



Der Mensch bleibt im Cockpit



Auch bei der Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienfinanzierung soll der Mensch als Experte und Berater verantwortlich bleiben. Wie dies funktionieren kann? Eine Case Study.

Von Sascha Klaus

Es ist deutlich zu beobachten, dass der digitale Wandel längst Bestandteil unseres Lebens geworden ist. Das betrifft den persönlichen Lebensbereich, aber auch alle Branchen. Klassische Bankprozesse verändern sich. Auch die gewerbliche Immobilienfinanzierung sowie die gesamte Immobilienbranche stehen seit einiger Zeit vor der Anforderung, sich intelligent den Herausforderungen von morgen zu stellen. Die digitale Transformation ist hierbei eine weitreichende Veränderung, die sich im Prinzip mit drei wesentlichen Themen beschäftigt: der IT-Systemlandschaft, der Prozessoptimierung durch Digitalisierung und der Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells.

Um Kundenbedarfen gerecht zu werden, schneller, effizienter und transparenter zu sein, müssen interne Prozesse optimiert sowie Big Data und Künstliche Intelligenz genutzt werden. Gleichzeitig muss die Bank kontinuierlich den Markt beobachten, um das Geschäftsmodell gegebenenfalls um zusätzliche kerngeschäftsnahen Produkte und Dienstleistungen zu erweitern. Das bedeutet, das Geschäftsmodell

jederzeit kritisch zu reflektieren und zu überlegen, ob und wo es Möglichkeiten zur Verbesserung gibt. Es geht nicht nur darum, Teile von Prozessen zu digitalisieren, sondern die gesamte Wertschöpfungskette zu betrachten: ob Equity, Debt, Risiko- oder Immobilienbewertung. Die Immobilienfinanzierung wird jedoch wohl auch künftig nicht komplett digital laufen. Der Mensch als Experte und Berater im „Cockpit“ wird definitiv bleiben: Er übernimmt die Steuerung, die Überwachung und die Verantwortung, vergleichbar mit dem Piloten eines modernen Passagierflugzeugs.

Die Berlin Hyp hat es sich zum Ziel gesetzt, die digitale Transformation der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten und voranzutreiben. Das schließt einen regen Austausch innerhalb der Immobilienbranche mit ein und die Bereitschaft, Erfahrungen zu teilen. Nur gemeinsam kann die Immobilienbranche die Herausforderungen angehen und die digitale Transformation erreichen. Schließlich geht es in diesem Prozess um einen verantwortungsvollen Umgang mit neuen Aufgaben und Möglichkeiten.



Trotz viel digitaler Technik bleibt der Mensch am Ruder – auch bei der Immobilienfinanzierung.

oto: MatusDuda/istockphoto

Konkrete Schritte

Zuerst einmal wird gerade eine homogene Systemlandschaft auf Basis von SAP-HANA geschaffen, eine einheitliche IT-Architektur, die zudem standardisierte und automatisierte Schnittstellen für das komplexe Aufsichtsregime bedient. Das heißt, alle in der Bank bestehenden Prozesse, von der digitalen Post über Rechnungslegung, elektronische Akten im Kreditprozess – Stichwort KPO / Kreditprozessoptimierung 4.0 –, werden digital zusammengeführt und erhöhen hierdurch die Transparenz für Kunden über Onlineabfragen. Die dadurch freigesetzten Kapazitäten können unterstützt durch einen digitalen Arbeitsplatz ortsunabhängig für den intensiveren Kundenkontakt und Austausch mit Geschäftspartnern genutzt werden. Zudem beschleunigt die digitale Bearbeitung den Kreditprozess merklich.

Was passt? Crowdbasiert, Proptech, Fintech?

Die Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells ist Teil der externen Digitalisierungsstrategie und befasst sich mit neuen Produkten und Geschäftsideen. So hatten zum Beispiel beim Thema Immobilienbewertung drei Mitarbeiter in einer Digital Unit alle Freiheiten, sich am Markt umzuschauen. Die inspirierende und kreative Umgebung in einem Coworking-Space in der Hauptstadt brachte relativ schnell Ergebnisse. Daraus ging unter anderem ein eigenes Start-up, die Onsite Immo Agent GmbH, hervor: ein crowdbasierter

Besichtigungsservice für die Immobilienbranche. Der Grundgedanke dabei war, ein Netzwerk aus lokal ansässigen und mobilen Agenten zu nutzen, die auf Basis eines standardisierten Besichtigungsservices Echtzeitinformationen zu allen Assetklassen für interessierte Nutzer einsammeln. Inzwischen geht die Tochtergesellschaft der Berlin Hyp in ihre zweite Entwicklungsphase. Mit dem Verkauf von Anteilen an Capital Bay, einem 100-prozentigen digitalen, ganzheitlich handelnden Alternative Investment Manager, kann die Onsite Immo Agent gemeinsam weiterentwickelt werden.

Zudem ist die Bank an Proptech 21st Real Estate beteiligt und unterhält eine Kooperation mit Carbon Delta, die sich ebenfalls mit der Bewertung von Immobilien befassen. Beim Proptech 21st Real Estate, einem Berliner Start-up-Unternehmen, steht die Digitalisierung der Immobilienbewertung im Fokus. Einen großen Einfluss nehmen hier Datenmodelle und Berechnungsmethoden auf Basis Künstlicher Intelligenz. Das Ziel ist der Aufbau eines gemeinsamen Bewertungstools für Immobilien. Carbon Delta befasst sich hingegen mit der Bewertung von Immobilien aus einer ganz anderen Perspektive: Hier geht es um die Auswirkungen von Klimarisiken auf die Wertentwicklung von Gebäuden. Die Berlin Hyp wirkt am Projekt „Real Estate Portfolio Assessment“ mit. ■

Sascha Klaus ist Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp.