

25.06.2020 / Seite Online

INTERVIEW
THOMAS MEYER

„Digitale und analoge Anlagen werden parallel zueinander existieren“



Durch die als besonders sicher geltende Blockchain-Technologie ergeben sich für Immobilienunternehmen ganz neue Geschäftsmodelle. Assets könnten zum Beispiel in Zukunft komplett digital in Form eines Tokens erworben und wieder veräußert werden.

Thomas Meyer, Mitgründer und Vorstandsvorsitzender der Wertgrund Immobilien AG, kennt sich mit der sogenannten Tokenisierung aus.

Gemeinsam mit dem Blockchain-Spezialisten Datarella und der Immobilienfirma Hammer hat Wertgrund das Joint Venture Raay Real Estate gegründet. Die Firma entwickelte einen Security Token, bei dem eine Immobilie als Sicherheit dient. Die Herausforderung liegt allerdings weniger in der Technologie als in der Regulatorik.

Was sind die Vorteile von Immobilien-Token?

Technisch ist der Vorteil, dass die Blockchain Informationen kryptografisch abgesichert dezentral speichert und sie dadurch im Prinzip fälschungssicher ist. Für Anleger ist immer eins zu eins dokumentiert, wem welcher Token gehört. Der zweite Vorteil ist, dass man den gesamten Orderprozess sehr effizient durchführen kann. Die typischen Intermediäre, die sie heute noch brauchen – einen Vertrieb, eine depotführende Stelle, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft und so weiter, sind im Prinzip nicht mehr notwendig. Token ermöglichen deswegen auch sehr kleine Beteiligungen. Und man kann komplett digital ordern.

Token sind in Deutschland aber noch nicht handelbar.

Wir wissen, dass die Regierung und die Bafin daran arbeiten, eine entsprechende Regulierung aufzusetzen. Die sollte eigentlich dieses Jahr kommen, Corona-bedingt verzögert sie sich allerdings. Man geht davon aus, dass nächstes Jahr ein regulatorischer Rahmen gebildet wird, dass Security-Token wie jedes Wertpapier gehandelt werden können. In Deutschland möchte die Börse Stuttgart eine Vorreiterrolle übernehmen und einen Handelsplatz für solche Token etablieren. Dann können Sie Ihre Token-Beteiligungen wie eine Aktie sekundlich handeln. Theoretisch sind Token unbegrenzt handelbar.

Anbieter wie Exporo bieten bereits jetzt eigene Handelsplätze für Token.

Der Handelsplatz von Exporo läuft im Prinzip so, dass Exporo den Token zurücknimmt und an den Nächsten weiterverkauft, es ist also kein wirkliches Handeln, bei dem Sie mit einem Dritten weltweit Ihren Token handeln können. Es simuliert nur Handeln, aber das machen die sehr gut.

Solche „eigenen“ Handelsplätze laufen also nicht dem Gesetzgeber davon und versuchen, den Markt selbst zu regulieren?

Nein, das wäre aber auch nicht schlimm. Ich glaube eher, dass es sehr gut ist, dass Exporo sowas anbietet, weil das den Gesetzgeber ein bisschen unter Druck setzt, eine Regulierung aufzusetzen, damit ein transparenter öffentlicher Handel möglich ist.

Der Connex Coin von Wertgrund ist ja ein Nachrangdarlehen und kein Immobilienanteil. Warum?

