

Automatisierte Immobilienbewertung bei der Badenia

Einfach, schnell und gut

Ein komplexes Vorhaben ist der Einsatz einer Immobilienbewertungssoftware bei Finanzdienstleistern wie Versicherungen, Banken und Bausparkassen. Einerseits müssen umfassende Informationen abgefragt werden, um die Immobilienwerte treffsicher abzuschätzen und den Kreditrahmen genau bestimmen zu können; andererseits gilt es, mit möglichst wenigen Dateneingaben transparente Ergebnisse zu erzielen, die bei Kunden und betreuenden Beratern gleichermaßen Akzeptanz finden.

Udo Weindel, Abteilung Qualität, Kredit, Risikomanagement:
„Ein Nutzen von TEN2CLICK für die Anwender ist der Zeitgewinn.“

Bild: Deutsche Bausparkasse Badenia AG



Bei den Bewertungsergebnissen müssen Extreme vermieden werden: Sind die ermittelten Immobilienwerte zu hoch, besteht Gefahr, dass zu viele risikoreiche Kredite vergeben werden. Sind sie zu niedrig, werden unter Umständen zu wenige Kredite oder zu geringe Kreditsummen bewilligt. Das schmälert den Umsatz und verärgert Kunden und Betreuer gleichermaßen. Mit dem Einsatz der TEN2CLICK-Lösung des Bewertungsspezialisten Sprengnetter ist der Deutschen Bausparkasse Badenia die gesunde Balance zwischen den unterschiedlichen Anforderungen gelungen.

„Der Markt für automatisierte Immobilienbewertungssoftware ist nicht gerade klein, daher haben wir die einzelnen Anwendungen genau geprüft und bewertet, auch wenn das eine gewisse Zeit brauchte“, erläutert Udo Weindel, Fachreferent in der Abteilung Qualität, Kredit, Risikomanagement der Bausparkasse. Die in Karlsruhe ansässige Badenia ist mit einer Bilanzsumme von knapp fünf Milliarden Euro eine der führenden privaten Bausparkassen in Deutschland. Die Badenia gehört zur Generali-Deutschland-Gruppe, unter deren Dach das gesamte Spektrum von Finanzdienstleistungen angeboten wird.

Fast sechs Monate dauerte der Auswahlprozess, der Ende 2006 begann. Fünf Anwendungen standen in der engeren Auswahl, bis sich die Badenia im Juni 2007 für das Angebot Sprengnetters entschied. Keine einfache Entscheidung, da sich die Lösung im Gegensatz zu denen anderer Anbieter noch im Entwicklungsstadium befand. „Für uns war es eigentlich ein Sprung ins kalte Wasser“, berichtet Udo Weindel. „Allerdings kannten wir die langjährige Erfahrung von Sprengnetter Immobilienbewertung in Sachen Wertermittlung und Marktrecherche“. Die Entscheidungsträger hätten zudem die hohe Qualität der weitgehend flächendeckend verfügbaren Marktdaten und Immobilienmarktrecherchen des Bewertungsspezialisten gekannt. Ein weiterer wichtiger Faktor war das Vertrauen in die Softwarekompetenz des Anbieters, der bereits seit Jahren erfolgreich eine eigens entwickelte Gutachtersoftware auf dem Markt vertreibt. „Wir trauten es dem Unternehmen zu, eine Applikation herzustellen, die außer von Bewertungssachverständigen auch von Laien bedient werden kann“, so Weindel.

Dreistufiges Verfahren

Bereits im September 2007 verfügte die Badenia über ein lauffähiges TEN2CLICK-System. Bezüglich der Einbindung in die interne Bearbeitungssoftware entschloss man sich nach Beratungen mit dem Anbieter zu einer dreistufigen Vorgehensweise. Im ersten Schritt implementierten Sprengnetter und Badenia die Lösung als separates System. Der Vorteil bestand in dem vergleichsweise geringen Aufwand; der Nachteil in den Medienbrüchen, da

die Mitarbeiter die Ergebnisse aus der Immobilienbewertungssoftware in das interne Bearbeitungssystem manuell übertragen mussten. Im zweiten Schritt, der im September 2008 abgeschlossen war, wurde TEN2CLICK für die Innendienstmitarbeiter der verschiedenen Fachabteilungen in das interne Bearbeitungssystem integriert. Seitdem werden die Anfragen im internen System gestartet, an die Bewertungssoftware weiter- und die Antworten von dort an das Bearbeitungssystem zurückgeleitet. Im dritten Schritt, der im April 2009 abgeschlossen sein soll, erfolgt die Integration der Software in das Bearbeitungssystem für den Vertrieb.

