

## Die gewerbliche Immobilienfinanzierung wird digitaler

**Institutionelle Kreditgeber bevorzugen noch den persönlichen Kundenkontakt und meiden Onlineplattformen. Corefimatch wählt einen anderen Ansatz und vernetzt Kreditnehmer mit Finanzierungsberatern.**

**Während private Baufinanzierungen zum Großteil über Plattformen wie Interhyp und Europace digital abgewickelt werden, laufen Transaktionen im großvolumigen Gewerbesegment weiterhin nahezu ausschließlich analog ab. Kreditnehmer und Kreditgeber finden nicht im Netz, sondern über physische Netzwerke zusammen. Maßgeblich ist der Handschlag, nicht der Mausclick. Peoples Business eben.**

Die persönliche Komponente macht es schwer, das Geschäft in die virtuelle Welt zu konvertieren. 'Insbesondere institutionelle Kapitalgeber wollen sich ungern Deals in bestimmten Größenordnungen über Plattformen anschauen. Die suchen lieber den direkten Dialog', weiß Curth Flatow, geschäftsführender Gesellschafter des Kapitalvermittlers FAP.

**Die Abneigung gegenüber Onlineplattformen habe teilweise banale Gründe, wie ein fehlender Datenzugang oder Compliance-Themen. Es liege mitunter aber auch an der Komplexität der Finanzierungen. 'Das ist individuelles, maßgeschneidertes Geschäft. Das lässt sich nicht komplett digital abbilden', ist Flatow überzeugt. Er habe jedenfalls noch keinen Anbieter gesehen, dem das mit nachweisbarem Erfolg gelungen sei.**

**Auch Daniel Rodriguez ist der Meinung, dass das großvolumige Kreditgeschäft 'gänzlich ohne Mensch' nicht funktionieren wird. Rodriguez ist CEO und Mitgründer von Corefihub. Das Unternehmen entwickelt Softwarelösungen, mit denen Immobilienunternehmen den Finanzierungsprozess vereinfachen können.**

Viele hätten in der Vergangenheit den Versuch unternommen, 'die nächste große Plattform werden zu wollen und Kreditnehmer und Kapitalgeber direkt miteinander zu matchen. Dieser Ansatz ist viel zu kurz gedacht und für die Immobilienbranche nicht sinnvoll. Um dies technologisch abbilden zu können, bedarf es auch sehr vieler Parameter von Kapitalgebern.' Banken müssten beispielsweise ihre internen Risikolimits für die jeweiligen Kunden preisgeben, damit ein Algorithmus die Finanzierungsanfragen den 'richtigen' Kreditgebern zuordnen kann.

Darüber hinaus bringe es wenig, wenn beispielsweise einem Asset-Manager für ein Top-Objekt in München eine Unmenge finanzierungswilliger Kapitalgeber angezeigt wird. 'Das überfordert mehr, als dass es einen Nutzen stiftet.' Das Prinzip Check24 sei ein Wunsch, der nur funktionieren könne, wenn immer mehr Menschen aus der Gleichung genommen und Maschinen selbstständig entscheiden würden. 'Wollen wir das? Ich halte das für ein Szenario, das enorme Risiken mit sich bringt und nicht das Ziel sein kann', sagt Rodriguez.

**Mit seinen Mitstreitern Oliver Klemm und Sebastian Schefczyk ist er deshalb einen etwas anderen Weg gegangen. Die von ihnen entwickelte Plattform Corefimatch führt nicht Kreditnehmer und Kreditgeber zusammen, die Adressaten der Finanzierungsanfragen sind hier Berater und Vermittler. 'Finanzierungsberater nehmen eine wichtige Rolle ein: Sie haben einen guten Marktüberblick, agieren unabhängig und neutral und können Informationen sinnvoll aufbereitet und schnell weiterreichen', erläutert Rodriguez die Vorzüge.**

**Zum Start der Plattform sind acht Finanzierungsberater dabei, dazu zählen unter anderem Admodus, Apertus, Capcora, Neuwirth Finance, Recon und Youmex. 'Damit ein sinnvolles Produkt**

**entsteht, muss es einen Wettbewerb geben', sagt Rodriguez.** Wichtig sei, dass die Angebote der Spezialisten komplementär zueinander seien, sodass die gesamte Finanz- und Kapitalstruktur abgebildet werden kann. 'Wir wollten also einen Ort erschaffen, an dem eine möglichst hohe Chance besteht, für jegliche Immobilienvorhaben die optimale Finanzierung zu finden.'

**Hat der Immobilienkunde die Eckdaten zu seiner Finanzierungsanfrage auf der Plattform eingegeben und nach einem ersten Quickcheck grünes Licht bekommen, wählt er anhand einer vorgeschlagenen Liste die Berater aus, die seine Anfrage bearbeiten sollen. Diese müssen innerhalb von 24 Stunden reagieren und mitteilen, ob und gegebenenfalls auch wie sie dem Kapitalnehmer weiterhelfen können. Im Anschluss wählt der Kunde einen Partner aus, der Rest geschieht zurzeit noch abseits der Plattform.**

'Die digitale Plattform bedeutet die Abkehr von der traditionellen physischen Ansprache. Der Prozess wird dadurch deutlich verkürzt', sagt Frank Lamby, Geschäftsführer von Recon Advisory, einer der an Corefimatch beteiligten Berater.

**Der ehemalige Banker hebt die Vorteile von zwischengeschalteten Kreditspezialisten hervor. Die wüssten, welche Informationen die Banken benötigten. 'Gerade bei den vielen kleineren und mittelständischen Unternehmen fehlt häufig dieses Verständnis. Das zieht den Finanzierungsprozess regelmäßig in die Länge. Wenn Banken direkt ein fertiges Produkt geliefert bekommen, sparen sie sich komplette Arbeitsschritte.'**

Außerdem könnten Vermittler mit einem breiten Marktzugang ihren Kunden verschiedene Lösungsmöglichkeiten aufzeigen. 'Eine Bank sagt immer nur Ja oder Nein. Unabhängige Berater haben deutlich mehr Spielraum.' Lamby rechnet fest damit, dass die gewerbliche Immobilienfinanzierung, ähnlich wie in angelsächsisch geprägten Ländern, künftig stärker über Kreditvermittler laufen wird. Die Corefimatch-Plattform werde dazu beitragen. **Aktuell schätzt er den Anteil des Neugeschäfts bei den Banken, das über Vermittler akquiriert wird, auf etwa fünf Prozent.**

Für sein eigenes Geschäft geht er jedenfalls von einer deutlichen Auftragssteigerung aus: 'Wir erwarten durchaus eine Verdopplung bis zu einer Verdreifachung unseres Volumens.'

An der Digitalisierung der gewerblichen Immobilienfinanzierung versuchen sich neben Corefimatch auch andere Anbieter wie Finloop oder Hypcloud. Und natürlich die Crowdfundingplattformen, die aber nur einen kleinen Teilausschnitt des Finanzierungsmarkts, nämlich Mezzaninekredite in kleiner Losgröße, abbilden.

Andere Vorstöße wurden wieder eingestampft oder zumindest vorübergehend auf Eis gelegt, wie zum Beispiel das Gemeinschaftsprojekt von Zinsland und der Taunus Sparkasse namens Caladio. Im Zuge der Fusion von Zinsland mit Exporo wurde die zugrunde liegende Software für interne Zwecke weiterentwickelt. 'Das externe Projekt wurde erst mal eingestellt', heißt es von den Beteiligten.

Dass der Mensch durch digitale Plattformen ersetzt wird, sieht auch Michael Seeberg, CEO von Hypcloud, nicht. Anders als bei Corefimatch nimmt bei Hypcloud die Plattform selbst die Rolle des Vermittlers ein. Seeberg beschreibt das Geschäftsmodell als Kombination aus Beratungsexpertise und Software.

**Die Technik könne für wertvolle Entlastung sorgen. 'Es gibt nach wie vor noch viel zu viele Dokumente, die rumgereicht werden. Das kann schrittweise durch Datensätze abgelöst werden.'** Das werde aber nicht von heute auf morgen gelingen. Seeberg vergleicht die Digitalisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit dem Bau einer Autobahn: 'Sie wird schrittweise erweitert, wodurch weniger Umleitungen erforderlich sind.'

Auch FAP-Chef Flatow erwartet, dass die Digitalisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung in den kommenden Jahren weiter voranschreiten und das Plattformgeschäft auch für 'die institutionelle Welt' interessant sein wird: 'Das wird spätestens mit dem nächsten Generationswechsel auf der Kapitalseite kommen.'

*Nicolas Katzung*

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:**

[https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_\\_HB%2027017786](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON__HB%2027017786) Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte: [nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH