

»Partnervermittlung für Hypotheken«

Mit dem »GLORIUS Global Mortgage Marketplace« (www.glorius.com), einer Vermittlungsplattform, die internationale Immobilienkäufer mit Investoren zusammenbringen will, mischt Kirsten Paul gerade den Hypothekenmarkt in Florida auf. Das Florida Sun Magazine sprach mit der Finanzierungspionierin.



Kirsten Paul

Florida Sun Magazine: Frau Paul, wie genau funktioniert Ihr neuer Online-Hypothekenmarktplatz?

Kirsten Paul: Wir bringen internationale Immobilienkäufer und Kreditgeber zusammen, um Investmentobjekte oder Ferienimmobilien in Florida zu finanzieren. Stellen Sie es sich wie eine Partnervermittlung vor, nur eben für US-Hypotheken.

Diese Form der Online-Kreditvermittlung – auch bekannt als Crowdlending oder Peer-to-Peer-Lending – ist bereits gut etabliert im Bereich von kleineren Konsumkrediten. Nicht jedoch bei Hypotheken.

Das wollen wir nun ändern! Entgegen der bisher gängigen Methode des sogenannten Crowdfundings bieten wir die Finanzierungen 1 zu 1 an, das heißt, jeder Kreditgeber kann sich das Objekt, das er finanzieren möchte, und den Kreditnehmer individuell auswählen – und natürlich auch vice versa.

Wie kann man sich das genau vorstellen?

Wir haben mehrere Tools entwickelt. Ein Rating-Tool, das die Kreditnehmer basierend auf ihren Angaben in vier verschiedene Kategorien einteilt – analog zu den Underwriting-Standards der US-Banken.

Des Weiteren haben wir ein Matching-Tool entwickelt, das sogenannte »GLORImatch«, das nach den angegebenen Suchkriterien die beiden Parteien zusammenbringt, also Partnervorschläge macht. Als Drittes haben wir ein Negotiation-Tool erarbeitet, mit dem Kreditnehmer und Kreditgeber die Bedingungen miteinander aushandeln können. Alles anonym, versteht sich.

Das heißt, GLORIUS selbst vergibt keinen einzigen Kredit?

Nein, wir sind reine Vermittler und bringen Menschen, die Geld verdienen wollen, mit Menschen zusammen, die eine Immobilie in Florida finanzieren wollen. Ganz neben-



bei: Wir freuen uns, über GLORIUS bislang schon 200 Millionen Dollar an Kreditmitteln anbieten zu können!

Das heißt aber auch, dass Käufer und Investor auf sich selbst gestellt sind, sobald sie sich einmal gefunden haben?

Keineswegs! Wir melden uns bei unseren Kreditnehmern und Kreditgebern persönlich, sobald sie sich über die Kreditparameter einig geworden sind, und begleiten sie bis zum Closing beim Anwalt oder der Rechtstitelversicherung.

Doch warum soll ein Hauseigentümer auf eine private Peer-to-Peer-Hypothek statt auf eine herkömmliche Bank setzen?

Es gibt immer weniger US-Banken, die internationale Immobilienkäufer finanzieren. Und jene Institute, die ausländischen Kreditnehmern noch Finanzierungen anbieten, haben häufig sehr strenge Anforderungen und Auflagen, die nicht auf alle Kreditnehmer zutreffen und für die sich nicht alle qualifizieren können. Nicht zuletzt diesen Kreditnehmern will GLORIUS nun eine veritable Finanzierungsalternative anbieten. Kreditnehmer müssen keine Nachweise erbringen – sie können es

aber, um ihr Rating zu verbessern. Der komplette Finanzierungsprozess ist schnell und einfach.

Inwieweit lohnt sich eine private Peer-to-Peer-Hypothek für Investoren?

Welche Anlagemöglichkeiten bieten sich derzeit für Ihr Geld? Hohe Renditen gehen meistens mit sehr hohen Risiken einher. Im Immobilienbereich haben Sie oft mit hohen Nebenkosten zu rechnen. Wünschen Sie Sicherheit, dann gehen Ihre Zinsen dafür gegen null und Sie bekommen so gut wie nichts für Ihr Geld. Mit GLORIUS haben Investoren eine relativ hohe Rendite von 4,5 bis 13 Prozent – das Ganze verbunden mit einem relativ niedrigen Risiko. Der Investor erhält eine Hypothek auf seinen eigenen Namen mit einer Immobilie als Sicherheit, ganz so wie eine Bank. Das ist die maximale Sicherheit zu Konditionen, die der Investor selbst verhandelt hat.

Und was ist im Fall von Zahlungsausfällen oder der Zwangsversteigerung einer Immobilie?

Ein Ausfall würde basierend auf den Gesetzen des Bundesstaates Florida bearbeitet werden.