

Jean-Pierre Pfenninger: «Die grassierende Unsicherheit spielt uns die Hände»

Mittwoch, 28. Februar 2018 16:08 | von [Frédéric Papp](#)



Jean-Pierre Pfenninger, CEO Hyposcout

Jean-Pierre Pfenninger fand es als Banker nicht mehr lustig. Mit *finews.ch* spricht der heutige CEO des Startups Hyposcout über den «gigantischen» Immobilienmarkt, kritische Pensionskassen und Blasenrisiken.

Hyposcout ist ein 2016 gegründetes Startup mit Sitz in Dübendorf, das Kapitalgeber und Kapitalnehmer bei Finanzierungen von Immobilieneigentum zusammenbringt. Dabei sichert es den Kredit mit einem Grundpfand ab, als Schutz des Investments im Falle eines Zahlungsausfalls.

Herr Pfenninger, Sie waren zuvor mehrere Jahre für Banken tätig, darunter 13 Jahre im Investmentbanking bei Julius Bär. Nun führen Sie ein Startup. Wie kommt das?

Bei den Banken ist es schlicht nicht mehr lustig zu arbeiten. Es gibt soviel regulatorische Vorschriften und Weisungen, die letztlich dazu führen, dass innerhalb der Bank niemand mehr entscheidet. Die Angst etwas falsch zu machen, wiegt schlicht zu schwer. Deshalb bin ich vor eineinhalb Jahren zur Peer-to-Peer-Hypothekarplattform Hyposcout gelangt. Hier kann man etwas von Null aufbauen.

Wenn Sie von Aufbauen sprechen, geht damit auch ein Personalausbau einher?

Wir planen, die bestehende Belegschaft bis Ende Jahr von zwölf auf gegen 30 Mitarbeiter zu erhöhen. Wir brauchen vor allem erfahrene Bonitätsprüfer und Hypothekarspezialisten.

Aber diese sitzen bei den Banken fest im Sattel. Wie kriegen Sie diese?

Die Banker melden sich heute schon fast von selber, da ihr Geschäftsmodell schwindet. Die Fintechisierung ist in vollem Gange. Wir müssen natürlich marktgerechte Löhne bezahlen. Uns spielt aber die grassierende Unsicherheit bei den etablierten Banken in die Hände.

«Ich sehe uns nicht als Rivalen der Banken»

Nehmen Sie zum Beispiel einen Credit-Suisse-Banker. Dieser muss heute fürchten, dass sein Stuhl morgen nicht mehr da ist. Vor diesem Hintergrund sind wir zuversichtlich, das für den Aufbau notwendige Personal zu finden.

Bei der Personalrekrutierung stehen Sie in Konkurrenz mit den Banken. Dies gilt auch mit Ihrem Geschäftsmodell.

Nein, ich sehe uns nicht als Rivalen der Banken, vielmehr agieren wir komplementär. Wenn die Bank die Finanzierung einer Immobilie nicht machen kann oder will, kommen wir zum Zug, ...

... weil Sie mehr Spielraum haben.

Genau. Die Bank ist bei der Berechnung der Tragbarkeit an den kalkulatorischen Zinssatz von 5 Prozent gebunden. Wir gehen auf die effektive Tragbarkeit. Diese kann je nach Fall bei 4 oder 3 Prozent liegen. Wir vergeben keine Hypotheken. Es entscheidet immer der Kapitalgeber wem und zu welchen Konditionen er das Geld verleiht. Deshalb kann es bei uns nicht dazu kommen, dass kritische Sachen finanziert werden.

«Wir sind sehr gut ins neue Jahr gestartet»

Zum einen sieben wir diese aus. Zum anderen ist der Kapitalgeber, in der Regel eine Pensionskasse, genug versiert zu sehen, was für ihn Sinn hat und was nicht.

Sie verdienen eine einmalige Gebühr pro Abschluss. Da müssen Sie wohl ziemlich viel Volumen stemmen, um in die schwarzen Zahlen zu gelangen.

Es kommt auf die vermittelte Darlehenshöhe an. Im vergangenen Jahr haben wir auf einen Schlag 7 Millionen Franken vermitteln können. Bei einer Gebühr von 3 Prozent bleiben 210'000 Franken bei uns hängen. Auch dieses Jahr sind wir sehr gut gestartet.

Wie viele Darlehen haben Sie seit dem Firmenstart vor 14 Monaten vermittelt? Reicht es schon für die schwarze Null?

Konkrete Zahlen zu Volumen geben wir nicht bekannt. Sie können aber davon ausgehen, dass wir irgendwo zwischen zwei- bis dreistelligen Millionenbeträgen liegen. Aber per Ende 2018 rechnen wir damit, die Gewinnschwelle zu erreichen.

Ihr Alleinstellungsmerkmal ist Rendite mit Grundpfandsicherheit, aber Hyposcout finanziert ja primär zweite Hypotheken, die erst nach der ersten Hypothek bedient werden.

Ja, aber Hyposcout geht bei der Finanzierung nicht viel weiter als die Banken, bei denen bei 80 Prozent in der Regel Schluss ist. Wir gehen im Schnitt bis 84 Prozent, die Höhe entscheidet letztlich der Kapitalgeber. In dieser Bandbreite gibt es enorm viele potentielle Kunden – der Markt ist gigantisch!

«Die Pensionskassen schauen sehr genau hin»

Jede Immobilienfirma ist für uns ein potentieller Kunde. Die Pensionskassen leiden unter dem Anlagenotstand und suchen händierend nach Anlagen. Erst kürzlich bekamen wir ein Portefeuille einer Immobilienfirma über 75 Millionen Franken, das komplett von Banken finanziert ist, mit der Frage, ob wir es optimieren können. Dies gelingt ohne weiteres, da die Pensionskassen deutlich weiter gehen. Wir können zusätzliche Finanzierungen herausholen auch zu Zinssätzen von über 4 Prozent.

Kritiker monieren, Plattformen wie Hyposcout beschleunigen die Immobilienblase.

Es ist der Kapitalgeber, der einschätzt, ob er eine Finanzierung macht oder nicht. Das gesagt, ist es viel risikoreicher für eine Pensionskasse, Immobilien zu horrend hohen Preisen zu kaufen, als wenn sie jemanden finanzieren, der eine vollvermietete Wohnüberbauung besitzt, aber für eine zusätzliche Aufstockung der Finanzierung bei der Tragbarkeitsprüfung der Banken knapp durchfällt. Ich versichere Ihnen, die Pensionskassen schauen sehr genau hin und gehen bis ins kleinste Detail.

Jean-Pierre Pfenninger ist seit Oktober 2016 CEO der Peer-to-Peer-Plattform Hyposcout mit Sitz in Dübendorf. Zuvor leitet er während über sechs Jahren ein Family Office und war auch als Relationship Manager für wohlhabende Kunden bei der EFG Privat Bank tätig. Begonnen hat Pfenninger seine Karriere im Investmentbanking der Julius Bär als Händler. Dort baute er auch den Bereich Direct Access Clients auf und agierte als dessen Leiter.

© 2018 *finews.ch* - Treffpunkt der Finanzwelt