

CLASSIC DRIVER

Borro hilft Ihnen dabei, endlich Ihr Traumauto zu kaufen

Lead
Sollen die begehrtesten Klassiker und Sammlerautos im Classic Driver Markt wirklich nur Träume für die imaginäre Garage bleiben? Borro bietet Finanzierungsmöglichkeiten, welche Sehnsüchte real werden lassen. Wir haben uns mit Claire Hiller, Managing Director für das globale Geschäft unterhalten.



Seit wann bietet Borro Finanzierungen für Klassiker und Supercars?

Wir sind 2008 gestartet, haben aber knapp erst ein Jahr später Autokredite angeboten. Erst als wir uns etabliert und den Markt verstanden haben, haben wir mit der Kreditvergabe begonnen.

Wie hat sich der Kreditmarkt für klassische Fahrzeuge seit dem verändert?

Um das 2012 herum haben wir meistens Kredite unter 100.000 Dollar gewährt. Aber im Lauf der Jahre haben wir beobachtet, dass immer mehr Kunden ihre Autos im Hinblick auf deren Wertsteigerung als Sicherheit eingesetzt haben.

Haben sich die jüngsten Marktanpassungen auf die Finanzierungen ausgewirkt?

Die verrückten Summen, die wir alle 2014 in Monterey beobachtet haben, waren zwar der Höhepunkt, aber für uns hat sich wesentlich weder beim Wert unserer Kredite noch bei der Zahl der Menschen, die auf uns zukommen, etwas verändert. Die Menschen, die beispielsweise in diesem Business sind, haben die leichten Einbrüche zu ihrem Vorteil genutzt und haben mit uns eine Finanzierung zur Risikominderung abgeschlossen für die Zeitspanne ehe das Fahrzeug wieder an Wert gewinnt.



Wie beurteilen Sie die Monterey-Auktionen für Sammlerautos 2017?

Wenn Sie parallel den Markt für andere Luxusanlagen wie Schmuck oder Kunst betrachten, sehen Sie, dass die Werte hier durchaus im Einklang waren. Man könnte bei Autoverkäufen fast von einem Muster sprechen, dass sich etwa alle 10 Jahre wiederholt: Es gibt viele Spitzenergebnisse und dann brechen die Preise ein - dieses Phänomen konnte man bei den letzten Auktionen feststellen. Aber die Zahlen waren reell, und 2014 ist längst vergangen. Diese Ergebnisse sind für uns beruhigend, denn sie zeigen, dass der Markt eigentlich stabil ist.

Erleben Sie mehr Porsche-Anfragen auf Grund der derzeit starken Nachfrage?

Eigentlich nicht, denn Mercedes-Benz ist die bei uns am meisten angefragte Marke, gefolgt von Lamborghini, Bentley, Ferrari und dann erst Porsche. Wir haben keinen grundlegenden Wandel oder ein stark entfachtetes Interesse an Porsche-Krediten ausmachen können. Es bleibt aber konstant.

Gibt es ein Kreditvolumen bei dem eher bestimmte Marken im Vordergrund stehen?

Wir erleben immer wieder Anfragen für Porsche-Kredite unterhalb unseres Mindestwertes. Wir entwickeln eigentlich keine Finanzierungen unter 50.000 Pfund.



Bemerken Sie einen demographischen Wandel bei Ihren Kunden?

In den letzten 12 Monaten haben wir einen Anstieg an Kundinnen vermerkt. Außerdem suchen umfangreiche Sammlungen ihre Automobile als Sicherheit anzubieten.

Wie kalkulieren Sie Schätzungen in diesem sich häufig verändernden Markt?

Wir bewerten Fahrzeuge alle sechs Monate, um zu gewährleisten, dass unser Kredit korrekt ist. Gerade im Markt für gebrauchte Ferraris haben wir erhebliche Fluktuationen, wobei sich der Wert des Fahrzeugs nach Beginn des zeitlichen Kreditrahmens noch dramatisch verändern kann.

Ist das Auto als Kollateral in der Klassikerszene üblicher geworden?

Es ist im Vergleich zu früher selbstverständlicher geworden - für einige Sammler wäre diese Überlegung tabu gewesen. Aber da Automobile zunehmend als Asset und Anlage gesehen werden, hat man eingesehen, dass es ein smarter Weg ist, sich eine Finanzierung zu sichern. Wenn man eine Sammlung im Wert von mehreren Millionen sein Eigen nennt und weiß, dass ein fantastisches Auto demnächst unter den Hammer kommt, sichert man sich so die nötigen Mittel, die durch den Wertzuwachs der Sammlung abgedeckt sind. Es ist ein ganz hervorragender Hebel. Wenn wir ein Automobil beleihen, dann interessiert uns die allgemeine Nachfrage. Sollte es zu einem Kreditausfall kommen, haben wir die Verantwortung, das Fahrzeug innerhalb kürzester Zeit zum Höchstpreis zu verkaufen. Deswegen bilden nur solide und verlässliche Marken und Modelle die Grundlage für unsere Finanzierungen.

Fotos: RM Sotheby's und Gooding & Company

Galerie

