plattformbetreiber und Emittent. Alternativ zu einer Prüfung kann der Emittent eine Versicherung über die Prüfungsinhalte abschließen.

Besondere Anforderungen an Betreiber einer Internetplattform

§ 5. (1) Betreiber einer Internetplattform sind zur Vermittlung von alternativen Finanzinstrumenten zwischen Anlegern und Emittenten berechtigt, sofern sie im Fall der Vermittlung von Veranlagungen über eine Berechtigung nach § 94 Z 75 GewO 1994 oder im Fall der Vermittlung solcher alternativer Finanzinstrumente, welche von § 1 Z 6 WAG 2007 erfasst werden, über eine Konzession nach § 4 Abs. 1 WAG 2007 verfügen. Betreiber einer Internetplattform dürfen nicht gleichzeitig über eine Konzession nach dem BWG, dem AIFMG, dem ZaDiG, dem VAG, oder dem E-Geldgesetz 2010 verfügen. Die Einhaltung der Pflichten der Abs. 2 bis 7 ersetzt nicht die Einhaltung der Vorschriften der GewO 1994 oder des WAG 2007.

(2) Betreiber einer Internetplattform haben,

1. sofern auf sie nicht die Bestimmungen des WAG 2007 anwendbar sind, die Bestimmungen über Maßnahmen zur Verhinderung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung gemäß §§ 365m bis 365z GewO 1994 in Bezug auf Emittenten und Anleger einzuhalten, und
2. die Identitäten der Emittenten, welche ihre Internetplattform nutzen, sowie bei Abschluss eines Vertrages über den Erwerb von alternativen Finanzinstrumenten über die Internetplattform des Betreibers, jene des Anlegers, festzustellen.

(3) Betreiber einer Internetplattform haben zumindest folgende Informationen auf ihrer Internetplattform zur Verfügung zu stellen:

1. Angaben über den Betreiber der Internetplattform: Rechtsform, Firma, Sitz, Angabe der Organwalter, Angabe der Eigentümer sowie Offenlegung aller mit wenigstens 25% beteiligten wirtschaftlichen Eigentümer, im Fall von juristischen Personen mit Firmenbuchauszug, Unternehmensgegenstand, aktueller Jahresabschluss im Sinne der §§ 277 bis 279 UGB oder Eröffnungsbilanz;
2. Angabe der Auswahlkriterien für die Zulassung von Emittenten auf der Internetplattform;
3. Angabe der Art, Häufigkeit und Höhe der von Anlegern und Emittenten eingehobenen Entgelte;
4. Informationen gemäß § 4 Abs. 1 oder 2 und § 4 Abs. 3 bis zum Abschluss der Finanzierung.

Für die inhaltliche Richtigkeit der Informationen gemäß § 4 Abs. 1 sind ausschließlich die jeweiligen Emittenten verantwortlich. Eine Prüfung der Informationen nach § 4 Abs. 1 durch den Betreiber der Internetplattform hat ausschließlich hinsichtlich ihrer Kohärenz, Vollständigkeit und Verständlichkeit zu erfolgen, wobei davon auch die Widerspruchsfreiheit der tatsächlich vereinbarten Vertragsbedingungen und der Information gemäß § 4 Abs. 1 umfasst ist. Betreiber einer Internetplattform sind hinsichtlich der nach Z 4 zu veröffentlichenden Informationen Dienstleister im Sinne des § 4 Abs. 5 des Datenschutzgesetzes 2000 – DSG 2000.

(4) Ergänzend zu Abs. 3 haben Betreiber einer Internetplattform einmal jährlich ihren aktuellen Jahresabschluss im Sinne der §§ 277 bis 279 UGB zu veröffentlichen. Wesentliche Änderungen der gemäß Abs. 3 anzuführenden Angaben sind umgehend zu veröffentlichen.

(5) Die von Abs. 3 und 4 umfassten Informationen sind vom Betreiber einer Internetplattform dauerhaft sowie leicht und unmittelbar zugänglich auf seiner Internetplattform zur Verfügung zu stellen.

(6) Sonstige für Betreiber einer Internetplattform nach anderen Bundesgesetzen bestehende Informationspflichten bleiben hierdurch unberührt.

(7) Betreibern einer Internetplattform ist es untersagt, auf ihrer Internetplattform selbst als Emittent zu agieren. Das Agieren als Anleger auf der eigenen Internetplattform ist nur zulässig, wenn es sich um eine geringfügige Beteiligung handelt, die ausschließlich dazu dient, den Informationsfluss zwischen Emittenten und Anlegern zu erleichtern und darauf ausdrücklich hingewiesen wird.

(8) Der Plattformbetreiber hat die Anleger in geeigneter Weise darauf hinzuweisen, dass im Sinne der Risikostreuung möglichst nur Geldbeträge investiert werden sollen, die in näherer Zukunft auch liquide nicht benötigt oder zurückerwartet werden. Es ist weiters darauf hinzuweisen, dass der Erwerb alternativer Finanzinstrumente das Risiko des Verlustes des gesamten investierten Kapitals beinhaltet.

Strafbestimmung

§ 6. Wer gegen die Pflichten der §§ 3, 4 und 5 oder einer aufgrund von § 4 Abs. 1 erlassenen Verordnung verstößt, begeht, sofern die Tat nicht nach anderen Verwaltungsstrafbestimmungen mit strengerer Strafe bedroht ist, eine Verwaltungsübertretung und ist von der Bezirksverwaltungsbehörde mit Geldstrafe bis zu 30 000 Euro zu bestrafen.

Verweise

§ 7. Soweit in diesem Bundesgesetz auf Bestimmungen anderer Bundesgesetze verwiesen wird, sind diese in ihrer jeweils geltenden Fassung anzuwenden.

Sprachliche Gleichbehandlung

§ 8. Soweit in diesem Bundesgesetz personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise. Bei der Anwendung auf bestimmte Personen ist die jeweils geschlechtsspezifische Form zu verwenden.

Vollziehung

§ 9. (1) Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes ist betraut:

1. hinsichtlich der §§ 3 Abs. 2 und 4 Abs. 2 der Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Finanzen,
2. hinsichtlich des § 4 Abs. 1 der Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz.

(2) Im Übrigen ist mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes der Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft betraut.

Inkrafttreten

§ 10. (1) Dieses Bundesgesetz tritt mit dem ersten Tag des der Kundmachung folgenden Monats in Kraft.

(2) Eine Verordnung auf der Grundlage des § 4 Abs. 1 kann bereits vor Inkrafttreten dieses Bundesgesetzes erlassen werden, sie tritt jedoch frühestens zu dem in Abs. 1 genannten Zeitpunkt in Kraft.

A.2 Prospekt Bauquartier Puntigam: C&P AG

Informationsblatt für Anleger

1. Angaben über den Emittenten

Rechtsform	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Firma	Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH
Sitz	Hauptstraße 179, 8141 Unterpremstätten
Telefon	+43 3136 200 20-0
E-Mail	office@cp-ag.at
Fax	+43 3136 200 20-15
Internet-Adresse	www.cp-ag.at
Firmenbuchnummer	FN 408581-f
UID-Nummer	ATU 68426606
Gewerbeschein	Immobilientreuhänder (Immobilienmakler, Immobilienverwalter, Bauträger), eingeschränkt auf Bauträger
Kapitalstruktur in Tausend Euro, differenziert nach	Das Stammkapital in Höhe von EUR 10.000,- wurde vom Eigentümer zur Gänze aufgebracht. Es handelt sich hierbei ausdrücklich um die Darstellung der Eigenkapitalstruktur.
Stimmrecht,	Die Gesellschaft befindet sich im Alleineigentum der Liegenschaftsentwicklung 1 und 3 PZP GmbH, sohin hält diese 100% der Stimmrechte.
Dauer,	Die Gesellschaft wurde auf unbestimmte Zeit errichtet. Das Wirtschaftsjahr endet mit 31.12.
Reihenfolge im Insolvenzfall	Kommt es - aus welchem Grund auch immer - zu einer Insolvenz oder Liquidation der Darlehensnehmerin, erfolgt eine Befriedigung des Anlegers bzw. Darlehensgebers (Investors), auf Grund der qualifizierten Nachrangigkeit der Darlehen, erst dann, wenn sämtliche anderen Gläubiger zuvor vollständig befriedigt worden sind. Darüber hinaus kann die Rückzahlung des Darlehensbetrages und die Zahlung der entsprechenden Zinsen an den Anleger bzw. Darlehensgeber nur in dem Umfang erfolgen, als dies aus einem Jahresüberschuss oder aus sonstigen freien Mitteln der Darlehensnehmerin erfolgen kann. Ferner verpflichtet sich der Anleger bzw. Darlehensgeber, seine Ansprüche gegen die Darlehensnehmerin nur soweit geltend zu machen, als dies nicht zu einer Insolvenz der Darlehensnehmerin führt.

