

DIGITALE TRANSFORMATION

Banken noch am Anfang

25%

Bei der elektronischen Verarbeitung und Analyse von Immobiliendaten hinken deutsche Banken und Investoren weit hinterher. Nicht einmal ein einheitlicher Datenstandard wird bislang genutzt. Doch einige innovative Unternehmen zeigen, wohin die Reise gehen könnte.

SUMMARY ▶ **Schrumpfende Margen und Erträge** durch externe Wettbewerber zwingen die Banken zu weiterem Stellenabbau und damit in die Digitalisierung. ▶ Die Immobilienfinanzierer stehen bei der Digitalisierung zusätzlich unter Druck durch die **verschärften Auflagen von Bankenaufsicht und den Basel-III-Vorschriften** des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. ▶ Einige etablierte Institute gehen **Kooperationen mit Start-ups** ein. ▶ Manche Branchenakteure bewerten diesen Schritt entweder **skeptisch** als „vertäfelischen Seitenwechsel aus Verzweiflung“ oder als „gelingenen Coup“.

Erst gab es für den Berliner Digitalisierungsspezialisten Architrave eine Auszeichnung beim PropTech Innovation Award der Union Investment Real Estate. Dann stieg die Immobilienfondsschmiede der Genossenschaftsbanken direkt beim Preisträger ein. Seit Oktober vergangenen Jahres hält sie eine Minderheitsbeteiligung von 13 Prozent an dem 2012 gegründeten Unternehmen, das sich auf intelligente Datenmanagementlösungen für die Immobilienwirtschaft fokussiert. „Die strategische Partnerschaft ist ein wesentliches Element unserer Strategie, die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft voranzubringen“, sagt Jens Wilhelm, Vorstand Immobilien, Portfoliomanagement und Infrastruktur der Union Investment.

Digitalisierung – das ist derzeit das Schlagwort in der Betongoldbranche. „In Industrie und Wirtschaft schreiten digitale Prozesse unaufhaltsam voran“, sagt Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba). „Die Immobilienbranche ist vor diesen Veränderungen nicht gefeit.“ Die Helaba, mit einem Kreditbestand von mehr als 40 Milliarden Euro maßgeblicher Akteur in der deutschen Immobilienfinanzierung, hat deshalb die „Strategieprojekte Digitalisierung“ auf den Weg gebracht. „Wir wollen für unsere Kunden den Kontakt und das Bankgeschäft mit uns einfacher machen, schneller, komfortabler, transparenter“, sagt Bereichsleiter Gerhard Keibel. Ziel sei es, „Qualität und Service zu verbessern, Tempo zu erhöhen, Komplexität rauszunehmen“.

Egal ob Immobilienfinanzierer, Investor, Eigentümer oder Verwalter – im Kern gehe es darum, „Immobilien wirklich transparent zu machen“, sagt Patrick Lari, Gründer und Geschäftsführer der Berliner Hausverwaltung Habitalix, die eine Online-Plattform zur Liegenschaftsverwaltung mit Echtzeitkontrolle für deren Besitzer aufgesetzt hat. „Alle relevanten Daten einer Immobilie sollen so erfasst werden, dass sie jederzeit vom Property und Asset Management abgerufen, analysiert und Investoren oder Finanzierungspartnern zur Verfügung gestellt werden können“, sagt Dr. Thomas Beyerle, Mitglied im Vorstand der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung, gif. „Im Idealfall könnte der Eigentümer per Knopfdruck jederzeit den aktuellen Marktwert seiner Liegenschaften abrufen.“

Erhebliche Effizienzgewinne verspricht sich deshalb die Union Investment, die die Bestandsdaten ihrer weltweit mehr als 400 Immobilien in die Architrave-Plattform eingepflegt hat. „Sind alle Dokumente einer Liegenschaft elektronisch aufbereitet und können per Knopfdruck in einen Datenraum übertragen werden, kann dies beispielsweise bei einem Objektverkauf deutliche Effizienz- und Zeitvorteile bringen“, sagt deren Chief Operating Officer, Jörn Stobbe. „Das ist für uns und unsere Anleger ein Wettbewerbsvorsprung.“

90 von 100 befragten Immobilienanlagegesellschaften, Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerken stufen die Digitalisierung als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Jedoch stehen knapp 75 Prozent davon erst am Anfang der Einführung einer elektronischen Datenaufbereitung.

