



Titelstory in der Immobilien Zeitung: Kreditplattformen bringen sich in Stellung

Mitteilung

4. Oktober 2022

Die Immobilienzeitung hat zur Expo Real einen Leitartikel veröffentlicht, in dem sie auf mehreren Seiten auf Kreditplattformen, insbesondere auf credX, eingeht. Wir freuen uns darüber doppelt: erstens, weil mittlerweile deutlich wird, welchen Mehrnutzen Kreditplattformen bieten können. Und zweitens, weil wir dank unserer Top Kunden und Finanzierungen jetzt so viel Aufmerksamkeit bekommen. Der [Artikel](#) befindet sich hinter der paywall. Wir haben das unserer Sicht Wichtigste für Sie zusammengefasst.

Der Beitrag von IZ Ulrich Schüppler stellt heraus, wie wichtig es gerade heute für die Immobilieninvestoren ist, nicht nur die richtigen Finanzierungspartner zu finden, sondern auch den Prozess mit allen Nachweisen und Dokumenten professionell zu managen. Dabei spielen digitale Finanzierungsplattformen eine zunehmend wichtige Rolle.

Sam Mellor, Leiter Real Estate Debt bei Barings, unterscheidet drei Plattfortmtypen: Crowdfunding, als Nischenprodukt, reine „Matchmaker“, also Datenbanken, die nur geeignete Finanzierungspartner vorschlagen sowie Plattformen, die den kompletten Prozess unterstützen. Gerade im fragmentierten deutschen Bankenmarkt können solche Plattformen erheblichen Mehrwert stiften.

credX ist eine Plattform die nicht nur das Matchmaking vornimmt, sondern den kompletten Finanzierungsprozess unterstützt. Ralf Kauther, CEO der credX. zufolge sind in der Gewerblichen Immobilienfinanzierung ca. 800 bis 1.000 Kreditgeber aktiv. Banken, vor allem die Verbundbanken, machen den Löwenanteil aus. Debt fonds und Versicherungen werden wichtiger, sind aber derzeit meist noch sehr selektiv unterwegs. Er schätzt, dass 250 Adressen 80% des Marktes abdecken. Mit derzeit rund 300 angeschlossenen Kapitalgebern sieht er sich gut aufgestellt, insbesondere da credX für etablierte Adressen laufend Finanzierungsadressen stellt, konkrete Finanzierungsangebote erhält und schon viele Geschäfte abgeschlossen hat. Fast jede neue Anfrage werde aber auch genutzt, um weitere Kapitalgeber anzuschließen und deren Profil aufzunehmen

Weiter betont Kauther, wie wichtig die Digitalisierung der Prozesse ist, um Skaleneffekte zu erzielen: Mehr technische Unterstützung bedeute mehr Transaktionen bei gleichem Personalaufwand. So könne credX bei gleicher Personalstärke 10mal mehr Geschäft bewältigen als ein klassischer Finanzierungsvermittler. So kann credX auch die hoch professionellen dezidierten Finanzierungsteams unterstützen, die heute von den Immobilienentwicklern und -investoren eingesetzt werden.

Im Artikel kommen neben credX Reesca und crex als Plattfortmanbieter, sowie Vincent Schneider vom Beratungsunternehmen Vitura zu Wort. Reesca bietet neben der Plattform mit „Matching Engine“ und Datenraum die klassische Finanzierungsberatung an. Crex Capital verspricht wesentlich mehr: Sie wollen jetzt mit der Programmierung einer End-to-End-Lösung starten, die den Finanzierungsprozess nicht nur digitalisiert, sondern automatisiert. Die Lösung soll Mitte nächsten Jahres zur Verfügung stehen. Am Schluss des Artikels äußert sich Sascha Klaus, CEO der Berlin Hyp. Sein Haus ist selbst dabei, die Finanzierungsprozesse zu digitalisieren. Die Plattformen sieht er nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung zu den Banken. Neben Neugeschäft wünscht er sich die Möglichkeit, Kreditgeschäft über die Plattformen weiterzureichen.