Organwalter	Ing. Markus Ritter Mag. Nikolaus Gabriel Geschäftsführer
Eigentümer	Liegenschaftsentwicklung 1 und 3 PZP GmbH (100%), FN 408380i, Hauptstraße 179, 8141 Unterpremstätten; deren Eigentümer ist zu 100% die C&P Bauträger GmbH, die wiederum zu 100% der C&P Immobilien AG, FN 297120x, Hauptstraße 179, 8141 Unterpremstätten gehört. Firmenbuchauszug ist diesem Dokument angehängt.
Unternehmensgegenstand	Die Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH ist eine Projektgesellschaft zur Realisierung des ersten Bauabschnitts des Projekts Brauquartier Puntigam.
Beschreibung des geplanten Produkts oder der geplanten Dienstleistung	Die Darlehensnehmerin plant in der Triester Straße 287-309, 8020 Graz derzeit EZ 1008, KG 63118 Rudersdorf, Grundbuchgericht Graz-West eine Immobilie mit zirka 3.950 m2 Wohnfläche, zirka 1.200 m2 Gewerbeflächen, sowie zirka 2.200 m2 Büroflächen zu errichten. Das betreffende Grundstück wird gemäß den Teilungsausweises- und plans, geteilt und zukünftig unter einer neuen Einlagezahl mit der Grundstücksnummer 40/9 beim Bezirksgericht Graz-West, im Grundbuch der KG 63118 Rudersdorf geführt. Zum Fundingstart ist der Bebauungsplan aufgelegt und die Liegenschaft wurde bereits erworben.

2. Angaben über das alternative Finanzinstrument

Rechtsform und Art des alternativen Finanzinstruments	Nachrangdarlehen
---	------------------

<p>Laufzeit</p> <p>Kündigungsfristen</p> <p>Kündigungstermine</p>	<p>Der Darlehensvertrag ist auf eine Laufzeit von 3 (drei) Jahren abgeschlossen. Erst nach Ablauf dieser Zeit hat der Anleger bzw. Darlehensgeber Anspruch auf Rückzahlung des investierten Darlehensbetrages samt der bis dahin noch nicht ausgezahlten Zinsen. Für die Dauer von einem Jahr ab Auszahlung der Darlehenssumme durch die Treuhänderin an die Darlehensnehmerin verzichten die Parteien des Darlehensvertrages auf eine ordentliche Kündigung des Darlehensvertrages. Nach dem vorgenannten Kündigungsverzicht kann das Vertragsverhältnis halbjährlich jeweils zum 01.07. bzw. zum 31.12. unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 (sechs) Monaten gekündigt werden. Ausschlaggebend für die Rechtzeitigkeit der Kündigung ist das Einlangen der Kündigung bei der Darlehensnehmerin.</p>
<p>Angaben über die Art und Höhe der Verzinsung oder Bestimmungen über die Ausschüttung und Verwendung des Jahresüberschusses</p>	<p>Gemäß Darlehensvertrag ist für die Vertragslaufzeit eine jährliche Fixverzinsung in Höhe von 8% (acht Prozent) vorgesehen. Die Auszahlung an den Anleger bzw. Darlehensgeber erfolgt binnen 60 (sechzig) Tagen nach Beendigung des Darlehensvertrages. Die Auszahlung der Zinsen erfolgt gemeinsam mit der Rückzahlung des Darlehensbetrages direkt auf das von den jeweiligen Anlegern bzw. Darlehensgebern auf deren im HOME ROCKET-Profil bekanntgegebenen Konto.</p>
<p>Kosten</p>	
<p>Etwaige Vertriebskosten</p>	<p>0%</p>
<p>Etwaige Verwaltungskosten</p>	<p>0%</p>
<p>Etwaige Managementkosten</p>	<p>0%</p>
<p>Summe der etwaigen Einmalkosten</p>	<p>0%</p>
<p>Summe der etwaigen laufenden Kosten pro Jahr</p>	<p>0%</p>
<p>Angabe allfälliger Belastungen</p>	<p>0%</p>
<p>ergänzende Anlegerinformation hinsichtlich Kosten</p>	<p>Dem Anleger treffen keinerlei einmalige und laufende Kosten durch diese Emission. Lediglich der Emittent hat mit einmaligen Kosten in einer Größenordnung von 10% und laufenden Kosten in Höhe von zirka 1% p.a. zu rechnen. Diese Kosten haben keinen Einfluss auf die Zeichnungssumme.</p>

Bestimmungen über die Stellung der Anleger im Insolvenzfall	Kommt es - aus welchem Grund auch immer - zu einer Insolvenz oder Liquidation der Darlehensnehmerin, erfolgt eine Befriedigung des Anlegers bzw. Darlehensgebers (Investors), auf Grund der qualifizierten Nachrangigkeit der Darlehen, erst dann, wenn sämtliche anderen Gläubiger zuvor vollständig befriedigt worden sind. Darüber hinaus kann die Rückzahlung des Darlehensbetrages und die Zahlung der entsprechenden Zinsen an den Anleger bzw. Darlehensgeber nur in dem Umfang erfolgen, als dies aus einem Jahresüberschuss oder aus sonstigen freien Mitteln der Darlehensnehmerin erfolgen kann. Ferner verpflichtet sich der Anleger bzw. Darlehensgeber, seine Ansprüche gegen die Darlehensnehmerin nur soweit geltend zu machen, als dies nicht zu einer Insolvenz der Darlehensnehmerin führt.
Etwaige Nachschusspflichten bei Geschäftsanteilen an Genossenschaften	Eine Nachschusspflicht ist ausgeschlossen.
Kontroll- und Mitwirkungsrechte	Ein Mitspracherecht oder Kontrollrecht seitens der Anleger bzw. Darlehensgeber ist nicht vorgesehen.
Darstellung der Möglichkeit und Kosten einer späteren Veräußerung	<p>Eine Zession (Weitergabe) der Ansprüche aus gegenständlichem Vertrag durch den Anleger bzw. Darlehensgeber ist nur mit ausdrücklicher und schriftlicher Zustimmung der Darlehensnehmerin möglich. Dasselbe gilt insbesondere auch für eine Verpfändung bzw. Abtretung - aus welchem Rechtsgrund auch immer. Ausgenommen davon ist die Übertragung des Rückzahlungsanspruches im Erbwege. Klarstellend wird festgehalten und vereinbart, dass eine Übertragung des Rückzahlungsanspruches immer nur dann möglich ist, wenn sämtliche Regelungen des Nachrangdarlehensvertrages übernommen werden.</p> <p>Für den Anleger entstehen seitens des Emittenten und der Plattform keine Kosten. Sämtliche individuelle Kosten (externe Beratung; Verteuerung der Veräußerungserlöse - siehe Punkt Steuern) der Übertragung trägt der Anleger selbst.</p>