(Umfrage von Deloitte und Eventmanager Strumpf)

Die Commerz Real betrachtet die Digitalisierung vor allem aus der Sicht der Kunden. „Welche Dienstleistungen fragen sie heute nach, welche werden sie künftig nachfragen, und über welche Kanäle würden sie sie nutzen?“, sagt Andreas Muschter, Vorstandschef der Fondsschmiede der Commerzbank, die ein Anlagevermögen von 31 Milliarden Euro verwaltet. „An diesen Fragen orientieren wir unsere Strategie.“ Bislang wurden digitale Plattformen für das Investorenmanagement entwickelt. Über eine Smartphone-App können die Anleger ihres Offenen Immobilienfonds Hausinvest schnell Informationen zur Kursentwicklung und zu den einzelnen Liegenschaften im Portfolio abrufen.

DIGITALISIERUNG IST IMMER NOCH NICHT OPERATIV ANGEKOMMEN Mit ihrem Engagement zählen Commerz Real und Union Investment zu den Vorreitern bei der Digitalisierung in der deutschen Immobilienwirtschaft. Denn faktisch macht die Branche gerade erst ihre ersten Gehversuche in der neuen Welt. Das zeigt eine gerade durchgeführte Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Deloitte und der vom Niederrhausener Eventmanager Strumpf getragenen Dialogplattform Immobilien FondsForum. Danach stufen zwar 90 von 100 befragten Immobilienanlagegesellschaften, Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerken die Digitalisierung als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Jedoch stehen knapp 75 Prozent davon erst am Anfang der Einführung einer elektronischen Datenaufbereitung. „Die Digitalisierung ist immer noch nicht operativ bei der institutionellen Immobilienwirtschaft angekommen“, sagt FondsForum-Mitgründer Oliver Strumpf.

Und manche Marktakteure, die sich bereits auf Digitalisierungsprozesse eingelassen haben, „haben die Kernidee nicht richtig verstanden“, sagt Beyerle. Bestes Beispiel dafür ist die Erfahrung eines US-Fonds, der sich 2017 am Bieterverfahren ▶

Experten- Stimmen



„Bei den meisten Immobilienfinanzierern müssen Projektentwickler und Investoren bis heute ihre Kreditanträge in Papierform einreichen.“

Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung, IREBS Institut, Universität Regensburg



„Gleichzeitig denken wir darüber nach, Kooperationen mit Start-ups einzugehen, um gemeinsam vielversprechende Ideen, die einen Mehrwert bringen, umzusetzen.“

Sabine Barthauer, Deutsche-Hypo-Vorstand



„Bislang sprechen die vielen Systeme in der Branche nicht dieselbe Sprache.“

Dr. Thomas Beyerle, gif-Vorstand



„Welche Dienstleistungen fragen unsere Kunden heute nach? Welche werden sie künftig nachfragen? Und welche Kanäle nutzen sie? An diesen Fragen orientieren wir unsere Strategie.“

Andreas Muschter, Vorstandschef, Commerz Real



„Noch sehen wir nur Insellösungen und keine Strategie aus einem Guss.“

Dominik Löber, Roland-Berger-Partner



„Die Digitalisierung ist immer noch nicht operativ bei der institutionellen Immobilienwirtschaft angekommen.“

Oliver Strumpf, FondsForum-Mitgründer



„[...] Im schlimmsten Fall könnten Banken auf den Start-up-Plattformen nur noch mitbieten.“

Andreas Schulten, bulwiengesa-Vorstand

ren.“ Doch bislang seien die wenigsten Hypothekenbanken in der Lage, die Technologie zu nutzen, sagt Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung am IREBS Institut der Universität Regensburg. „Bei den meisten Immobilienfinanzierern müssen Projektentwickler und Investoren bis heute ihre Kreditanträge in Papierform einreichen.“ Der Einstieg der Institute in die Digitalisierung bestehe „bislang nur darin, dass sie diese Papieranträge inzwischen einscannen“. Für diese Einschätzung spricht, dass einige Hypothekenbanken sich auf Anfrage der „Immobilienwirtschaft“ nicht zum aktuellen Stand ihres Digitalisierungsprozesses äußern wollten.

