MIPIM Special

„Das Crowdinvesting-Volumen kann in diesem Jahr die 100-Millionen-Euro-Marke überspringen“

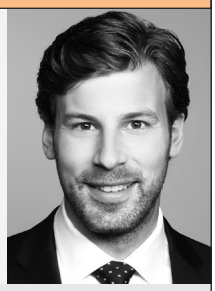
Das Prinzip von Crowdinvesting-Plattformen ist schnell erklärt: Der Zugang zu Immobilienprojekten, bislang überwiegend Profis und gut betuchten Privatanlegern vorbehalten, soll nunmehr auch Kleinanlegern mit vergleichsweise geringem Budget ermöglicht werden. Attraktive Renditen gehen dabei aber Hand in Hand mit einem erhöhten Risiko, denn die typischerweise vergebenen Nachrangdarlehen stehen im Insolvenzfall eines Projektes hinter anderen Forderungen zurück. In Deutschland hat sich das vor rund zwei Jahren gegründete Hamburger Unternehmen Exporo mittlerweile an der Spitze der Crowdinvesting-Anbieter etabliert. Im Interview mit der Redaktion spricht Vorstandsmitglied und Mitgründer Julian Oertzen unter anderem über die bislang gemachten Erfahrungen, die Zusammenarbeit mit der BaFin sowie die absehbare Konsolidierung des Marktes. Red.

I&F Exporo ist nun seit gut zwei Jahren als Crowdinvesting-Plattform aktiv und gilt als Marktführer. Erläutern Sie uns doch bitte kurz Ihr Geschäftsmodell: Nimmt Ihr Unternehmen eine reine Vermittlerrolle ein oder ist das Unternehmen auch selbst in Projekte investiert?

Exporo wurde 2014 als reine Online-Plattform für Crowdinvesting gegründet. Über unsere Plattform können Investoren ab einer Summe von 500 Euro an Projektentwicklungen partizipieren, die aus nahezu allen Assetklassen kommen. Dadurch können wir den boomenden Immobilienmarkt einer breiten Bevölkerungsgruppe zugänglich machen. Gleichzeitig bietet Crowdinvesting sehr attraktive Renditen im Vergleich zu anderen Immobilienkapitalanlageprodukten. Zudem haben die Projekte eine sehr kurze Laufzeit.

Projektentwickler haben über ein Crowdinvesting die Möglichkeit, ihre Eigenkapitalbasis durch unser Mezzaninekapital zu entlasten. Das ist für Projektentwickler oft maßgeblich, um gleichzeitig an mehreren Projekten zu arbeiten. Zudem ist Crowdinvesting unbürokratisch und schnell abrufbar. Exporo agiert dabei als reiner Vermittler zwischen Investor und Projektentwickler.

Zur Person



Julian Oertzen

Mitglied des Vorstands,
Exporo AG, Hamburg

I&F Was passiert, wenn die erforderliche Finanzierungssumme durch das Crowdfunding nicht zustande kommt, springt dann Exporo mit eigenem Geld ein oder gibt es spezielle institutionelle Investoren, die für solche Fälle bereit stehen?

Bisher sind alle unsere 38 lancierten Projektentwicklungen innerhalb kürzester Zeit platziert worden. Die Nachfrage von Investoren ist dabei deutlich größer als das Angebot. Für den unwahrscheinlichen Fall, dass ein Projekt nicht platziert werden sollte, können wir mit professionellem Kapital einspringen. Zusätzlich bekommt jeder Projektentwickler eine Finanzierungsgarantie.

I&F Wie genau verdient Exporo Geld?

Exporo erhält während des Crowdinvesting eines Projektes eine Vergütung vom jeweiligen Projektentwickler. Damit werden die anfallenden Kosten für Kundenservice, Plattform, Marketingmaßnahmen und ähnliches beglichen. Dem Anleger entstehen keine Kosten.

I&F Ist Ihr Unternehmen bereits profitabel? Im Netz lassen sich hierzu leider keinerlei Informationen – etwa in Form von Geschäftsberichten – finden ...

Exporo ist ein noch sehr junges Unternehmen, das als Start-up natürlich auch auf die Unterstützung durch externe Investoren angewiesen ist. Wir haben das Unternehmen seinerzeit zu viert gestartet und selbst viel Kapital in die Gründung investiert. Bis Mitte letzten Jahres konnten wir eine schwarze Null verzeichnen. Im zweiten Halbjahr 2016 haben wir dann eine Finanzierungsrunde unternommen, um unser Wachstum zu beschleunigen. Momentan sind wir natürlich nicht profitabel, aber innerhalb der Leitplanken, die wir mit unseren Businessplänen gesetzt haben.

I&F Mitte des vergangenen Jahres haben Sie im Rahmen einer Finanzierungsrunde gut acht Millionen Euro von diversen Unternehmen eingesammelt. Welche Rolle spielen diese externen Kapitalgeber?

Wie bereits erwähnt spielen Venture Capital Funds gerade bei jungen Unternehmen eine wichtige Rolle, um das notwendige Wachstum zu beschleunigen. Zudem sind wir in der glücklichen Lage, auch einiges an Know-how sowie ein breites Netzwerk zur Verfügung gestellt zu bekommen.

I&F Genießen diese Kapitalgeber im Gegenzug nun auch Mitspracherecht bei der strategischen Ausrichtung von Exporo?

Sowohl wir vier Gründer und Vorstände als auch die Venture Capital Funds haben die gleichen Interessen. Wir wollen Exporo voranbringen und die Marktführerschaft ausbauen. Beide Seiten sehen die enge Partnerschaft als gewinnbringend an. Die Mehrheit des Unternehmens liegt dennoch bei den Gründern. Wir stimmen uns aber natürlich sehr eng mit unseren Kapitalgebern ab. Die Zusammenarbeit macht Spaß.

I&F Laut Ihrer Website wurden bislang 34 Projekte finanziert. Die

Angebotspalette beschränkt sich dabei ja nicht nur auf Wohnimmobilien, auch diverse gewerbliche Immobilien wurden bereits realisiert. Wie gehen Sie bei der Auswahl Ihrer Projekte vor? Und wie gewährleisten Sie die dafür benötigte Expertise?

Es sind mittlerweile sogar schon 38 Projekte. Die Auswahl der Projekte ist dabei einer der wesentlichen Punkte, um die Risiken für unsere Investoren zu minimieren. Wir setzen dabei auf einen zweistufigen Due-Diligence-Prozess, bei dem die Projekte auf Herz und Nieren geprüft werden. Mittlerweile sind viele Mitarbeiter aus Banken, dem Asset Management, der Projektentwicklung und dem Property Management bei uns tätig, die am Auswahlprozess ihre jeweilige Expertise einbringen. Bisher sind alle Projekte für den Investor planmäßig abgelaufen. Wir stellen dabei die ähnlichen Fragen wie dies auch Banken machen würden. Beim Prüfungsprozess sind wir jedoch sehr viel effizienter. In der Regel dauert dieser maximal zehn Tage.

I&F Müssen Sie beim Herantreten an Projektentwickler dieser Tage nicht besonders viel Überzeugungsarbeit leisten? Das Angebot an Mezzaninekapital gilt momentan schließlich als sehr groß. Wie erleben Sie die Konkurrenzsituation unter den Finanzierern?

Der Immobilienmarkt ist derzeit in nahezu allen Assetklassen sehr aktiv. Die Konkurrenz sowohl bei den klassischen Finanzierern, als auch Mezzanine-Kapitalgebern ist groß. Die steigenden Finanzierungsvolumina zeigen aber auch, dass die Finanzierung von Immobilien immer noch, trotz sinkender Margen, lukrativ sein kann.

„Venture Capital Funds spielen gerade bei jungen Unternehmen eine wichtige Rolle, um das notwendige Wachstum zu beschleunigen."

Mit unserem Geschäftsmodell schließen wir eine Lücke für diejenigen Entwickler, die lediglich geringe Beträge ab 500 000 Euro bis zu maximal 2,5 Millionen Euro benötigen, denn viele Anbieter von Mezzaninekapital fangen erst bei zwei bis drei Millionen Euro an zu finanzieren. Durch die Vielzahl der Projektentwickler verfügen wir über eine gut gefüllte Pipeline. Es kommt immer wieder vor, dass wir Finanzierern Projekte zuspielen, die für uns nicht passend sind, als auch umgekehrt.

I&F Laut eines Marktreports der Flatow Advisory Partners soll das in Deutschland über Crowdinvesting-Plattformen eingesammelte Kapital für Immobilienfinanzierungen im vergangenen Jahr bei rund 28 Millionen Euro gelegen haben. Ein noch recht überschaubarer Wert – wie nachhaltig denken Sie wird sich die deutsche Finanzierungslandschaft in den kommenden Jahren verändern?

Der Markt für Crowdinvesting ist noch jung, konnte aber in den letzten Jahren stark an seiner Professionalität arbeiten. Auch wenn einige Anbieter, die mit uns gestartet sind, seit einiger Zeit keine Projekte mehr angeboten haben, gehen wir davon aus, dass sich diejenigen Plattformen, die vor allem durch Professionalität und Zuverlässigkeit punkten, am Markt nachhaltig etablieren werden. Der Engpass wird dabei die Auswahl der zu finanzierenden Projekte sein, da gerade dieser Markt sehr umkämpft ist. Die Nachfrage nach Crowdinvesting ist derzeit deutlich größer als das Angebot. Wir gehen davon aus, dass in diesem Jahr das Überspringen der 100-Millionen-Euro-Marke möglich ist.

I&F Exporo ist aktuell die größte deutsche Crowdinvesting-Plattform. Wodurch unterscheiden Sie sich von Konkurrenten wie Zinsland oder iFunded?

Der größte Unterschied ist sicherlich, dass wir komplett unabhängig und neutral agieren können, da kein Projektentwickler an uns beteiligt ist. Dadurch kommen wir in keinerlei Drucksituation bei der Auswahl möglicher Projekte. Zudem haben wir gezeigt, dass wir höchst platzierungsfähig sind. So konnten wir 22 Millionen Euro in nur vier Monaten bei Investoren platzieren. Durch die hohe Platzierungsgeschwindigkeit können wir mittlerweile auch große Projekte von 2,5 Millionen Euro in wenigen Wochen platzieren. Seit Gründung haben wir ein professionelles Team von über 50 Mitarbeitern aufbauen können mit eigenem Servicecenter für Kundenanfragen.

I&F Stand September 2016 existierten in Deutschland 18 Crowdinvesting-Plattformen. Rechnen Sie über kurz oder lang mit einer Marktbereinigung, entweder in Form von Pleiten oder Übernahmen?

Der Markt konsolidiert sich. Viele Plattformen haben seit längerem keine Projekte mehr gestartet. Einige suchen gerade nach einer Neuorientierung, da oftmals der Zugang zu Projektentwicklern fehlt und das Vertrauen der Anleger über Jahre aufgebaut werden muss. Letztlich wird es bei Crowdinvesting-Plattformen ähnlich wie bei anderen internetbasierten Geschäftsmodellen sein: Der Marktführer wird mit über 70 Prozent Marktanteil dominieren.

I&F Nicht zuletzt erfreuen sich auch Immobilienfonds wieder steigender Beliebtheit. Warum sollten Privatanleger mit geringem Budget Ihrer Meinung nach den Weg über die Crowd gehen?

Anders als geschlossene Fonds, die seit Einführung des KAGB zu alternativen Investmentfonds geworden sind, können wir durch unsere Struktur als Online-Plattform unsere Weichkosten minimieren. Auch die Vertriebskosten sind sehr viel geringer als bei offenen oder geschlossenen Immobilienfonds. Gleichzeitig bieten wir mit durchschnittlich 5,5 Prozente Rendite für den Anleger bei sehr kurzer Laufzeit ein attraktives Kapitalanlageprodukt. Mit einigen wenigen Klicks kann der Anleger selbst auswählen, wie, wo und wem er sein Geld anvertraut und so sein eigenes Portfolio zusammenstellen.