Angabe der auf die Einkünfte aus dem alternativen Finanzinstrument zu entrichtenden Steuern	<p>Die Ausschüttung der jährlichen Zinszahlungen sind einkommenssteuerpflichtig gemäß §27 Abs.2 Z2 EStG und sofern diese nicht unter die Veranlagungsgrenze von jährlich EUR 730,- gemäß §41 Abs.1 Z1 EStG fallen, in der jeweiligen Einkommenssteuererklärung anzuführen.</p> <p>Die Erlöse eines etwaigen Verkaufs des Nachrangdarlehens sind ebenso in der persönlichen Einkommenssteuererklärung anzugeben.</p>
---	---

3. Sonstige Angaben und Hinweise

Angaben zur Verwendung der durch die Ausgabe alternativer Finanzinstrumente eingesammelten Gelder	Die Darlehensnehmerin investiert das Kapital aus den von den Anlegern bzw. Darlehensgebern gewährten Darlehen ausschließlich in die Realisierung des Bauprojekts in der Triester Straße 287-309, 8020 Graz.
Angabe der für den Emittenten im Falle eines Verwaltungsstrafverfahrens örtlich zuständigen Bezirksverwaltungsbehörde.	Bezirkshauptmannschaft Graz-Umgebung Bahnhofgürtel 85, 8020 Graz

4. Risikohinweise

<p>Der Erwerb alternativer Finanzinstrumente beinhaltet das Risiko des Verlustes des gesamten investierten Kapitals. Grundsätzlich kann angenommen werden, dass höhere mögliche Renditen aus einem höheren Risiko resultieren.</p> <p>Auch Immobilienprojekte können scheitern, wodurch es im schlimmsten Fall zum Verlust des gesamten Investitionsbetrages kommen kann. Der Anleger sollte daher ausschließlich Kapital investieren, dessen Verlust er sich finanziell leisten kann und zusätzlich die Investitionen auf mehrere Crowdfunding-Projekte streuen (Risikominimierung). Der Anleger hat bei jedem Crowdfunding-Projekt das zugehörige Informationsdatenblatt sowie alle Risikohinweise zu beachten und zu prüfen, ob die Investition für ihm geeignet ist. Der Anleger sollte im Zweifel nicht investieren.</p> <p>Es liegt keine Beaufsichtigung durch die Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) hinsichtlich der Einhaltung des Alternativfinanzierungsgesetzes oder einer aufgrund dieses Gesetzes erlassenen Verordnung vor.</p> <p>Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die auf einer Internetplattform alternative Finanzinstrumente vermitteln, unterliegen ausschließlich hinsichtlich der Einhaltung des Wertpapieraufsichtsgesetzes 2007 der Beaufsichtigung durch die FMA.</p>
--

Datum der Erstellung des Informationsblatts	31.08.2015
---	------------

Informationsdatenblatt für Investoren

Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH - Projekt Brauquartier Puntigam Bauabschnitt 1, 8020 Graz

A. Informationen über die Darlehensnehmerin

Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH
Hauptstraße 179
A-8141 Unterprenstätten
FN 408581-f
Web: www.cp-ag.atsd

Firmenbuchauszug der Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH Anlage 1

Geschäftsführung
Ing. Markus Ritter
Mag. Nikolaus Gabriel

Wirtschaftlicher Eigentümer:
C&P Immobilien AG, FN 279120 x,
Hauptstraße 179, 8141 Unterprenstätten

Firmenbuchauszug der C&P Immobilien AG Anlage 2

Unternehmensgegenstand

Die **Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH** ist eine Projektgesellschaft zur Realisierung des ersten Bauabschnitts des Projekts Brauquartier Puntigam.

B. Informationen über das Finanzinstrument

1. Anlageform

HOME ROCKET betreibt eine Crowdfunding-Plattform, über die Investoren (Darlehensgeber) die Möglichkeit haben, der Darlehensnehmerin für das in Ziffer B.2 genannte Immobilienprojekt ein qualifiziertes Nachrangdarlehen zu gewähren. Der frei wählbare Darlehensbetrag eines jeden Investors kann zwischen EUR 250,- und EUR 5.000,- für österreichische Staatsbürger und zwischen EUR 250,- und EUR 1.000,- für deutsche Staatsbürger liegen. Abhängig vom durchschnittlichen Monatsnettoeinkommen beziehungsweise dem verfügbaren Anlagevermögen können auch höhere Darlehen gewährt werden. Für deutsche Privatanleger beträgt die Höchstgrenze EUR 10.000,-.

Der Darlehensvertrag kommt zwischen der Darlehensnehmerin, der secupay AG, HRB 27612, Goethestraße 6a, D-01896 Pulsnitz, als Treuhänderin und dem Darlehens-

geber durch entsprechende übereinstimmende Willenserklärungen zustande. Die Gewährung des Darlehens steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass innerhalb des Zeitraum, über den Darlehen für das in Ziffer B.2 genannte Immobilienprojekt über die Plattform gewährt werden können die Mindestinvestitionssumme sämtlicher Darlehensgeber in Höhe von EUR EUR 400.000,00 (vierhunderttausend) bis spätestens 31.01.2016 erreicht und auf das Konto der Treuhänderin eingezahlt worden ist. In diesem Fall ist die Treuhänderin berechtigt, das von den Darlehensgebern investierte Kapital an die Darlehensnehmerin auszusahlen.

Es handelt sich bei dieser Anlageform ausdrücklich um keine Unternehmensbeteiligung.

Die Verwendung des Kapitals durch die Darlehensnehmerin ist für das in Ziffer B. 2 genannte Anlageobjekt zweckgewidmet. Eine anderweitige Verwendung als in das in Ziffer B.2 genannte Anlageobjekt ist der Darlehensnehmerin nicht erlaubt.

2. Anlageobjekt

Die Darlehensnehmerin investiert das Kapital aus den von den Darlehensgebern gewährten Darlehen in das nachfolgend beschriebene Projekt:

Die Darlehensnehmerin plant in der Triester Straße 287-309, 8020 Graz derzeit EZ 1008, KG 63118 Rudersdorf, Grundbuchgericht Graz-West eine Immobilie mit zirka 3.950 m² Wohnfläche, zirka 1.200 m² Gewerbeflächen, sowie zirka 2.200 m² Büroflächen zu errichten. Das betreffende Grundstück wird gemäß den Teilungsausweises- und plans, geteilt und zukünftig unter einer neuen Einlagezahl mit der Grundstücksnummer 40/9 beim Bezirksgericht Graz-West, im Grundbuch der KG 63118 Rudersdorf geführt. Zum Fundingstart ist der Bebauungsplan aufgelegt und die Liegenschaft wurde bereits erworben.

Investitionssumme, Nebenkosten

Die Investitionssumme zur Errichtung des Anlageobjekts soll insgesamt netto EUR 17.800.000,00 (siebzehnmillionsachthunderttausend) betragen. Neben den Kosten des Darlehensgebers für die Überweisung des Darlehensbetrages auf das Konto der Treuhänderin sind keine weiteren Kosten für den Darlehensgeber bekannt.

3. Besteuerung

Stand 23.11.2015

Seite 1 / 4

Die tatsächliche steuerliche Auswirkung ist von den individuellen Verhältnissen des Investors abhängig. Die hier angeführten Informationen gelten für Privatpersonen mit Wohnsitz und / oder Aufenthalt in Österreich beziehungsweise Deutschland. Die Konsultation befähigter Berater wird empfohlen.

Informationen für österreichische Verbraucher

Die Ausschüttung der jährlichen Zinszahlungen sind einkommenssteuerpflichtig gemäß §27 Abs.2 Z2 EStG und sofern diese nicht unter die Veranlagungsgrenze von jährlich EUR 730,- gemäß §41 Abs.1 Z1 EStG fallen, in der jeweiligen Einkommenssteuererklärung anzuführen.

Die Erlöse eines etwaigen Verkaufs des Nachrangdarlehens sind ebenso in der persönlichen Einkommenssteuererklärung anzugeben.

