

Immobilien, Büro, Wohnen, Retail, Gewerbe & Industrie, Immobilien-Männer, Teams, Digitalisierung, Proptechs, Plattformen, Schweiz

Foxstone: «Die Deutschschweiz bietet ein viel grösseres Feld an Investitionsmöglichkeiten»



MATHIAS RINKA

vor 2 Stunden

Kommentare deaktiviert 58



Die Immobilien-Crowdfunding-Plattform **Foxstone** mit Sitz in Genf ist seit 2015 aktiv am Schweizer Markt tätig. Im Sommer 2022 konnte eine Serie-A-Finanzierungsrunde über zehn Millionen Schweizer Franken erfolgreich abgeschlossen werden. Im DOMBLICK-Interview stellt sich Gründer und CEO **Dan Amar** den Fragen nach Expansion, weiteren Entwicklungen und seinen eigenen Startup-Erfahrungen.

DOMBLICK: Herr Amar, Foxstone ist mit seiner Immobilien-Crowdfunding-Plattform nun auch in der Deutschschweiz vertreten. Welche Erfolgsperspektiven sehen Sie?

Dan Amar: Unsere strategische Entscheidung, uns in der Deutschschweiz niederzulassen, beruht auf den soliden Erfolgsaussichten, die diese Region bietet. Da der Markt in der Deutschschweiz viel grösser ist als in der Romandie, bietet sich uns ein viel grösseres Feld an Investitionsmöglichkeiten in Immobilien. Zudem bietet sie unseren Investoren eine sehr gute Diversifikation.

Seit der Aufnahme unserer Geschäftstätigkeit in Zürich beobachten wir in dieser Region eine steigende Nachfrage nach unseren innovativen, für jedermann zugänglichen und durch Technologie erleichterten Immobilieninvestitionslösungen. Tatsächlich bietet unsere Immobilien-Crowdfunding-Plattform eine einzigartige Möglichkeit, Miteigentümer von Mietobjekten zu werden und sich an attraktiven Immobilienentwicklungsprojekten in der Schweiz zu beteiligen. Darüber hinaus geniessen die Menschen in der Deutschschweiz einen wohlverdienten Ruf, wenn es um finanzielle Bildung und Investitionen geht. Ihre erhöhte Sensibilität für Investitionsmöglichkeiten und ihr tieferes Verständnis der Finanzmärkte sind ein erheblicher Vorteil für unser Unternehmen.

Wir sind zuversichtlich, dass unser transparenter Ansatz und unsere Expertise im Bereich der Immobilieninvestitionen auch in Zukunft Investoren in der Deutschschweiz ansprechen werden.

Bis anhin war Foxstone vor allem in der Westschweiz tätig. Wie verlief das Geschäft dort bislang und wodurch zeichnete es sich aus?

Beliebteste Artikel



«Real Estate Futureboard» – SVIT Zürich gründet neue Brancheninitiative

8170



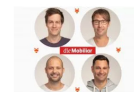
Post Immobilien: Vorreiterin in der digitalen Transformation

5880



PriceHubble nimmt 34 Mio. USD in neuer Finanzierungsrunde ein

5009



Mobiliar kauft PropTech Flatfox

4630



PropTech emonitor schliesst zweite Finanzierungsrunde ab

4612

Kategorien

ESG

Immobilien

Büro

Wohnen

Retail

Logistik

Gewerbe & Industrie

Architektur

Bauwirtschaft

Portraits

Immobilien-Frauen

Immobilien-Männer

Teams

Trends

Digitalisierung

Proptechs

Bisher waren unsere Aktivitäten in der Westschweiz äusserst fruchtbar und zeugen von unserem Erfolg auf diesem Markt. Es ist uns gelungen, über 220 Millionen Schweizer Franken in diversifizierte Immobilien und Immobilienprojekte in sieben verschiedenen Kantonen zu investieren.

Diese aussergewöhnliche Leistung wurde durch die Unterstützung und das Vertrauen unserer wachsenden Community, die aus über 19.000 Mitgliedern besteht, ermöglicht. Wir sind stolz darauf, dass unser Ansatz, der sich auf Transparenz und Qualität der Investitionen konzentriert, bei den Anlegern in der Region auf grosse Begeisterung gestossen ist.

Aufbauend auf dieser soliden Erfahrung in der Westschweiz gehen wir unsere Expansion in die Deutschschweiz mit grossem Optimismus an. Wir sind entschlossen, unseren Erfolg an die neue Region anzupassen und einem noch breiteren Publikum erstklassige Investitionsmöglichkeiten zu bieten.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist anspruchsvoller geworden: steigende Zinsen, eine höhere Inflation und die Wohnbautätigkeit geht zurück. Wie sehen Sie den Markt aktuell und was leiten Sie daraus für Ihre Crowdfunding-Plattform ab?

