

# Erarbeitung eines neuen Businessmodells im Immobilienumfeld mittels Crowdfunding

Studiengang: EMBA Innovation Management  
Betreuer: Martin Steinmann  
Experte: Marc Tomaschett

Crowdfunding ist ein aufstrebender Markt, welcher in der Schweiz und auch weltweit mehr und mehr an Bedeutung gewinnt.

In der Arbeit wird das verfügbare Angebot analysiert und auf Basis einer Hypothese ein Wunschangebot abgeleitet. Die Umsetzung von einem Prototyp bis hin zum Komplettangebot (Wunschangebot), wird in verschiedenen Phasen angegangen. Das Komplettangebot stellt in der Endfassung den ganzen Kreislauf eines Immobilienhandwechsels dar.

## Ausgangslage

Das Prinzip der Crowd-Finanzierung oder eben einer Finanzierung über einen grossen Personenkreis, ist von der Idee her nichts Neues. Als Startpunkt des Crowdfundings, wie wir es heute kennen, kann man das Jahr 2003 nennen, in welchem in den USA die erste Crowdfunding-Plattform online ging. Seither sind weltweit, gemäss Recherche, mehr als 500 solcher Plattformen verfügbar. In der Schweiz ist der Crowdfunding-Markt im Vergleich zum weltweiten Volumen noch eher klein aber stetig am Wachsen. Aktuell beträgt das Volumen in der Schweiz über CHF 10 Millionen.

Der Wandel im Finanzmarkt und die Digitalisierung des allgemein verfügbaren Angebotes geben dem Crowd-Ansatz erheblichen Rückenwind. Die nächsten Jahre werden für Crowdfunding entscheidend sein und es wird sich zeigen, ob es in der breiten Masse eine traditionelle Finanzierung eines Vorhabens ablösen wird.

## Ziele

Mit der Erarbeitung eines Businessmodells, welches auf Crowdfunding basiert, wird das Fundament für ein Leistungsangebot einer neu gegründeten Immobilienfirma gelegt. Da das aktuell verfügbare Angebot noch nicht ausgereift ist, fehlen wichtige Komponenten, damit Crowdfunding im Immobilienbereich für die breite Masse interessant ist. Demzufolge stellt das kreierte Komplettangebot einen Kreislauf dar, welcher den ganzen Prozess eines Immobilienhandwechsels

abbildet. Somit kann ein breiteres Publikum angesprochen werden und ein grösseres Projektvolumen erzielt werden.

## IST-Situation

Crowdfunding ist, wie das für einen neuen Markt normal ist, vom verfügbaren Angebot her noch nicht komplett. Die Crowd-Plattformen, welche aktuell online sind und es werden täglich mehr, bieten schlussendlich immer ungefähr das Gleiche an. Das ist auch der Grund weshalb Crowdfunding, insbesondere für Immobilien, noch nicht die breite Masse an potentiellen Investoren erreicht hat. Die Vorteile liegen für alle Beteiligten (Crowd-Plattform, Projektinitiator und Investor) klar auf der Hand.

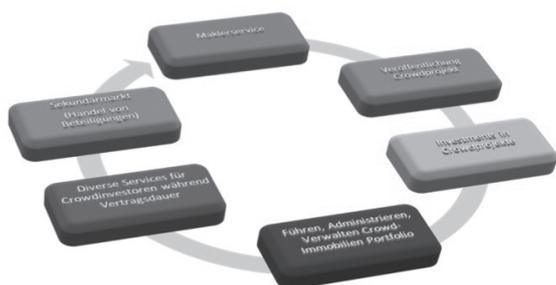
Es ist gut vorstellbar, dass Crowdfunding den Finanzmarkt in mittelfristiger Zukunft revolutionieren wird, dieser Fakt wird von vielen Banken total ausgeblendet.

## Lösungsansätze

Die erarbeitete Lösung stellt ein Komplettangebot dar, welches viel weiter geht als was bis jetzt an Crowdfunding-Angeboten auf dem Markt ist. So kann einerseits viel früher mit Crowdfunding in den Prozess eingestiegen werden und andererseits adressiert dies ein breiteres Kundensegment. Demzufolge können nicht nur Investoren und Projektinitiatoren den Service beziehen sondern auch Personen oder Firmen, welche beispielsweise eine Liegenschaft verkaufen wollen. Als abrundendes Element kann auch ein Sekundärmarkt, welcher die Möglichkeit des Handels mit Crowd-Beteiligungen ermöglicht, angeboten werden. Das Handeln von Crowd-Beteiligungen ist eine Weltneuheit und wird laut Crowdfunding-Experten sehnlichst erwartet. Die angefügte Abbildung zeigt das Komplettangebot als Kreislauf dargestellt.



Adriano Romano



Kreislauf Crowdfunding