Informationen für deutsche Verbraucher:

Die Zinsen aus dem Nachrangdarlehen stellen Einkünfte aus Kapitalvermögen dar, sofern der Darlehensgeber als natürliche Person in Deutschland der unbeschränkten Steuerpflicht unterliegt und die Darlehensforderung Teil des Privatvermögens des Darlehensgebers ist. Die Zinsen sind vom Darlehensgeber im Kalenderjahr des Zuflusses zu versteuern. Im Übrigen hängt die steuerliche Behandlung der Zinsen beim Darlehensgeber von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Darlehensgebers ab und kann diese auch künftigen Änderungen unterworfen sein. Zur Klärung individueller steuerlicher Fragen wird dem Darlehensgeber empfohlen, einen steuerlichen Berater einzuschalten.

4. Stellung der Darlehensgeber im Insolvenzfall

Kommt es - aus welchem Grund auch immer - zu einer Insolvenz oder Liquidation der Darlehensnehmerin, erfolgt eine Befriedigung des Darlehensgebers (Investors), auf Grund der qualifizierten Nachrangigkeit der Darlehen, erst dann, wenn sämtliche anderen Gläubiger zuvor vollständig befriedigt worden sind. Darüber hinaus kann die Rückzahlung des Darlehensbetrages und die Zahlung der entsprechenden Zinsen an den Darlehensgeber nur in dem Umfang erfolgen, als dies aus einem Jahresüberschuss oder aus sonstigen freien Mitteln der Darlehensnehmerin erfolgen kann. Ferner verpflichtet sich der Darlehensgeber, seine Ansprüche gegen die Darlehensnehmerin nur soweit geltend zu machen, als dies nicht zu einer Insolvenz der Darlehensnehmerin führt.

5. Risikohinweise

Bei der gegenständlichen Anlageform handelt es sich um ein qualifiziertes Nachrangdarlehen, dessen spezifische Merkmale und / oder der durchzuführenden Vorgänge mit

gewissen Risiken behaftet sind, mit sich bringt. Die nachstehenden Risikohinweise stellen eine exemplarische (und nicht abschließende) Auflistung möglicher Risiken dar, welche einzeln, oder auch zu mehr und zugleich auftreten können. Dies kann zur Folge haben, dass es zu einem Teil- bzw Totalverlust des vom Darlehensgeber gewährten Darlehensbetrags kommt. Damit einhergehend ergeben sich folgende Risiken:

Klumpenrisiko

Unter diesen Begriff versteht man jenes Risiko, das entsteht, wenn ein Darlehensgeber keine oder nur eine geringe Diversifizierung des Portfolios vornimmt. Von einem Investment in nur ein oder wenige Immobilienprojekte ist daher abzuraten.

Insolvenzrisiko

Darunter versteht man die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung der Darlehensnehmerin. Eine Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung der Darlehensnehmerin kann zu einem Teil- oder Totalausfall des Darlehensbetrags führen.

Totalverlustrisiko

Der Totalverlust des vom Darlehensgeber einbezahlten Darlehensbetrages kann nicht ausgeschlossen werden. Insbesondere eine Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung der Darlehensnehmerin kann zu einem Totalverlust des Darlehensbetrages führen. Die Anlageform und/oder das Anlageobjekt ist somit nicht geeignet für einen Darlehensgeber, der Wert auf eine Anlageform und/oder Anlageobjekt mit hoher Sicherheit legt.

Mitarbeiter- und/oder Organverschulden

Strafbare Handlungen von Mitarbeitern und/oder vertretungsberechtigten Organen können bei Unternehmen niemals zur Gänze ausgeschlossen werden. Dies kann mittelbar oder unmittelbar zu einer Schädigung der Darlehensnehmerin, sowie in weiterer Folge auch zu einer Insolvenz dieser führen.

Erschwerte Übertragbarkeit der Anlageform

Eine Übertragung des Nachrangdarlehens ist nur unter bestimmten, im Darlehensvertrag geregelten Bedingungen möglich (u.a. setzt dies die Zustimmung der Darlehensnehmerin voraus) und kann mit wirtschaftlichen Nachteilen verbunden sein. Für Nachrangdarlehen besteht darüber hinaus kein einer Wertpapierbörse vergleichbarer Zweitmarkt. Es kann für einen Investor deshalb schwierig sein, einen Interessenten für das zu übertragende Nachrangdarlehen zu finden.

6. Gültigkeitsdauer der zur Verfügung gestellten Informationen

Die Gültigkeit dieser Informationen bleibt solange aufrecht, bis Änderungen mitgeteilt werden. Die Mitteilung kann per Email erfolgen.

7. Zahlung und Erfüllung der Verträge

Der Darlehensvertrag wird durch Abgabe einer Willenserklärung durch den Darlehensgeber in Form der Bestätigung auf der Homepage unter www.homerocket.com und Klick auf den Button „INVESTITION ABSCHLIESSEN“ nach Bekanntgabe der gewünschten Darlehenssumme und der Zahlungsart für den Darlehensgeber verbindlich.

Der Willensausdruck zum Abschluss des Darlehensvertrages durch die Darlehensnehmerin sowie die Treuhänderin wird durch Übersendung eines Bestätigungs-E-Mails durch die Darlehensnehmerin, die Treuhänderin oder die Plattformbetreiberin an den Darlehensgeber zum Ausdruck gebracht. Sowohl der Darlehensnehmerin als auch der Treuhänderin steht ein Rücktrittsrecht im Ausmaß von 14 (vierzehn) Tagen ab Zugang der Willenserklärung des Darlehensgebers zu. Einzelheiten hierzu sind im Darlehensvertrag geregelt.

Wird die Mindestinvestitionssumme (bei diesem Projekt EUR 400.000,00) - die aufschiebende Bedingung für die Wirksamkeit des Darlehensvertrags - nicht innerhalb der vereinbarten Frist erreicht oder übertroffen, so ist keine der Vertragsparteien an den Darlehensvertrag gebunden und sind sämtliche wechselseitigen Rechte und Pflichten erloschen. In einem derartigen Fall wird die Treuhänderin umgehend den allenfalls bereits überwiesenen Darlehensbetrag an den Darlehensgeber auf das im HOME ROCKET-Profil bekanntgegebene Konto rücküberweisen.

8. Kosten für Fernkommunikation

Für die Verwendung von Fernkommunikationsmitteln werden dem Investor keine gesonderten Kosten in Rechnung gestellt.

9. Hinweis auf das Rücktrittsrecht und/oder Widerrufsrecht

Ist der Darlehensgeber Verbraucher gemäß der jeweils geltenden Konsumenten- bzw. Verbraucherschutzgesetze, kann er binnen 14 (vierzehn) Tagen ab dem Tag des Vertragsabschlusses zurücktreten. Als Tag des Vertragsabschlusses gilt der Tag der Übermittlung der Investitionsbestätigung durch die Treuhänderin oder des Plattformbetreibers.

Sollte der Darlehensgeber von seinem Rücktrittsrecht und/oder Widerrufsrecht Gebrauch machen, ist der Rücktritt und/oder Widerruf ausdrücklich schriftlich per eingeschriebenem Brief oder per Mail zu erklären gegenüber der

Bauabschnitt 1 Projekt Zentrum-Puntigam GmbH,
Hauptstraße 179, A-8141 Unterpremstätten,
E-Mail: office@cp-ag.at

oder im Falle des Widerrufs eines deutschen Darlehensgebers online gemäß dem auf der Plattform eingestellten Widerrufsformulars.

Folgen des Rücktritts und/oder des Widerrufs

Übt der Darlehensgeber dieses Rücktrittsrecht beziehungsweise diesen Widerruf aus, hat die Treuhänderin ehestmöglich, jedenfalls aber binnen 10 (zehn) Bankarbeitstagen, bei einem deutschen Darlehensgeber unverzüglich, spätestens innerhalb von 14 (vierzehn) Bankarbeitstagen, jeweils nach Zugang des Widerrufs eine Rücküberweisung des Beteiligungsbetrags auf das im HOME ROCKET-Profil genannte Konto des Investors vorzunehmen.

