



Experte-Expertengespräch: Neue Möglichkeiten im Financial Planning: digitale Immobilieninvestments

Im Interview: Dr. Oliver Wilhelm



Dr. Oliver Wilhelm, Head of Client Relations & Sales, Exporo Investment GmbH

Herr Dr. Wilhelm, was sind digitale Immobilieninvestments?

Dr. Oliver Wilhelm: Lassen Sie mich dazu kurz ausholen. Immobilien gehören nach wie vor zu den interessantesten Investitionsmöglichkeiten, gerade in Zeiten niedriger Zinsen gelten sie als wertstabil und erzielen solide Renditen. Doch genau hier liegt das Problem für viele Privatanleger, denn wegen der ungebrochenen Nachfrage sind die Preise für Wohnungen und Häuser hoch. Vor allem in attraktiven Lagen war der Zugang zu renditestarken Objekten daher bislang oftmals nur institutionellen oder sehr vermögenden Investoren vorbehalten. Eine neue digitale Anlageoption, welche die Immobilie flexibel investierbar macht – das digitale Crowdfunding für Immobilien – war der Ursprung, damit eine deutlich größere Zielgruppe Zugang bekommt.

Und wie funktionieren diese Investitionen genau?

Dr. Oliver Wilhelm: Der Ursprungsgedanke lässt sich gut in den Satz fassen: „Was der einzelne nicht vermag, vermögen viele“. Statt eines einzelnen großen Investors beteiligen sich viele kleine Privatanleger an einem Projekt.

Was als Modell zur Finanzierung von Start-ups mit wenig Kapital begann, hat sich in den vergangenen Jahren immer mehr in anderen Bereichen etabliert – so auch in der Immobilienbranche, heute der größte und wachstumsstärkste Bereich für digitale Investitionen in Deutschland. Ermöglicht wird diese moderne Finanzierungsmethode dank professioneller Onlineplattformen wie Exporo: Sie vermitteln direkt zwischen kapitalsuchenden Projektentwicklern beziehungsweise Bauträgern und interessierten Kleinanlegern. Die Investoren können bereits mit geringen Summen Immobilienprojekte finanzieren und von sehr attraktiven Renditen profitieren. Die Bauträger erhalten das nötige Kapital, um ihr Bauvorhaben zu realisieren. Als führende Plattform für deutsche Immobilieninvestments, mit denen man sich digital und direkt an konkreten Projekten beteiligt, ist Exporo angetreten, den Zugang zum Immobilieninvestmentsmarkt zu demokratisieren. Seit Gründung im November 2014 haben wir bereits jetzt (Stand Mai 2018) über 160 Millionen EUR Finanzierungsvolumen rein digital vermittelt – das entspricht mehr als 1,2 Milliarden EUR Gesamtinvestitionsvolumen und rund 70 Prozent Marktanteil in Deutschland.



Stellen Sie unseren Lesern Exporo bitte ein wenig detaillierter vor.

Dr. Oliver Wilhelm: Sehr gern. Die Geschichte von Exporo begann mit sehr gutem Timing, einer klugen Idee und mit Mut der vier Gründer, die sich perfekt ergänzen: Simon Brunke, Dr. Björn Maronde, Julian Oertzen und Tim Bütcke. Die Idee entstand schon 2012 mit der Erkenntnis, dass Immobilienprojektentwickler immer stärker nach alternativen Finanzierungsquellen suchten, da Banken aufgrund strengerer Regulierung nicht mehr in gewohnt hohem Umfang ganze Projekte finanzierten, und dass Privatanleger nur mit sehr viel Geld die Chance hatten, mit guten Konditionen in Immobilien zu investieren. Aus dem Resultat dieser Beobachtung entwickelte sich der feste Entschluss, einen eigenen Online-Marktplatz zu konstruieren, um dort Immobilienprojekte als Anlagemöglichkeit anzubieten und Kapital direkt zwischen Privatanlegern und Immobilienunternehmen zu vermitteln. Zunächst starteten die Gründer Investments für Hamburger Immobilienprojekte, und zwar noch mit gedruckten Exposés und Verträgen sowie einem ganz kleinen Team. Währenddessen entwickelten sie eine Onlineplattform und setzten erste Marketingmaßnahmen zur Verbreitung der Angebote um. Die Idee wurde am 11.12.2014 mit der Webseite www.exporo.de Realität, als die Plattform online ging. Nach dreieinhalb Jahren ist aus dem Gründerteam ein rund 100 Mit-