Einen Token als Eigentumsanteil gibt es in Deutschland noch gar nicht. Die anderen Unternehmen, die mit der Blockchain arbeiten, machen das zum Beispiel über eine Schuldverschreibung, also ähnlich einer Anleihe. In Deutschland ist es noch nicht möglich, einen Gesellschafts- oder Fondsanteil direkt zu tokenisieren. Als wir vor anderthalb Jahren begonnen haben, uns mit der Materie zu beschäftigen, war unser Ziel noch, einen Fondsanteil zu tokenisieren. Damit wäre man quasi am Sondervermögen des Fonds beteiligt. Das ist regulatorisch theoretisch möglich, man muss aber immer eine Gesellschaft dazwischenschalten, es ist also sehr kompliziert und führt aus unserer Sicht die Vorteile der Blockchain ad absurdum. Deswegen haben wir uns für das Nachrangdarlehen entschieden und der Schwarmfinanzierungsregelung unterworfen. Da gibt es einen sicheren regulatorischen Rahmen. Und da es die Handelbarkeit noch nicht gibt, kann man unseren Token bei

Liquiditätsbedarf mit einer vierwöchigen Kündigungsfrist zurückgeben.

Bei dem Projekt handelt es sich also eher um einen Test?

Unser Connex Coin ist tatsächlich ein Versuchsprojekt. Aber weniger technologisch, weil wir das Joint-Venture-Unternehmen Raay Real Estate mit Hammer und Datarella haben, einem sehr erfahrenen Blockchain-Spezialisten. Die Herausforderung war der regulatorische Rahmen. Wir wollten, wenn wir schon eine digitale Vermögensanlage haben, die auch digital vertreiben. Andere Anbieter haben zum Beispiel Coins auf der Blockchain, sind aber ganz klassisch über normale Vertriebsvermittler gegangen.

Eine große Diskussion bei der Blockchain als Handelsplattform sind Mehrheitsattacken. Bei dieser seltenen Form von Angriffen bringen Hacker mehr als die Hälfte der Rechenleistung im relevanten Netzwerk unter ihre Kontrolle und kaufen dort mittels Kryptowährung ein. Anschließend manipulieren sie die Blockchain, sodass ihre Transaktionen nicht mehr aufzufinden sind und die Währung wieder in ihrem Besitz ist. Besteht die Gefahr bei Immobilien-Token nicht auch?

Nein – diese Gefahr besteht bei Connex Coin nicht. Natürlich ist die darunter liegende Technologie die gleiche. Wir arbeiten allerdings mit einer sogenannten Private Blockchain, das heißt, es gibt außer unserem Joint Venture Raay Real Estate keine weiteren, externen Teilnehmer an der Chain, die einen Einfluss ausüben könnten. Eine von Ihnen beschriebene Manipulation ist ausschließlich in sogenannten Public Blockchains möglich, an denen jedermann mit einem entsprechenden Software-Client teilnehmen kann. Aber selbst in diesen Fällen ist die Wahrscheinlichkeit für einen Angriff extrem niedrig, wie man bei Bitcoin sehen kann: seit 2008 ist es niemandem gelungen, Bitcoin zu hacken.

Wohin geht die Tokenisierung? Kann der Token die analoge Anlage ablösen?

Ich glaube nicht, dass er sie ganz ablösen wird. Es gibt viele Anleger, die den Rechtsrahmen in der Fondswelt schätzen, mit dem Sondervermögen, das insolvenzgeschützt ist, mit einer Kapitalverwaltungsgesellschaft, die von der Bafin zugelassen sein muss und so weiter. Ich glaube daher, dass beide Möglichkeiten parallel zueinander existieren werden. Es wird noch differenziertere Zielgruppen geben, die nicht mehr in die Bank gehen, sondern alles per Smartphone erledigen wollen. Und gerade bei denen kann der Security-Token massiv an Popularität gewinnen. Der Token ist aber nur eine erste Anwendung der Blockchain in der Immobilienbranche.

Bleiben Sie bei Token in Zukunft auch bei Nachrangdarlehen? Gibt es größere Pläne?

Wir überlegen, dieses Jahr noch einen Token für eine Wohnimmobilie als Nachrangdarlehen herauszubringen. Dann warten wir erst mal ab, in welche Richtung die Regulierung handelbarer Token geht. Dann müssen wir uns fragen: Wie muss das Produkt aussehen, damit es auch in diese Regulierung passt? Hier sehen wir eine große Chance für Security-Token.

Herr Meyer, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.

Dieses Interview führte Lars Frensch.