10. Mindestlaufzeit der Verträge, vertragliche Kündigungsregelungen

Der Darlehensvertrag ist auf eine Laufzeit von 3 (drei) Jahre abgeschlossen. Erst nach Ablauf dieser Zeit hat der Darlehensgeber Anspruch auf Rückzahlung des investierten Darlehensbetrages samt der bis dahin noch nicht ausgezahlten Zinsen.

Für die Dauer von einem Jahr ab Auszahlung der Darlehenssumme durch die Treuhänderin an die Darlehensnehmerin verzichten die Parteien des Darlehensvertrages auf eine ordentliche Kündigung des Darlehensvertrages.

Nach dem vorgenannten Kündigungsverzicht kann das Vertragsverhältnis halbjährlich jeweils zum 01.07. bzw. zum 31.12. unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 (sechs) Monaten gekündigt werden. Ausschlaggebend für die Rechtzeitigkeit der Kündigung ist das Einlangen der Kündigung bei der Darlehensnehmerin.

Ein Mitspracherecht oder Kontrollrecht seitens der Darlehensgeber ist nicht vorgesehen. Ferner kann der Darlehensvertrag aus wichtigem Grund gekündigt werden.

11. Kapitalrückzahlung, mögliche Erträge

Gemäß Darlehensvertrag ist für die Vertragslaufzeit eine jährliche Fixverzinsung in Höhe von 8% (acht Prozent) vorgesehen. Die Auszahlung an den Darlehensgeber erfolgt binnen 60 (sechzig) Tagen nach Beendigung des Darlehensvertrages. Die Auszahlung der Zinsen erfolgt gemeinsam mit der Rückzahlung des Darlehensbetrages direkt auf das von den jeweiligen Darlehensgebern auf deren im HOME ROCKET-Profil bekanntgegebenen Konto.

12. Gerichtsstand und Rechtsordnung

Abhängig von den vom Investor im HOME ROCKE-Profil angegebenen Daten unterliegt der Nachrangdarlehensvertrag österreichischem oder deutschem Recht. Für sämtliche Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem jeweiligen Darlehensvertrag gilt der in dem betreffenden Darlehensvertrag genannte Gerichtsstand.

13. Vertragssprache

Sämtliche Verträge und Informationen werden in deutscher Sprache zur Verfügung gestellt. Kommunikationssprache für die Korrespondenzen mit den Darlehensgebern im Rahmen der entsprechenden Vertragsverhältnisse über die Vertragsdauer ist Deutsch.

14. regulatorische Hinweise

Diese Information wurde weder von der deutschen Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geprüft noch erfolgt eine Beaufsichtigung durch die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA).

Weder österreichische noch deutsche Regulatorien schreiben bei dieser Anlageform ein Verkaufsanlageprospekt beziehungsweise ein Kapitalmarktprospekt vor.

Ansprüche auf der Grundlage einer in diesem Informationsblatt enthaltenen Angaben können nur dann bestehen, wenn die Angaben irreführend oder unrichtig sind und die Ansprüche noch nicht verjährt sind.

15. Information über Rechtsbehelfe

Die Vertragsparteien erkennen den Internet Ombudsmann (Margaretenstr. 70/2/10, 1050 Wien, www.ombudsmann.at) als außergerichtliche Streitschlichtungsstelle an.

A.3 Begleitschreiben Umfrage

Sehr geehrte Damen und Herren,

diese Expertenbefragung der TU Graz widmet sich dem Thema „**Crowdfunding als Alternativfinanzierung für Projektentwickler in der Immobilienwirtschaft**“. Die Befragung zielt dabei auf Planer, Ausführende, Bauträger und Projektentwickler ab, um Einstellungen, Möglichkeiten und Grenzen von Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft zu eruieren.

Die Erhebung wird im Zuge meiner Masterarbeit durch das Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft der TU Graz durchgeführt und ist **bis einschließlich 24. Februar 2016** unter dem nachstehenden Link für Sie verfügbar:

<http://survey.2ask.at/43a13f5b2abec890/survey.html>

Ziel dieser Umfrage ist es, die aktuelle Situation über Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft zu erheben sowie aktuelle Problematiken und Potenziale aufzuzeigen.

Um einen Bezug zur Praxis herzustellen und um anschließend mögliche Ansätze ableiten zu können, bin ich auf Ihre und die Expertise Ihrer Kollegen angewiesen. Ich bitten Sie daher, sich für die Beantwortung meiner Fragen kurz Zeit zu nehmen. Die Beantwortung des Fragebogens sollte nicht mehr als 5-10min in Anspruch nehmen.

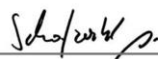
Selbstverständlich werden sämtliche Daten **anonym** und **vertraulich** behandelt.

Bei Bekanntgabe Ihrer E-Mail Adresse am Ende des Fragebogens, sende ich Ihnen gerne die ausgearbeiteten Ergebnisse zu.

Sollten Sie Fragen haben, können Sie mir diese gerne per Mail oder Telefon zukommen lassen.

- E-Mail: paul.schafzahl@student.tugraz.at
- Tel: +43(0) 664 52 42 087

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen und dazu bereit sind, bei dieser Expertenbefragung Ihre Erfahrung / Meinung einzubringen!



Paul Schafzahl

A.4 Zusätzliche Grafiken zur Umfrage

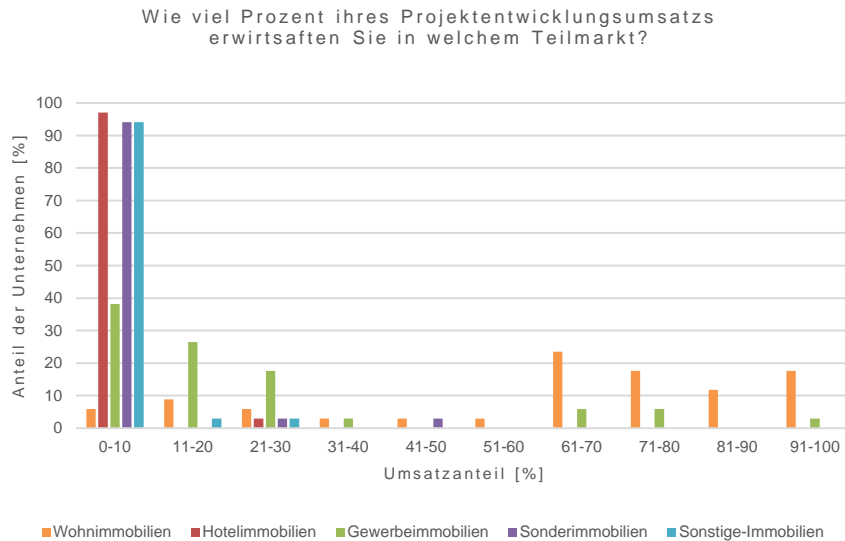


Bild 45: Frage 5-Projektentwicklungsumsatz pro Teilmarkt- Detail

Bild 45 stellt ein Histogramm über die Aufteilung des Umsatzes auf die verschiedenen Teilmärkte der Projektentwicklung dar. Die Daten wurden auf zehn gleich große Bereiche zusammengefasst. Jede Sparte für sich stellt in Summe 100 % dar.