Hingegen hat die Aareal Bank bereits 2015 engagiert auf die Digitalisierung von Daten gesetzt. So will der im MDax gelistete Immobilienfinanzierer inmitten der gegenwärtigen Phase niedriger Zinsen und Kreditmargen Mehrwert durch Zusatzprodukte generieren. Bei der Digitalisierung gehe es „nicht nur um einen rein technischen Fortschritt“, sagt Vorstandschef Hermann J. Merks. „Sie ermöglicht es uns auch, unsere Kunden mit smarten Lösungen noch besser zu unterstützen.“

Zunächst wurden Bank- und IT-Leistungen aus dem eigenen Portfolio als Lösungssysteme für einzelne Kundengruppen zusammengestellt. Ein Beispiel dafür ist ein Kontoführungssystem zum Management der Mietzahlungen. Damit können Bestandhalter und Verwalter den eingehenden Zahlungsverkehr – Mieten, Haus- und Wohngelder – einschließlich aller Folgeprozesse komplett automatisiert ablaufen lassen. Das Verfahren ist funktional integriert in die führenden ERP-Systeme der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, von Haufe wovinex bis hin zu SAP RE/FX.

Inzwischen haben die Wiesbadener als Pilotprojekt eine digitale Plattform für das Management von Wohnungsunternehmen geschaffen. Sie solle als „Blaupause für die Übertragung in angrenzende Ökosysteme wie die Energiewirtschaft“ dienen, sagt Merks. Dies ergebe in doppelter Hinsicht Sinn: „Zum einen

besteht eine enge Schnittstelle zwischen der Immobilien- und der Energiewirtschaft“, sagt Merks. „Zum anderen haben die Kunden ähnliche Anforderungen im Hinblick auf Vertragsverwaltung und Zahlungsverkehr.“

KOOPERATIONEN MIT START-UPS Auch für Deutsche-Hypo-Vorstand Barthauer geht es um mehr als nur die elektronische Datenerfassung. „Digitalisierung ist kein reines IT-Thema, sondern betrifft alle Fachbereiche.“ Die Tochtergesellschaft der Norddeutschen Landesbank analysiere deshalb, „welche Erwartungen Kunden an ihren Finanzierungspartner haben und mit welchen digitalen Lösungen wir diesen gerecht werden können“. Deshalb habe die Bank ein Team mit Vertretern verschiedener Fachbereiche zusammengestellt, um einen digitalen Strategieplan zu erarbeiten. „Darin enthalten sind sowohl digitale Lösungen, die Prozesse bei uns im Hause beschleunigen werden“, sagt Barthauer. Ebenso gehe es darum, „die Kommunikation und den Austausch von Dokumenten mit Kunden zu vereinfachen“. Um die Ziele zu erreichen, werde „bei Neueinstellungen verstärkt darauf geachtet, Mitarbeiter mit Fachkenntnissen in der Digitalisierung zu gewinnen“, sagt Barthauer. „Gleichzeitig denken wir darüber nach, Kooperationen mit Start-ups einzugehen, um gemeinsam vielversprechende Ideen, die einen Mehrwert bringen, umzusetzen.“

Die Berlin Hyp hat diesen Schritt bereits vergangenen Herbst getan. Der Gewerbeimmobilienfinanzierer aus der Bundeshauptstadt beteiligte sich im Oktober mit einem kleinen Millionenbetrag an der sieben Millionen Pfund schweren Finanzierungsrunde der in London ansässigen Crowdfunding-Plattform Brickvest. Durch die strategische Partnerschaft erhalte die Pfandbriefbank Zugang zu einer schlüsselfertigen Technologie mit hohem Wachstumspotenzial, sagt Berlin-Hyp-Vorstandschef Sascha Klaus. „Damit erweitern wir unsere Wertschöpfungskette und können unsere Erträge weiter diversifizieren.“

GELUNGENER COUP ODER SEITENWECHSEL AUS VERZWEIFLUNG?

