

## EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

# Hauskauf im Jahr 2035: Wie die Bank der Zukunft den Weg zur Traumimmobilie ebnet

Myzelia Maier zieht in die Nähe von Berlin. Nach vielen Jahren in einer Mietwohnung macht sich die 31-jährige Biotechnologin auf die Suche nach ihrer ersten eigenen Immobilie und erkundet dafür mit ihrem Schweb-Fahrzeug den Berliner Speckgürtel. Sie lässt sich von ihrem Navigationssystem leiten, das ihre Vorlieben genau kennt. In einer schönen Umgebung leuchtet vor einer interessanten Immobilie eine Werbeanzeige auf dem Fahrzeugdisplay auf: Haus zu verkaufen!

Zwar handelt es sich um ein etwas älteres Bestandsobjekt aus dem Jahr 2013 mit nur dreifach verglasten Fenstern und einer veralteten Grundwasserwärmepumpe, aber das lässt sich sanieren. Location, Größe und Raumaufteilung passen perfekt. Sie weiß: It's a match! Um keine Zeit zu verlieren, informiert Myzelia ihre Hausbank per Sprachbefehl über das Kaufinteresse und gibt grünes Licht für die Ausarbeitung möglicher Finanzierungsszenarien. Per Knopfdruck übermittelt sie auch die im Web 4.0 verfügbaren Objekt- und Verkäuferdaten.

In der Bank macht sich der KI-Concierge sofort an die Arbeit und prüft in einem ersten Schritt die Plausibilität der Objektdaten sowie die Seriosität des Maklers. Darüber hinaus vergleicht er die Immobilie mit ähnlichen Angeboten am Markt und gibt eine erste Einschätzung zur Preisvorstellung ab. Auf Basis der vorliegenden Informationen und Benchmarks erstellt die KI auch Prognosen über den zu erwartenden Modernisierungsbedarf und den Spielraum für Preisverhandlungen.

## Das Leben verläuft nicht immer geradlinig

Durch die Analyse der Wallet- und Kontoumsätze sowie der Kreditkartennutzung und der aktuellen Lebenssituation von Myzelia erhält die KI einen guten Überblick über ihre finanzielle Situation. Auf Basis dieser Informationen werden verschiedene Finanzierungsvarianten erstellt, die auch mögliche Zukunftsszenarien für unterschiedliche Lebensphasen und Karriereverläufe berücksichtigen.



*»Blicken wir auf die aktuelle Geschwindigkeit in der Entwicklung KI gestützter Systeme, werden nicht nur simulierte Zukunftsszenarien eine Rolle spielen, sondern auch die Betrachtung weiterer Cases wie beispielsweise die Empfehlung zur Steuer- oder Eigenkapitaloptimierung.«*

Für die junge Biotechnologin ist das wie ein Blick in die Glaskugel, nur dass sie ihr Schicksal aktiv steuern kann: Was passiert, wenn sich die familiäre oder berufliche Situation ändert? Wie wirkt sich größtmögliche Flexibilität auf die Finanzierung aus? Wie lassen sich schnelle Amortisation und komfortable monatliche Liquidität unter einen Hut bringen? Die verschiedenen Möglichkeiten und Optionen werden von der KI detailliert dargestellt, erläutert und für die weitere Bearbeitung gespeichert. Begleitend zum Finanzierungsangebot gibt die Bank eine Empfehlung mit verschiedenen Vor- und Nachteilen ab – auch im Vergleich zu Mitbewerbern.

Da das recht alte Gebäude grundlegend saniert werden muss, bietet der KI-Concierge noch einen besonderen Service: Über angebundene Handwerkerportale werden die in Frage kommenden Gewerke abgefragt, um die Sanierungskosten schnell abschätzen zu können. Und als besonderes Goodie für Myzelia sucht die Bank auch gleich die passenden Förderprogramme heraus.

## Online-Tour mit Gestaltungs- und Umbauvorschlägen

Myzelia ist begeistert von den zahlreichen Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten für den Hauskauf. Beim Blick auf mögliche Alternativen stellt sie aber auch fest: Ein vom Bank-System genanntes Objekt in unmittelbarer Nachbarschaft entspricht genau so ihren Vorstellungen, ist aber preislich attraktiver. Vor allem die kalkulierten Modernisierungs-, Versicherungs- und Nebenkosten sind deutlich niedriger.

Kurzerhand beauftragt sie den KI-Concierge, den Kontakt zum Makler der günstigeren Immobilie herzustellen. Parallel dazu ruft die Anwendung alle verfügbaren Grundrisse und Bilder aus dem Web 4.0 ab und bietet ihr eine Online-Besichtigung an. Der virtuelle Rundgang durch das Haus wird durch interaktive Design- und Umbauvorschläge ergänzt, um verschiedene Wohnkonzepte und Einrichtungsstile für die angebotene Immobilie bildlich darzustellen. Schnell wird ihr klar: Das Gebäude und die vorgeschlagenen Wohnideen passen super zu ihr.

Die perfekt aufbereiteten Finanzierungsoptionen und die gute Rundum-Betreuung haben Myzelia überzeugt: Sie kauft die Immobilie und entscheidet sich für ein individuell zusammengestelltes Finanzierungskonzept. Sie nutzt ihren digitalen Identitätsservice für eine rechtsverbindliche Unterschrift unter den Kaufvertrag. Die KI vereinbart daraufhin den Online-Notartermin für den nächsten Tag. Unmittelbar nach dem Termin wird der Grundbuch-Token ausgetauscht und sie kann den Wohnungswechsel in die Wege leiten. Dafür beauftragt die KI das gewünschte Umzugsunternehmen mit einem Termin in 14 Tagen.