arbeiter umfassendes Unternehmen und Deutschlands führende Plattform für digitale Immobilieninvestments geworden. Seit Ende 2017 haben wir zudem mit unserer Investment GmbH eine eigene BaFin-Lizenz und haben damit das digitale Geschäftsmodell in die voll regulierte Welt gehoben.

Alle Finanzierungen wurden bisher plangemäß an ihre Anleger zurückgeführt. Wie erreichen und halten Sie dieses Qualitätsniveau?

Dr. Oliver Wilhelm: Für Exporo ist es extrem wichtig, die eingereichten Projekte ganz genau zu prüfen. Von circa 20 bis 25 Projektanfragen pro Woche schaffen es nur ein bis zwei Projekte auf die Plattform. Bei Exporo arbeitet alleine in der Real-Estate-Abteilung ein 30-köpfiges Expertenteam mit einschlägigem Immobilien- und Bankenhintergrund, dass jedes einzelne Projekt auf „Herz und Nieren“ prüft: Dazu gehören auch die Untersuchungen von Wirtschaftlichkeit, Finanzierung und Marktumfeld, bevor die Finanzierungsvereinbarungen ausgearbeitet werden. Trotz strenger Auswahl- und Prüfkriterien wächst die Anzahl der ausgewählten Immobilienprojekte bei Exporo jedes Jahr – und das sogar überproportional.

Ist ein Projekt einmal finanziert, trackt unser Controlling-Team es kontinuierlich und stellt dem Anleger vierteljährliche Updates zur Verfügung. Sollte ein Pro-

jekt einmal aus dem Korridor ausbrechen, erkennen wir das sehr früh und können gemeinsam mit dem Entwickler und unserem starken Partnernetzwerk eine Lösung finden.

Zurück zu den Immobilieninvestments. Was sind die Vorteile digitaler Investitionen gegenüber klassischen Anlagen aus Sicht eines Financial Planners?

Dr. Oliver Wilhelm: Vor allem drei Aspekte: Zugang, Transparenz und Kosten. Dank der Digitalisierung werden Immobilienfinanzierungen schneller, flexibler und effizienter abgewickelt. Im Gegensatz zu offenen Immobilienfonds, bei denen die Geldgeber keinen Einfluss auf das Portfolio haben, kann hier aus konkreten Immobilienprojekten, die alle bis ins Detail beschrieben und durch das Expertenteam bewertet wurden, ausgewählt werden. Für den Anleger fallen zudem keine Gebühren an, da die Digitalisierung der Unterlagen und des Investitionsprozesses Kosten spart. So vermeiden wir hohe Verwaltungs- oder Vertriebskosten, was sich wiederum positiv auf die Rendite auswirkt. Einer der größten Vorteile ist aber die Möglichkeit, seine Immobilieninvestments breit zu streuen. Mit Exporo haben Financial Planner die Möglichkeit, den Zugang ihrer Mandanten zu Immobilieninvestitionen maximal zu erhöhen und ihren Kunden verschiedene Rendite-Risiko-Profile für die Allokation anzu-