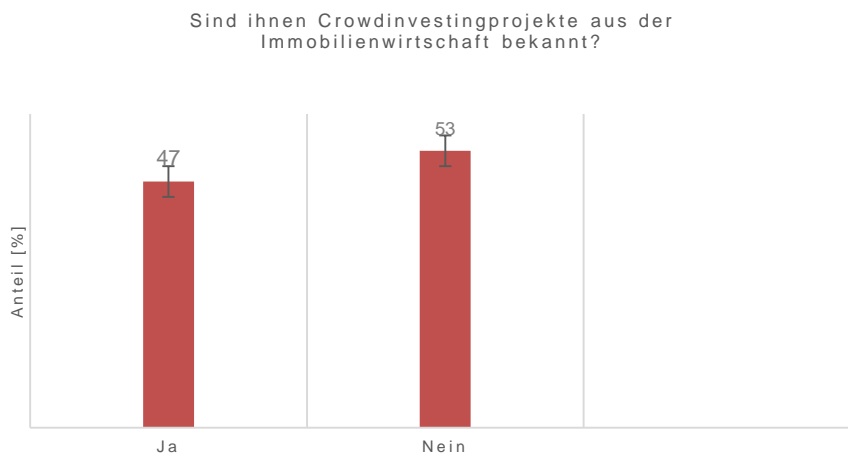


Bild 46: Frage 9-Bekanntheit von Crowdfundingprojekten in der Immobilienwirtschaft

Bild 46 stellt die Bekanntheit von Crowdfundingprojekten unter Projektentwicklern dar. 47 % der Projektentwickler sind Immobilienprojekte bekannt.

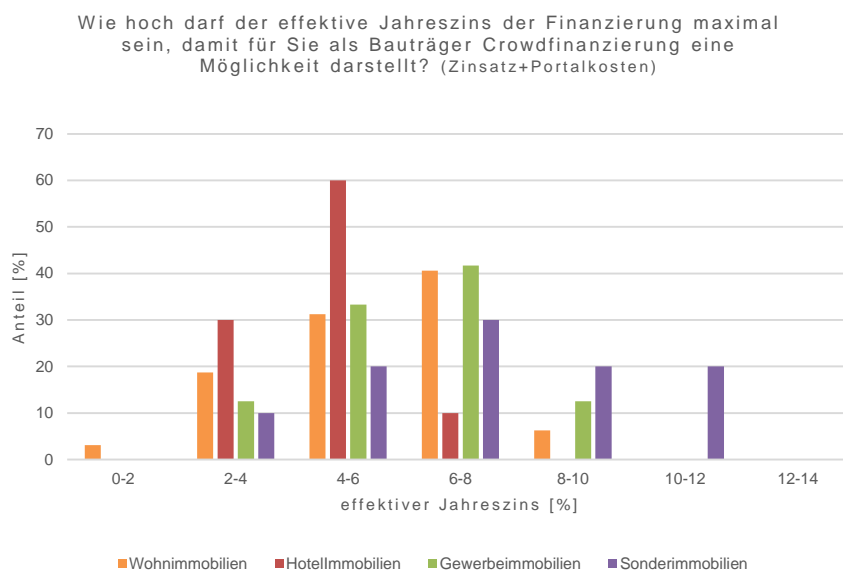


Bild 47: Frage 11-Höhe des Jahreszinses- Detail

Bild 47 stellt ein Histogramm über die Aufteilung des Jahreszinses dar, welchen die befragten Unternehmen bereit sind für Kapital aus der Crowd zu bezahlen.

A.5 Genauer Wortlaut der Fragen

Hier wird der genaue Wortlaut der Fragen angegeben.

Alle mit Stern „*“ markierten Fragen sind Pflichtfragen.

Frage 1

Aus welcher Sparte der Immobilienentwicklung kommen Sie? *

Frage 2

Wie viele Mitarbeiter hat ihr Immobilienunternehmen/ ihre Immobilienabteilung? *

Frage 3

Ist Ihr Immobilienunternehmen/ Ihre Immobilienabteilung nur in der Projektentwicklung tätig? *

Wenn nein: In welchen zusätzlichen Immobilienbereichen ist ihr Unternehmen tätig? *Mehrfachkennung möglich!*

Frage 4

Wo entwickeln Sie Immobilien? * *Mehrfachnennung möglich!*

Frage 5

Wie viel Prozent ihres Projektentwicklungsumsatzes erwirtschaften Sie in welchem Teilmarkt? * *Angabe in Prozent. Wenn Sie in diesem Teilmarkt nicht tätig sind, dann bitte „0“ einfüllen.*

Frage 6

Wie viel Eigenkapital im Verhältnis zum Gesamtinvestitionskapital (inkl. Grundstück) investieren Sie gewöhnlich in ein Immobilienprojekt? *Wenn Sie in einem Teilmarkt nicht tätig sind, dann bitte für diesen Teilmarkt nichts auswählen. Ungefähreres Verhältnis in ihrem Unternehmen.*

Frage 7

Welche durchschnittliche Bauträgerrendite streben Sie ungefähr an? *Kein Angabe verpflichtend! Bauträgerrendite=(Erlös-Kosten)/Erlös. Aufgeteilt in Teilmärkte. Wenn Sie in einem Teilmarkt nicht tätig sind, dann bitte für diesen Teilmarkt nichts auswählen. Angabe in Prozent.*

Frage 8

Können Sie mit den Begriffen „Crowdfinanzierung, Crowdfunding, Crowdfunding“ ungefähr etwas anfangen? Sind ihnen diese Begriffe bekannt? *

Frage 9

Sind ihnen Crowdfundingprojekte aus der Immobilienwirtschaft bekannt? *

Wenn ja: Welche?

Frage 10

Ist Crowdfinanzierung für Sie eine Möglichkeit des Eigenkapitalersatzes?
*

Frage 11

Wie hoch darf der effektive Jahreszins der Finanzierung maximal sein, damit für Sie als Bauträger Crowdfinanzierung eine Möglichkeit darstellt? (Zinssatz + Portalkosten) *Achtung: Es handelt sich um ein Nachrangiges Darlehen, mit wenigen Sicherstellungen für den Anleger. Erhöhtes Risiko! Mehrfachnennung möglich!*

Frage 12

Was ist ihre Meinung zu den aktuellen, durchschnittlichen Portalkosten für Crowdfunding? (Einmalige Portalkosten für das Platzieren und Abwickeln des Projektes) * *Aktueller Durchschnitt: 7-10 % des aufgebrachten Crowd-kapitals. Hier geht es um die reinen Kosten, welche die Onlineplattform für das Sammeln des Kapitals und für die Abwicklung verlangt. Zinsen für Anleger sind hier nicht inbegriffen.*

Frage 13

Für welche Finanzierungsform würde für Sie Crowdfinanzierung, unter den aktuellen Bedingungen, in Frage kommen? * *Mehrfachkennung möglich!*

Frage 14

Aufgrund welcher Motivation setzen Sie/ setzen Sie in Zukunft auf Crowdfinanzierung? * *Mehrfachkennung möglich!*

Frage 15

Glauben Sie, dass Crowdfinanzierung in Zukunft in der Bauwirtschaft Einzug halten wird?

Frage 16

Bitte nennen Sie einige Mitbewerber in ihrer Sparte der Projektentwicklung. *Freiwillige Angabe! Diese Frage dient dazu, eine bessere Auswahl der Umfrageteilnehmer erreichen zu können.*

Frage 17

Hier können Sie ihre E-Mail Adresse eintragen, damit Sie nach der Umfrage über das Ergebnis informiert werden können. *Freiwillige Angabe!*

A.6 Angabe von Argumenten in der Umfrage

In diesem Kapitel werden zu den einzelnen offenen Fragen die wortwörtlichen Argumente angeführt, welche im Zuge der Umfrage angegeben wurden.