Einige Branchenakteure bewerten den Schritt entweder skeptisch als „verräterischen Seitenwechsel aus Verzweiflung“ oder als „gelungenen Coup“. Crowdfunding-Plattformen konzentrieren sich bislang zwar auf die Einwerbung von nachrangig besicherten Mezzanine-Darlehen, die lediglich einen kleinen Teil des Gesamtfinanzierungspakets bei Immobilienvorhaben ausmachen. Projektentwickler können Mezzanine-Darlehen bilanztechnisch als Eigenkapital verbuchen. Dadurch senken sie die Zinskosten für den vorrangig besicherten Hypothekenkredit einer Bank, die den Großteil des Finanzierungsvolumens stellt. Allerdings gibt es bei einigen Finanzinstituten Befürchtungen, dass Crowdfunding-Plattformen künftig auch großvolumig Kapital bei Pensionskassen und Family Offices einsammeln könnten, um damit Immobilienprojekte und Transaktionen bestehender Objekte komplett zu finanzieren. „Banken könnten dann im schlimmsten Fall auf den Plattformen nur noch mitbieten“, sagt bulwiengesa-Vorstand Schulten. „Und würden so den direkten Kundenkontakt verlieren.“

Hingegen präsentieren sich die Plattformbetreiber als Retter von Projektentwicklern und Banken. Dr. Thomas Schneider, CIO von Brickvest, spricht von einer „Transformation der Immobilienfinanzierung und des Bankgeschäfts“. Michael von Gruenewaldt, CFO der von der Hamburger Civum betriebenen Plattform Zinsland, sagt: „Vor zehn Jahren hätte es uns nicht gegeben.“ Damals seien Bauvorhaben zu 90 Prozent von Banken finanziert worden. „Nach der Finanzkrise aber sind die notwendigen Eigenkapitalquoten der Banken so gestiegen, dass mittlerweile 20 bis 30 Prozent des Kapitals, je nach Risikoprofil, selbst finanziert werden müssen“, sagt Gruenewaldt. Hier kämen die Plattformen mit den von ihnen akquirierten Nachrangdarlehen ins Spiel. Helaba-Analyst Mitropoulos sieht die Banken durch die Plattformen nicht in Gefahr. Seit Beginn des IT-Zeitalters

sei der Branche immer wieder das baldige Ende prophezeit worden. Aber: „Banken gibt es immer noch und wird es auch in Zukunft geben“, sagt Mitropoulos. Allein schon, weil FinTechs nicht in der Lage seien, Kreditrisiken auch nur annähernd zu evaluieren, wie die zahlreichen Pleiten von Start-ups zeigen, die auf Crowdfunding-Plattformen Anlegerkapital gesucht haben.

Experten sehen das Kernproblem bei der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ohnehin nicht nur darin, dass neue Akteure alteingesessenen Marktplayern den Garaus machen könnten. Entscheidend sei vielmehr, dass sich Anlagegesellschaften, Banken und Bestandhalter nicht auf einen einheitlichen digitalen Standard verständigt haben. „Bislang sprechen die vielen Systeme in der Branche nicht dieselbe Sprache“, sagt gif-Vorstand Beyerle. In Deutschland hat die gif zwar 2016 einen einheitlichen Datenstandard erarbeitet, der mit der Architrave-Software kompatibel ist. Doch „die Vorgaben sind nicht verbindlich für die Immobilienbranche“, sagt Beyerle. Zudem stimmen sie auch nicht mit dem in Frankreich erstellten Oscar-Standard und dem von den Immobiliengesellschaften in den Benelux-Staaten erarbeiteten Fiji-Standard überein. „Wir sind dabei, Schnittstellen zu entwickeln“, sagt Beyerle.

Vielleicht würden aber die Möglichkeiten der Digitalisierung überschätzt, sagt bulwiengesa-Vorstand Schulten. „Valide volkswirtschaftliche Prognosen zur Entwicklung des Arbeitsmarktes und damit dem künftigen Bedarf an Büro- oder Einzelhandelsflächen lassen sich digital nicht generieren.“ Deshalb seien Investoren und Banken bei Entscheidungen über Immobilienkäufe und Kredite „letztendlich in jedem Einzelfall auf ihre langjährige Erfahrung und Klugheit angewiesen“, sagt Schulten. Was salopp als „Bauchgefühl“ beschrieben werde, könne „kein Computer ersetzen“.

Richard Haimann, Neu Wulmstorf