bieten. Für geringere Risiken investiert man eher in erstrangige Finanzierungen oder in grundschuldbesichertes „digitales Eigentum“. Wer mehr Risiko und einen höheren Zins anstrebt, investiert eher in nachrangig finanzierte Projekte mit einem ebenfalls klaren Sicherheitsportfolio wie Gewinnabtretungen, selbstschuldnerische Bürgschaften der Projektentwickler oder gegebenenfalls sogar attraktive Querbesicherungen durch Bestandsobjekte. Wir finanzieren zur Zeit rund 80 Projekte pro Jahr, das heißt, der Anleger hat die Möglichkeit, den Baustein Immobilie in verschiedenen Rendite-Risiko-Tranchen in seinem Portfolio auf bis zu 80 Immobilieninvestitionen zu streuen. Er kann das flexibel auf kurze Laufzeiten zwischen 13 und 26 Monaten mit endfälliger Ausschüttung oder auf fünf- bis zehnjährige Laufzeiten in Bestandsobjekte mit quartalsweiser Ausschüttung verteilen – für letzteres haben in jüngster Zeit unter anderem auch Stiftungen ein starkes Interesse geäußert.

Es gelingt Ihnen also, ergänzend zu den kurzfristigen Projektfinanzierungen auch Bestandsimmobilien zu digitalisieren? Das ist neu. Was war der Hintergrund für diese Idee?

Dr. Oliver Wilhelm: Stimmt, das war ein weiterer Meilenstein. Seit Langem schon haben wir überlegt, wie wir digitales Immobilieneigentum für Investoren

schaffen können. Unser Ziel war es, die Vorteile von Eigentum (wie ein planbarer Mietcashflow mit vollkommen transparenter Kostenstruktur) optimal auszuschöpfen und zugleich mögliche Nachteile (wie hoher Verwaltungsaufwand oder die zeitlichen Belastungen durch Beauftragung von Handwerkern et cetera) durch professionelles Asset-Management für Investoren zu übernehmen. Aber damit noch nicht genug. Wir wollten außerdem erreichen, dass alles digital mit Grundbucheintrag und liquide mit Wertpapierkennnummer ausgestaltet ist. Über Bruchteilseigentum ließ sich das nicht lösen, denn da hat man alleine schon mit dem Grundbucheintrag eine logistische und auch kostenmäßige Herausforderung, die nicht vorteilhaft für Investoren ist.

Absolut nachvollziehbar. Und wie haben Sie das Problem gelöst?

Dr. Oliver Wilhelm: Wie so oft ist die Lösung am Ende recht einfach: Die Bestandsobjekte kommen in eine jeweils eigene Exporo-Zielgesellschaft, deren einziger Zweck das Halten der Immobilie ist. Der Fremdkapitalanteil (bis zu 50 Prozent) kommt von einer Bank, das Eigenkapital refinanzieren wir über eine Anleihe, die Anleger ab 1.000 EUR digital zeichnen können. Der Cashflow ergibt sich aus den Mieteinnahmen abzüglich der Betriebskosten. Die Anleihe ist grundbuchlich für alle Investoren über einen Treuhänder besichert, die Kosten-

struktur vollkommen transparent, der Investitionsprozess ohne Medienbruch komplett digital (ohne Begrenzung der Anlagesumme nach oben), es gibt eine Wertpapierkennnummer und die Anleihe ist über den Exporo-Zweitmarkt handelbar. Nebenbei erzielt der Investor übrigens Einkünfte aus Kapitalvermögen statt aus Vermietung und Verpachtung – ein weiterer Nebeneffekt.

Und für die Projektfinanzierungen setzen Sie das Anleihemodell ebenfalls um?

Dr. Oliver Wilhelm: Genau. Beide Investitionsmöglichkeiten ergänzen sich, je nachdem, ob der Investor längerfristige, meist quartalsweise Ausschüttungen aus dem Bestand mit guten vier Prozent Ausschüttungsrendite jährlich oder die kurzfristige Immobilienanleihe für eine Projektentwicklung mit 13 bis 26 Monaten Laufzeit und endfälliger Ausschüttung von circa sechs bis acht Prozent jährlich präferiert. Wir setzen zudem mit Finanzplanern, Family Offices und auch für die Vermögensverwaltung individuelle Anlagelösungen um, zum Beispiel zur Portfolioallokation über Anleihen oder für die Nachfolgeplanung. Dazu stehe ich natürlich jederzeit gern für Rückfragen zur Verfügung.

Das Interview führte Maximilian Kleyboldt vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.