



Wie eine Immobilie in gut zehn Jahren entdeckt, finanziert und saniert werden könnte, skizziert dieses Zukunftsszenario. Es zeigt, dass sich künstliche Intelligenz und Dienstleistung nicht ausschließen.

**Text: Sven Dost**

**M**yzelia Maier zieht in die Nähe von Wien. 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 Schwebefahrzeug den neuen Speckgürtel der Stadt. 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 Finanzierungsvarianten. 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

**Nach und nach  
übernahm die KI auch  
immer mehr Aufgaben  
in der Bank.**

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 erste 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.

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

TREND #2  
FINANZIERUNG UND KI

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 infrage 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 Banksystem genanntes Objekt in unmittelbarer Nachbarschaft entspricht eher ihren Vorstellungen und ist zudem preislich attraktiver. Vor allem die kalkulierten Modernisierungs-, Versicherungs- und Nebenkosten sind deutlich niedriger.

Kurzerhand beauftragt sie den KI-Concierge, den Kontakt zum Makler der besser passenden 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 Rundumbetreuung 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 dem 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

Ausgangspunkt dieser Entwicklung war unter anderem, dass die Banken ihr Dienstleistungsverständnis weiterentwickelten und verstärkt Kooperationen mit Partnern eingingen. Nach und nach übernahm die KI auch immer mehr Aufgaben in der Bank – Analysen, Bewertungen und Einschätzungen, die früher langwierige Abstimmungen mit den Mitarbeitenden erforderten, konnten plötzlich in Sekundenschnelle getroffen werden. Richtig komfortabel wurde es, als die Banken begannen, gemeinsam mit Unternehmen aus der Bau-, Immobilien- und Technologiebranche digitale Dienstleistungen zu entwickeln. 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 – und die Bank wurde zum Partner im täglichen Leben.

Am Abend feiert Myzelia den Immobilienkauf gemeinsam mit ihrer Mutter. Im Vergleich zu ihrem eigenen Hauskauf vor 15 Jahren liegen Welten in puncto Qualität, Schnelligkeit, Service und Finanzierungsoptionen. ●



### ÜBER DEN AUTOR

Sven Doost, Manager, ist seit 2018 bei dem Consultingunternehmen Capipro tätig und berät Banken und Kapitalverwertungsgeellschaften mit dem Schwerpunkt im Kreditgeschäft und Zahlungsverkehr. Dabei begleitet er insbesondere die Einführung neuer Kreditprodukte, Plattformentwicklungen im Kreditumfeld und Digitalisierungsvorhaben.

IT'S A  
MATCH!  
MATCH!  
MATCH!