Als Investoren betrachten wir diese Herausforderungen als Chancen. Die traditionellen Käufer werden immer seltener. Wir erhalten daher viel mehr Angebote für Immobilien als früher, was uns die Möglichkeit gibt, die vielversprechendsten Projekte sorgfältig auszuwählen und die Preise günstiger auszuhandeln. Durch einen proaktiven Ansatz können wir Immobilienprojekte identifizieren, die der aktuellen Marktnachfrage entsprechen und trotz der anspruchsvolleren Bedingungen ein solides Ertragspotenzial bieten. Schliesslich sind wir uns bewusst, dass die geografische Diversifizierung und die Vielfalt der Projekte Schlüsselemente sind, um die mit Marktschwankungen verbundenen Risiken zu mindern. Dies veranlasst uns dazu, mehr Gelegenheiten in der Deutschschweiz zu erkunden und die besonderen Merkmale dieser Region zu nutzen, um diversifizierte und widerstandsfähige Investitionen anzubieten.

Welche Kunden- bzw. Anlegergruppen haben Sie bei Foxstone und worauf fokussieren Sie in der Deutschschweiz?

Die grosse Mehrheit unserer Community besteht aus Privatpersonen (Retail Investors), da die Demokratisierung von Immobilieninvestitionen von Anfang an unsere Mission war. Wir freuen uns, dass wir auch qualifizierte Investoren und Family Offices zu unseren Mitgliedern zählen und dass auch institutionelle Investoren begonnen haben, ihr Kapital über Foxstone zu investieren. Schliesslich befinden wir uns in der Startphase mit Privatbanken, die im Auftrag ihrer Kunden in unsere Schuldenprojekte investieren möchten.

In der Deutschschweiz zielen wir auf die gleichen Segmente ab. Es sei erwähnt, dass wir in diesem Teil der Schweiz eine noch viel stärkere Nachfrage von qualifizierten Anlegern erhalten.

Herr Amar, Foxstone wurde 2015 gegründet, es ist also heute acht Jahre am Markt. Wo sehen Sie das Unternehmen 2025 bzw. 2030?

Unser Ziel ist es, der führende nationale Akteur im Bereich Immobilien-Crowdfunding in der Schweiz zu werden und gleichzeitig unsere Präsenz auf europäischer Ebene auszubauen. Wir wollen eine viel grössere Anzahl von Investoren anziehen, indem wir ein erheblich grösseres Volumen an qualitativ hochwertigen Immobilienangeboten bereitstellen. Dadurch werden wir in der Lage sein, uns bei grösseren Immobilien und Immobilienportfolios zu positionieren. Darüber hinaus hoffen wir, unser Projekt zur Immobilien-Tokenisierung abschliessen zu können, um Investitionen liquider, handelbarer, zugänglicher und innovativer zu machen. Ziel ist es, den Mindestinvestitionsbetrag weiter zu senken. Unser kontinuierliches Engagement für Qualität, Transparenz und die Zufriedenheit unserer Investoren bleibt unsere oberste Priorität, um eine erfolgreiche Zukunft in der Welt der Immobilieninvestitionen aufzubauen.

Was haben Sie persönlich in den vergangenen Jahren beim Aufbau von Foxstone gelernt und welche Tipps geben Sie heute anderen Gründern?

Im Laufe der Entwicklung von Foxstone habe ich wesentliche Lektionen gelernt. Beharrlichkeit, indem man angesichts von Hindernissen oder Kritik nie nachgibt, ist ein wesentlicher Motor für unternehmerischen Erfolg. Resilienz ist eine unverzichtbare Eigenschaft, um die Schwierigkeiten zu absorbieren, die den Weg eines jeden Unternehmers säumen. Ich habe auch erkannt, dass es besser ist, ein Projekt abzuschliessen, als nach absoluter Perfektion zu streben, wobei man sich allerdings darum bemühen sollte, sich dieser möglichst anzunähern. Das aufmerksame Zuhören bei meinen Mitarbeitern, egal auf welcher Hierarchieebene, hat mir die Augen dafür geöffnet, dass die besten Ideen oft von Menschen jenseits konventioneller Strukturen kommen.

Mein Rat an andere Gründer: Glauben Sie fest an Ihre Vision und bleiben Sie hartnäckig, seien Sie bescheiden und lernen Sie von jedem, umgeben Sie sich mit aussergewöhnlichen Talenten, schenken Sie Ihren Kunden ein offenes Ohr, denn sie sind die Essenz Ihres Unternehmens, fürchten Sie sich nicht vor dem Scheitern, denn es formt erfolgreiche Gründer, und bleiben Sie schliesslich Ihren Werten treu, denn sie definieren, wer Sie sind, und bauen Ihren Ruf auf. Letztendlich ist es Ihr Ruf, der am meisten zählt.

Vielen Dank, Herr Amar, für das interessante Gespräch!

Plattformen

BIM

Blockchain

Coworking & Coliving

Konnektivität

Deutschland

Österreich

Schweiz

VORHERIGER ARTIKEL

ULI-PIC: STYKKA GEWINNT VORENTSCHEID IN SKANDINAVIEN

In Verbindung stehende Artikel



ULI-PIC: Stykka gewinnt Vorentscheid in Skandinavien



IAZI: Wechsel in der Geschäftsleitung



Wüest Partner: Übernahme und Eingliederung von QualiCasa

[Hotel](#)

[USA](#)

[Asien-Pazifik](#)

[Ökosysteme](#)

RECHTLICHES

[Impressum](#)

[Cookie-Richtlinie \(EU\)](#)

[Datenschutzerklärung \(EU\)](#)

[Haftungsausschluss](#)

[Impressum EU](#)