Frage 9: *Sind Ihnen Crowdfundingprojekte aus der Immobilienwirtschaft bekannt?*

homerocket

Kleine Projekte im Wohnbereich bis Gesamtinvest. 5-10 Mio

C&P, Riedergartner

Einige aus Deutschland

in Deutschland

C&P Riedergart Klgt

Riedergarten

Weissenhaus Ressorthotel an der Ostsee www.companisto.com

C&P Brauhausquartier

Frage 10: *Ist Crowdfinanzierung für Sie eine Möglichkeit des Eigenkapitalersatzes?*

derzeit zu teuer

kann als Mezzanine oder EK dienen, je nach dem ob eigene Leistungen als EK gewertet werden oder EK vom Projektentwickler gelegt wird.

noch nie damit beschäftigt

warum nicht. habe keine Ahnung davon

ja, warum nicht.

kenne mich damit nicht aus.

setzte aktuell aber nicht darauf. in Zukunft wahrscheinlich auch nicht, da das Grundstück über EK angekauft wird und so genügend Sicherstellung vorhanden ist.

es gibt aktuell sehr viel Eigenkapital am Markt. günstiger als Crowd-Kapital und nur ein Vertragspartner.

Mir fehlt aber bis dato der Zugang

Die Frage kann ich leider nicht beantworten. Kenne mich mit Crowdfunding in der Immobilienbranche zu wenig aus.

Ich finanziere über meine Hausbank, möchte keine anderen Beteiligten. Bankfinanzierung wird immer problematischer. Crowdfinanzierung ist aber nur ein Eigenkapitalersatz!

Erzielbares Finanzierungsvolumen ist in der Regel zu gering.

Das durchschnittliche Projektvolumen der HTP-Projekte ist zu groß und eignet sich daher aus unserer Sicht nicht für Crowdfunding.

aber nur im untergeordneten Ausmaß als Eigenkapitalersatz

Frage 15: *Glauben Sie, dass Crowdfinanzierung in Zukunft in der Bauwirtschaft Einzug halten wird?*

kann ich derzeit nicht beurteilen scheint mir aber durchaus möglich zu sein

keine Ahnung

Nein - Risiko!

Ja nur in kleinen Bereichen (2,5 Mio Grenze)

Ja.

weiß nicht

Ja, wenn Banken bei der Finanzierung noch vorsichtiger werden und die Zinsen bei alternativen Veranlagungen so niedrig bleiben.

Ja leider. Sollte aber nicht die einzige EK Quelle sein.

nein, benötigte Beträge sind zu hoch

ja, ermöglicht neue Grenzen.

keine Ahnung

ja, aber es wird immer eine Nische bleiben.

hoffe nur als Einzelercheinung

ja. muss mit Vorsicht beobachtet werden.

ja. ist aber zu teuer.

Nein, dauert zu lange um schnell einen Ankauf durchführen zu können, also Toplagen eher nicht, aber Projekte wo Zeit kein Thema ist ja

Nein

Ja, Gesamtfinanzierung des Projektes wird zusätzlichen EK Ersatz benötigen

Kann ich leider wirklich nicht sagen.

nein, zu riskant für Kleinanleger

eher nicht, weil kein erster Rang im Grundbuch darstellbar

in der Bauwirtschaft allgemein nicht, aber in der Projektfinanzierung bei Bauträgern ja.

Denkbar für kleinteilige Projekte im Wohnungsbau.

ggf. für ein kleines bis mittleres Investitionsvolumen

ja.

nur in geringem Umfang eignet sich besser für Startups

für mich nicht einschätzbar.

Glossar

Verbüchert	Verbücherte Rechte sind Rechte, welche die Zustimmungen aller Beteiligten benötigen.
Mezzanine Kapital	Stellt eine Mischform von Eigen- und Fremdkapital dar.
Leverage-Effekt	Ist ein Begriff der Finanzwirtschaft. Beschreibt einen Vorgang, bei dem durch kleine Änderungen ein großer Zuwachs des Resultats stattfindet.
Liquidation	Liquidation bedeutet, alle Vermögensgegenstände einer Unternehmung zu Verkaufen und in Bargeld umzuwandeln.
Interner Zinsfluss	Der interne Zinsfluss ist ein Synonym für interner Zinssatz. Dieser gibt die mittlere Rendite an. Gibt die Rentabilität des eingesetzten Kapitals vor Abzug der Zinsen an.
Goody	Leckerbissen, campaign goody=Wahlzuckerl. Ein kleines Geschenk, welches der Spender für seine Spende bekommt.
Fundingschwelle	Fundingschwelle ist eine Mindestschwelle die erreicht werden muss, damit eine Idee überhaupt umgesetzt werden kann. Wird diese Schwelle nicht erreicht bekommen alle Anleger ihr eingesetztes Kapital zurück.
Emittent	Emittenten sind Einrichtungen/ Personen, welche Anleihen oder Wertpapiere zur Kapitalbeschaffung auflegen. Hierzu zählen auch gelegentlich Nationalbanken. Kann eine natürliche oder juristische Person sein.
Organwalter	Ein Organwalter ist eine natürlich Person hinter einer juristischen Person.
Eigenkapitalquote	Verhältnis des eigensetzten Eigenkapitals zu Gesamtinvestitionskapital.
Bauträgerrendite	Als Bauträgerrendite/Bauträrgewinn werden die Herstellungskosten den Verkaufserlösen gegenübergestellt. Ist eine Kennzahl, welche nur für Bauträger- und Verkaufsprojekte relevant ist. Laut Literatur liegt der Wert bei rund 13 %.

Literaturverzeichnis

Bücher

ALDA, W.; JOACHIM, H.: Projektentwicklung in der Immobilienwirtschaft. Wiesbaden. Springer Vieweg, 2014.

BADER, H.: Private Equity. Haupt, 1996.

BRAUER, K.: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. Wiesbaden. Gabler, 2013.

DIEDERICHS, C.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. Berlin. Springer, 1999.

HELMUT, K.: Praxishandbuch Immobilienanlage. Wiesbaden. Springer Gabler, 2013.

HOWE, J.: Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. United States of America. Crown Business, 2008.

KALLINGER, G. S.: Bauträger und Projektentwicklung. Manz, 2015.

NOOSTEN, D.: Die private Bau- und Immobilienfinanzierung. Wiesbaden. Springer Vieweg, 2015.

SCHÄFER, J.; CONZEN, G.: Praxishandbuch der Immobilien - Investitionen. München. C.H.Beck München, 2013.

SCHRAMM, D.; CARSTENS, J.: Startup-Crowdfunding und Crowdinvesting: Ein Guide für Gründer. Wiesbaden. Springer Gabler, 2014.

SCHULTE, K.-W.; BONE-WINKEL, S.: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen. Oestrich-Winkel. Rudolf Müller, 2004.

SIXT, E.: Schwarmökonomie und Crowdfunding. Wiesbaden. Springer Gabler, 2014.

SUROWIECKI, J.: The Wisdom of Crowds. New York. Random House, 2005.

TRÜBENSTEIN, M.; PRUEGEL, M.: Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung. Heidelberg. Springer Gabler, 2012.

WENDLINGER, P.: Immobilienkennzahlen: Fundierte Immobilienanalyse in der Praxis. Wien. Linde, 2012.

WÖHE, G.; DÖRING, U.: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München. Vahlen, 2013.

Dokumente

BOHRN, P.; SIEMASZKO, S.: Alternativfinanzierungsgesetz und Crowdfunding-Plattformen.

https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Finanzdienstleister/Rechtsartikel/Artikel-Crowd-Plattform.pdf. Datum des Zugriffs: 9.Dezember.2015.

FROST, S.: Risikodiversifikation. <http://www.stendal.hs-magdeburg.de/project/konjunktur/Fiwi/vorlesung/6.Semester/vorlesungsmaterial/Risikodiversifikation.pdf>. Datum des Zugriffs: 24.März.2016.

HOMEROCKET: Informationsblatt für Anleger. <https://www.homerocket.com/uploads/projekte/donaufelderstasse-221-wien/informationsdatenblatt.pdf>. Datum des Zugriffs: 12.Jänner.2015.

LUTSCHINGER, G.: Spendenbericht 2014, Fundraising Verband Austria. <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=cLtw4yhBQC8%3d&tabid=421&language=de-DE>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

STADTENTWICKLUNGSKONZEPT FLÄCHENWIDMUNGSPLAN: 4.0 STEK Vertiefende Betrachtungen, Stadt Graz. http://www.graz.at/cms/dokumente/10223486_5418982/857bcc27/131128_Vertiefend.pdf. Datum des Zugriffs: 17.November.2015.