I&F Ihre aktuell beworbenen Projekte locken mit einer jährlichen Rendite von 5,5 Prozent. Inwieweit kann ein solcher Wert ex ante denn garantiert werden?

Bisher laufen alle gestarteten Projekte voll im Soll. Wir konnten bereits sieben Projekte zurückzahlen, die alle die prognostizierten Renditen einhalten konnten. Das achte und neunte Projekt wird in den nächsten Wochen an die Anleger ausgezahlt werden. Auch hier sind alle versprochenen Zinszahlungen zur Auszahlung bereit.

I&F Stichwort Sicherheit: Die Investitionen via Exporo werden in Form von Nachrangdarlehen getätigt, womit natürlich ein höheres Risiko

einhergeht. Im Worst Case droht gar ein Totalausfall für Anleger. Was passiert im Falle einer Insolvenz des Projektentwicklers? Gibt es irgendwelche Sicherheitsmechanismen, die dann greifen?

Beim Totalverlust unterscheidet sich auch die Beteiligung an einem Projekt, das über Exporo angeboten wird, nicht von anderen Kapitalanlagen. Natürlich besteht die Möglichkeit eines Totalverlusts. Natürlich haben wir verschiedene Sicherheitsmechanismen eingebaut, die die möglichen Risiken minimieren. Neben der Abwicklung der Zahlungen über einen Treuhänder ist dies auch die Gewinnabtretung des Projektträgers.

Darüber hinaus erfolgt eine Auszahlung des Darlehens an den Projektentwickler erst dann, wenn Auszahlungsbedingungen erfüllt sind, beispielsweise der Ankauf des Grundstücks oder die Vorlage des Bauvorbescheids sowie die verbindliche Finanzierungszusage der Bank. Denkbar ist auch, dass wir im Falle einer Insolvenz als Investor einspringen, um den Anlegern nicht zu schaden.

I&F Käme ein solch hypothetischer Insolvenzfall für eine Plattform wie die ihrige de facto nicht dem Ende gleich?

Das kommt sicherlich auf die Ausfallquote an. Durch unseren nachhaltigen und professionellen Prüfungsprozess sowie die Sicherheitsmechanismen versuchen wir im Vorfeld das Risiko zu minimieren. Ein Ausfall bei 500 Projekten würde nicht gleich das Ende bedeuten. Aber auch das versuchen wir mit allem zu verhindern.

I&F Wie wird das Risikomanagement bei Exporo gehandhabt? Existieren etwa Modelle zur Berechnung von Ausfallwahrscheinlichkeiten?

Wir Gründer haben in Exporo all unsere Expertise, Kraft und auch Kapital investiert. Wir kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen und können so unsere unterschiedlichen Erfahrungen und Netzwerke in das Unternehmen einbringen. Natürlich haben wir im Rahmen der Gründung auch entsprechende Business Pläne und Scoring Modelle geschaffen. Zudem orientieren wir unsere Projektauswahl an reiferen und sicheren Projekten.

So zum Beispiel in Köln, wo wir mit dem größten inhabergeführten Entwickler WvM zusammenarbeiten. Der Ausfall eines Projekts wäre für uns und auch die Branche geschäftsschädigend und für mich persönlich sehr schlimm. Wir haben Exporo nicht nur aus monetären Gründen geschaffen, sondern glauben an das Geschäftsmodell, den Markt und den Bedarf für unkomplizierte Immobilieninvestments bei Anlegern.

I&F Ihr Unternehmen wird nach dem Kleinanlegerschutzgesetz reguliert. Wie hoch ist der damit verbundene Aufwand? Wie steht die BaFin Ihrer Geschäftsidee gegenüber?

Die Zusammenarbeit mit der BaFin empfinden wir bisher als sehr angenehm. Wir erkennen hier bisher keinerlei Bedenken seitens der BaFin gegenüber unserem Geschäftsmodell. Letztlich sollten Sie das aber auch die BaFin selbst fragen. Der Aufwand der Emissionen ist bisher sehr überschaubar wie die schnelle Platzierungsgeschwindigkeit neuer Projekte zeigt. Wir sind überzeugt, dass demnächst auch größere Projekte über 2,5 Millionen Euro platziert werden können. Die Nachfrage seitens der Anleger ist zweifellos da.

I&F Wie beurteilen Sie die Entwicklung des Crowdinvesting in Deutschland im internationalen Vergleich? Gerade in den USA scheint das Konzept doch deutlich mehr Anklang zu finden. Lässt sich dies mit den unterschiedlichen Mentalitäten begründen? Was stimmt Sie optimistisch, dass auch hierzulande der Schritt aus der Nische gelingt?

Deutschland liegt wie so oft auch bei der Digitalisierung zwei Jahre zurück. Das gilt auch für die Immobilienbranche. Hier sind viele Geschäftsmodelle und Möglichkeiten noch in den Startlöchern. Auch die Möglichkeiten der Digitalisierung für eine effizientere Gestaltung der Arbeitsprozesse sind noch lange nicht ausgeschöpft. Fest steht, die Deutschen investieren gern in Immobilien. Neben Aktien, REITs, offenen und geschlossenen Fonds, bieten Online-Plattformen eine sehr viel leichtere und effizientere Möglichkeit, ohne dabei mehr Risiken in Kauf nehmen zu müssen. Wir sind überzeugt, dass sich das durchsetzen wird, da die Vorteile klar auf der Hand liegen.

I&F Es wird im Moment viel von einer Blase auf dem Immobilienmarkt gesprochen. Sollte diese platzen, investiert erst einmal kaum jemand mehr in Immobilien. Welche Implikationen hätte ein Platzen der Blase in Verbindung mit einem Zusammenbruch des Immobilienhypes für das Crowdinvesting? Funktioniert das Geschäftsmodel „Immobilien-Crowdinvesting" nur bei strahlendem Sonnenschein?

Wir entwickeln unser Geschäftsmodell stetig weiter. So haben wir Anfang des Jahres das erste Crowdlending-Projekt gestartet. Damit investieren Anlegern erstmals erstrangig besichert in eine Bestandsimmobilie. Dadurch erschließen wir einen größeren Kreis von Entwicklern und stellen unser Geschäftsmodell auf zwei Beine. Für den Markt sehen wir derzeit kein Ende des Hypes. Auch wenn die Zuwachsraten bei Mieten und Preisen sicherlich eine Verschnaufpause einlegen, so bleibt die Nachfrage nach Immobilien seitens privater und auch professioneller Anleger ungebrochen hoch.

„Auch wenn die Zuwachsraten bei Mieten und Preisen sicherlich eine Verschnaufpause einlegen, so bleibt die Nachfrage nach Immobilien ungebrochen hoch."

In einigen Mikrostandorten ist sicherlich zu fragen, ob Mieter und Käufer langfristig bereit sind, die hohen Preise zu zahlen. Für unser Geschäftsmodell, das auch Prolongationen mit einschließt, gibt es allerdings genug Möglichkeiten auch bei einer Seitwärtsbewegung des Marktes erfolgreich Renditen für unsere Anleger zu erwirtschaften.

I&F Wie beurteilen Sie grundsätzlich die Startbedingungen für die Fintech-Branche in Deutschland? Können innovative Ideen hier gedeihen?

Schauen Sie zum Beispiel nach Berlin: Hier schießen Think-tanks wie Pilze aus dem Boden. Dort hat sich ein Ökosystem von Fintechs gebildet, das sich gegenseitig mit Ideen und Möglichkeiten befruchtet. Zudem ist Deutschland ein idealer Standort. Wir sind das Land der Dichter und Denker und haben doch alles was man braucht. Gute Ideen, gute Leute, gute Infrastruktur und viel Kapital.