„Eine zentrale Herausforderung im Implementierungsprozess war die Berücksichtigung unterschiedlicher Anforderungen an die Software“, führt Udo Weindel aus. Während die Innendienstmitarbeiter in der Regel Erfahrungen mit komplexen DV-Systemen besitzen und möglichst präzise Bewertungsergebnisse verlangen, möchten die Vertriebsmitarbeiter den Aufwand so gering wie möglich halten. Einige Softwaresysteme schieden im Auswahlprozess aus, weil sie den Einsatz im Außendienst zu wenig berücksichtigten. Da die Akzeptanz der Software durch die Vertriebsmitarbeiter für die Badenia-Entscheidung eine hohe Priorität hatte, entwickelte Sprengnetter einige Zusatzfunktionen, die in den allgemeinen Standard übernommen wurden. So benötigen die Berater keine Fachkenntnisse, um den Ausstattungsstandard der Immobilie zu bewerten. Während herkömmliche Systeme von den Anwendern Know-how verlangen, um eine eigenständige Bewertung der Ausstattung vorzunehmen, wird der Anwender hier

mit gezielten und einfachen Fragen geführt, die keiner persönlichen Wertung unterliegen. Aus den Antworten ermittelt das System, ob es sich um eine einfache, mittlere oder gehobene Ausstattung handelt. Ähnliches gilt für die Beurteilung der Restnutzungsdauer der Immobilie. Auch hierbei wird der Anwender mit konkreten Fragen (etwa nach der Erneuerung der Wärmedämmung oder der Fenster) geführt. Anhand dieser Angaben und des Baujahres der Immobilie ermittelt die Software die Restnutzungsdauer. Fach-Know-how ist nicht erforderlich. Eine kundenspezifische Anpassung nahm Sprengnetter unter anderem durch die Berücksichtigung von Wohnflächen im Kellerbereich von Ein- und Zweifamilienhäusern vor. Dadurch haben die Anwender jetzt die Möglichkeit, wertsteigernde Einliegerwohnungen in die Wertermittlung einzubeziehen. Gleiches gilt für Photovoltaikanlagen, die den Wert einer Immobilie ebenfalls erhöhen.

Erheblicher Zeitgewinn

Die Badenia schulte ihre Mitarbeiter bezüglich TEN2CLICK zu zwei Zeitpunkten: Erstmals unmittelbar nach der Implementierung als separates System sowie vertiefend nach der Integration in das interne Bearbeitungssystem. Da die Software weitgehend selbsterklärend ist, war insgesamt nur ein relativ geringer Schulungsaufwand

nötig. Die durch Firewalls geschützte Anwendung läuft sehr stabil. Auch die geplante Ausweitung über den Kreis der rund 300 Innendienst- und Vertriebsmitarbeiter, die die Software bisher nutzen, wird nach Einschätzung von Udo Weindel die Stabilität nicht beeinflussen.

Die Balance zwischen einem schlanken System und einem System, das belastbare Werte ermittelt, ist mit TEN2CLICK gelungen. Die hinterlegte „Intelligenz“ des Systems führt dazu, dass die Anwender bereits im Rahmen der Kundenberatung mit wenigen Eingaben verlässliche Werte erhalten. Der Hauptvorteil für die Nutzer im Innendienst liegt vor allem im erheblichen Zeitgewinn (etwa zur Beschaffung der jeweils relevanten Immobilienmarktdaten) und somit der Konzentration auf die Kernaufga-

ben. Ein weiterer Vorteil: „Die durch TEN2CLICK ermittelten Werte bedeuten für die Mitarbeiter mehr Sicherheit bei ihren Kreditentscheidungen“, so Udo Weindel.

Zuversichtlich

War der Vertrauensvorschuss der Badenia in das Sprengnetter-System berechtigt? Georg Coenen, Leiter der Badenia-Kreditabteilung, bejaht die Frage, auch wenn eine definitive Antwort erst in ein bis zwei Jahren möglich sein wird. Die möglichst genaue Wertermittlung sei von zentraler Bedeutung für das Geschäft: „Wir sind aber auf Grund der langjährigen Erfahrungen von Sprengnetter im Bereich der Immobilienbewertung zuversichtlich“, stellt Georg Coenen fest.

Dank der hinterlegten „Intelligenz“ erhalten Berater nach wenigen Eingaben belastbare Wertangaben.

Bild: Sprengnetter Immobilienbewertung