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Nebenkosten Kauf-, Miet-, Hypothekendarlehensverträge. <http://vonvier.at/153>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

Gesetze und Normen

Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG), (10. Dezember 2015).

Bauträgervertragsgesetz (BTVG), (7. Dezember 2015).

Gewerbeordnung Immobilitentreuhänder (GewO), (20. Oktober 2015).

Erläuterung des Alternativfinanzierungsgesetzes, (10. Dezember 2015).

Kapitalmarktgesetz (KMG), (11. Dezember 2015).

Einkommensteuergesetz (EStG), (8. Februar 2016).

Börsengesetz (BörsenG), (7. Jänner 2016).

Allgemeines Grundbuchsgesetz (BGB), (10. Februar 2016).

Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (ABGB), (28. Dezember 2015).

Wertpapieraussichtsgesetz (WAG), (17. Dezember 2015).

Unternehmensgesetzbuch (UGB), (25. März 2016).

Genossenschaftsgesetz (GenG), (5. Jänner 2016).

Internetquellen

<http://www.crowdfinance-portal.com/Was-ist-Crowdfinance/>. Datum des Zugriffs: 15.November.2015.

<https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommensteuer/absetzbarkeit-spenden.html>. Datum des Zugriffs: 16.November.2015.

<http://www.it-infothek.de/wirtschaftsinformatik/semester-2/betriebswirtschaftslehre-investition-und-finanzierung-09.html>. Datum des Zugriffs: 16.November.2015.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>. Datum des Zugriffs: 19.November.2015.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Genossenschaft>. Datum des Zugriffs: 19.November.2015.

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/483/anleihe-v12.html>. Datum des Zugriffs: 6.Dezember.2015.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Verbriefung>. Datum des Zugriffs: 6.Dezember.2015.

<https://de.wikipedia.org/wiki/Wertpapierprospekt>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

www.steuernachrichten.pwc.at. Datum des Zugriffs: 17.Dezember.2015.

www.conda.at. Datum des Zugriffs: 28.Dezember.2015.

www.1000x1000.at. Datum des Zugriffs: 27.Dezember.2015.

<https://1000x1000.at/immocrowd/almresort>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

<https://1000x1000.at/immocrowd/studentenwohnheim>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

<https://skrapid.conda.at/rapid>. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600100.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600130.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600140.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600150.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600120.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/60/Seite.600110.html>. Datum des Zugriffs: 22.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/194/Seite.1940276.html>. Datum des Zugriffs: 24.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210150.html>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210150.html>. Datum des Zugriffs: 28.Jänner.2016.

www.lrhgroup.at. Datum des Zugriffs: 1.Februar.2016.

<http://kurier.at/wirtschaft/unternehmen/schuhrebell-macht-friedensangebot/47.379.107>. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

http://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/oesterreich/502651_Leitlaesst-Staudinger-nicht-haengen.html. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

https://de.wikipedia.org/wiki/Heinrich_Staudinger#cite_note-10. Datum des Zugriffs: 8.Dezember.2015.

<https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>. Datum des Zugriffs: 15.Jänner.2016.

<https://www.conda.at/crowdinvesting/oesterreich/>. Datum des Zugriffs: 15.Jänner.2016.

<https://www.greenrocket.com/uploads/projekte/bike-citizens/informationsdatenblatt.pdf>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

<https://www.greenrocket.com/investmentchancen/holis-market>. Datum des Zugriffs: 11.Februar.2016.

<http://support.conda.eu/was-ist-der-unterschied-zwischen-crowdinvesting-und-crowdlending/>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

www.homerocket.at. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.

http://diepresse.com/home/sport/fussball/national/3827863/-RapidStadion_Stadt-Wien-steuert-264-Mio-Euro-bei. Datum des Zugriffs: 11.Februar.2016.

www.cp-ag.at. Datum des Zugriffs: 7.Februar.2016.

https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Geschaefsstelle-Bau/Basel_III_Rating_Kennzahlen.pdf. Datum des Zugriffs: 3.Februar.2016.

https://de.wikipedia.org/wiki/Stromberg_%E2%80%93_Der_Film. Datum des Zugriffs: 15.Dezember.2015.

- <https://www.bmf.gv.at/steuern/immobilien-grundstuecke/grunderwerbsteuer/grunderwerbsteuerbefreiung.html>. Datum des Zugriffs: 22.Februar.2016.
- [https://de.wikipedia.org/wiki/Uber_\(Unternehmen\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Uber_(Unternehmen)). Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.
- <https://de.wikipedia.org/wiki/BMW>. Datum des Zugriffs: 10.Februar.2016.
- <https://www.smava.de/>. Datum des Zugriffs: 23.November.2015.
- https://www.trendingtopics.at/wp-content/uploads/2015/10/Kaahee_Drink.jpg. Datum des Zugriffs: 16.Februar.2016.
- http://diepresse.com/home/leben/wohnen/1598635/Offene-Immobilienfonds_Populaer-bei-Kleinanlegern. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.
- <http://www.aktienboard.com/wiki/Fonds>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.
- <http://www.finanztreff.de/wissen/geschlossene-fonds/was-ist-ein-geschlossener-immobilienfonds/5707>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.
- <https://de.wikipedia.org/wiki/Zwischenfinanzierung>. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.
- https://www.bankaustria.at/files/WohnbauAnleihe_fix.pdf. Datum des Zugriffs: 23.März.2016.
- <https://www.smava.de/747+Bonitaet.html>. Datum des Zugriffs: 24.März.2016.
- <http://www.trend.at/finanzen/gold/veranlagung-immobilie-sparbuch-5878122>. Datum des Zugriffs: 03.Februar.2016.

Interviews

- Gössl, M. (22. November 2015). Befragung im Rahmen der Masterarbeit. (P. Schafzahl,) VENTA Consulting GmbH, Graz.
- Ritter, M. (3. Februar 2016). Erfahrungen mit Crowdkapital in der Immobilienwirtschaft. (P. Schafzahl,) C&P Immobilien AG, Premstätten.
- Schönhofer, S. (2. Februar 2016). Möglichkeiten und Grenzen des Crowdinvestings in der Immobilienwirtschaft. (P. Schafzahl,) Länderrealitäten Hammerl GmbH & Co KG, Graz.

Willfort, R. (1. Februar 2016). Möglichkeiten und Grenzen von Crowdfinanzierungen. (P. Schafzahl,) 1000x1000 Crowdbusiness GmbH, Graz.

Berichte

BREIDENBACH, J.: Geschäftsberichts 2014 betterplace.org. Geschäftsbericht. Berlin. gut.org, 2015.

BUCHMANN, D.; KUNDRUN, B.: Geschäftsbericht 2014. Geschäftsbericht. Berlin. gut.org gemeinützige Aktiengesellschaft, 2015.

FRANKE, N.; DÖMÖTÖR, R.; RÜTGEN-DÖMÖTÖR, A.: The Power of the Crowd. Crowdinvesting für kapitalsuchende Unternehmen und Investoren. Bericht. Wien. Junge Wirtschaft Österreich, 2015.

FÜR GRÜNDER.DE: Crowdfunding in Deutschland. Jahresbericht. Friedberg. für-Gründer.de GmbH, 2015.

TPA HORWATH; CONDA: Steuerrechtliche Behandlung - Nachrangdarlehen V3. Bericht. Wien. Conda, 2015.

Artikel aus Zeitschriften

ORDANINI, A.: Crowdfunding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. In: Journal of Service Management, 22(4)/2011.

Putschögl, M.; Zoidl, F. (2016). Vom Rekordtief 2016 zum Neuflächen-Boom 2018. *derStandard.at*, (16.01.2016).