## Der Aufstieg zum Service-Champion

Am Abend feiert Myzelia den Immobilienkauf gemeinsam mit ihrer Mutter, die ebenfalls begeistert vom Haus und beeindruckt vom Servicepaket der Bank ist. Im Vergleich zu ihrem eigenen Hauskauf vor 15 Jahren liegen Welten zwischen Qualität, Schnelligkeit, Service und Finanzierungsoptionen.

Rückblickend ist es für Myzelias Mutter immer noch erstaunlich, wie sich die Banken innerhalb weniger Jahre als Service-Champions etablieren konnten. Dabei begann der Wandel für die Kundinnen und Kunden zunächst eher unscheinbar: Die Bürokratie nahm ab, die Banken verlangten immer weniger Unterlagen. Gleichzeitig wurden Entscheidungen immer schneller getroffen.

Ausgangspunkt dieser Entwicklung war unter anderem, dass die Banken ihr Dienstleistungsverständnis weiterentwickelten und verstärkt Kooperationen mit Partnern eingingen. Gemeinsam mit diesen wurden dann neue Produkte und Services angestoßen, entwickelt und umgesetzt. Zusätzlichen Rückenwind erhielten die Institute durch eine neue Generation von KI-Tools. So konnten viele Analysen, Bewertungen und Einschätzungen, die früher langwierige Abstimmungen mit den Mitarbeitenden erforderten, plötzlich in Sekundenschnelle getroffen werden.

Nach und nach übernahm die KI immer mehr Aufgaben in der Bank. So wurden die verfügbaren Informationen immer häufiger vom Computer neu interpretiert, um ein individuelles, auf die Lebenssituation und die Immobilie zugeschnittenes Angebot abzuleiten. Schnell entwickelte sich eine Win-Win-Situation: Je mehr Informationen zur Verfügung standen, desto besser wurde das Angebot. Bank und Kundschaft profitierten gleichermaßen.



*»Die stark gestiegene Akzeptanz KI gestützter Tools wird die Analyse, Bewertung und Einschätzung von Kreditanträgen in naher Zukunft nachhaltig beeinflussen.«*

Richtig komfortabel wurde es, als die Banken begannen, gemeinsam mit Unternehmen aus der Bau-, Immobilien- und Technologiebranche digitale Dienstleistungen zu entwickeln. Dazu vernetzten sie sich mit den Ökosystemen branchenfremder Unternehmen. Kundinnen und Kunden erhielten so die Möglichkeit, zahlreiche Dienstleistungen aus einer Hand zu beziehen, anstatt sich mühsam um jedes Detail einzeln kümmern zu müssen. Im nächsten Entwicklungsschritt wurden bei der Beantragung einer Finanzierung nicht nur Angebote für die Renovierung des Badezimmers eingeholt, sondern die Unternehmen direkt beauftragt und in die Finanzierung einbezogen.

## Die Bank als Partner im täglichen Leben

Für Myzelia sind Vorgänge wie der Eintrag ins digitale Grundbuch oder die Vernetzung verschiedener Gewerke und Zulieferer selbstverständlich geworden. Die Bank hat einen zentralen Platz in ihrem Leben eingenommen und ist tägliche Anlaufstelle für kleine und große Dienstleistungen. Dass sich ihre Mutter früher oft als Antragstellerin oder Bittstellerin gefühlt hat, kann sie sich gar nicht mehr vorstellen.

Allein die vielen Unterlagen, die ihre Mutter für ihre Baufinanzierung vor 15 Jahren zusammensuchen musste, die vielen Telefonate mit der Bank, den Handwerkern, dem Notar, die vielen Termine vor Ort und vieles mehr – schrecklich. Im Vergleich dazu wird Myzelia klar, wie viel einfacher ihr Leben heute ist und wie sehr sich die Bank einer ganzheitlichen und aktiv gelebten Kundenorientierung verschrieben hat – unabhängig vom eigenen Geschäft und Prozessablauf.

## Von der Vision zur Realität

Ist diese Geschichte vom Hauskauf Science-Fiction oder nahe Zukunft? Fakt ist: Ein solches Kundenerlebnis bei der Finanzierung könnte in weiten Teilen heute schon Realität sein. Viele Visionen lassen sich mit den vorhandenen technischen Mitteln bereits jetzt umsetzen, der beschriebene Weg zur Traumimmobilie ist also durchaus denkbar.



**Sven Dost, Manager**, ist seit 2018 bei Cofinpro tätig und berät Banken und Kapitalverwaltungsgesellschaften mit dem Schwerpunkt im Kreditgeschäft und Zahlungsverkehr. Er blickt auf eine 19-jährige Berufserfahrung in der Bankenbranche mit verschiedenen Stationen in diversen Projektumfeldern zurück. Dabei begleitete er insbesondere die Einführung neuer Kreditprodukte, Plattformentwicklungen im Kreditumfeld und Digitalisierungsvorhaben.

**COFINPRO**

**Cofinpro AG**  
Untermainkai 27-28  
60329 Frankfurt am Main  
Tel: +49 (0) 69 - 2 99 20 87 60  
Mail: [marketing@cofinpro.de](mailto:marketing@cofinpro.de)  
[www.cofinpro.de](http://www.cofinpro.de)