

Suchbegriff: Moneypark
Medium: Handelszeitung (CH)
 Flurstrasse 55, CH-8021 Zürich
 redaktion@handelszeitung.ch T: +41 (0)58 269 22 80

Verbreitete Auflage: 32'275 Seitenanteil: 2.00
 Reichweite: 116'190 AÄW: 27'000 CHF



6 | FOKUS

Wohnimmobilien Fünf Anbieter teilen sich den Markt der digitalen Immobilienbewertung auf. Was sie taugen und wo man sie gratis erhält.

Gesucht: Markwert

ANDREAS WALDA

Der Extremfall findet sich in Meilen. Dortige Eigentumswohnungen sind begehrt. Zwei hedonische Bewertungen (siehe Box) kamen für eine Vierzimmerwohnung auf 1,5 bis 1,8 Millionen Franken. Sie stammten von Wüest Partner und lazi, den grössten Anbietern dieser Tools. Der Käufer suchte eine Finanzierung und gelangte ans VZ Vermögenszentrum. Dort wurde das Objekt ebenfalls bewertet – und man kam auf einen viel tieferen Wert.

Der Standard und die Fernsicht waren deutlich schlechter als angenommen. So wurde eine neue Schätzung mit tieferen Parametern gemacht: 1,25 Millionen Franken – ein riesiger Unterschied. Das Objekt wechselte schliesslich für 1,2 Millionen die Hand. «Aufgrund solcher Erfahrungen gilt bei uns, dass man sich jedes Objekt genau ansehen muss, bevor es bewertet wird», sagt Lorenz Heim, Leiter Hypotheken beim VZ. Ober- oder Unterbewertungen gebe es oft. Wüest und lazi sehen als Ursache Eingabefehler und nicht ihre Systeme. «Werden Tatsachen richtig eingegeben, kommt der richtige Wert raus», sagt Ronny Haase von Wüest Partner (WP).

Eine Mehrheit der Kantonalbanken sind bei WP abonniert, darunter jene in Schwyz, St. Gallen, Basel-Stadt, Basel-Landschaft sowie alle Westschweizer Kantonalbanken ausser GenÈve. Hingegen arbeiten die Aargauer, die Berner und die Graubündner Kantonalbanken mit lazi zusammen. Dies gilt auch für die national tätigen Migros Bank und Raiffeisenbanken.

Allerdings trauen Finanzinstitute einem Tool allein nicht. Sie haben im Hintergrund zur Risikoprüfung ein zweites Tool am Laufen. So verwendet etwa die UBS im Backoffice lazi. «Wer eine Bankhypothek will, muss seine Immobilie über WP oder über lazi bewerten lassen», sagt ein Hypothekenvermittler.

Sogar Moneypark, mit Priceshuble, muss für Bankfinanzierungen über WP oder lazi gehen.

Die beiden sind dominant. Doch die anderen holen auf und üben über Maklernetzwerke Druck auf die Platzhirsche aus. Das Tool von Fahrfinder läuft bei Remax, bei diversen Banken im Hintergrund sowie bei Baukonzernen. Auch Immobilienentwickler verwenden solche Tools, um die Rentabilität von Bauvorhaben zu schätzen.

Während lazi und WP ihre Profi-Tools auch dem breiten Publikum gegen Entgelt anbieten, arbeitet Fahrfinder nur mit Geschäftskunden. Man findet ihre Tools in abgespeckter Form auch gratis: lazi läuft etwa bei Immoscout. Das WP-Tool findet man bei etlichen bekannten Maklern, darunter Ginesta und Walde. Die Schätzungen sind zwar gratis, dafür gibt man seine Daten preis und wird umgehend kontaktiert.

Das Privileg der Schweiz

Eine solche Debatte unter Experten und Expertinnen ist typisch. Sie gibt es, seit es die Online-Tools gibt. Doch die Schweiz hat ein Privileg, das kein anderes europäisches Land hat: Es gibt nicht bloss einen, sondern fünf Anbieter solcher Immobilienschätz-Tools. Die «Handelszeitung» hat sich diese näher angeschaut und verglichen. Neben den eingangs erwähnten Anbietern sind auch Fahrfinder Partner, Priceshuble und Property Captain im Markt. WP ist der grösste und älteste, mit dem höchsten Umsatz. 1993 kam die Firma lazi dazu. Ihr Aushängeschild ist Donato Scognamiglio. 2006 sties Fahrfinder Partner zum Duopel. Ihr Gründer, Stefan Fahrfinder, hatte das Tool bei WP mit aufgeteilt.

Danach vergriff fast ein Jahrzehnt, bis ein weiterer Konkurrent auftauchte: 2016 wird Priceshuble lanciert, das Unternehmen ist eine Tochterfirma von Moneypark. Und es kämpft seitdem gegen die drei Etablierten im Markt der hedonischer Schätzungen. Sein grösstes Handicap: Keine Bank anerkennt bis heute Priceshuble-Schätzungen im Hypothekengeschäft. Doch unter Maklern ist das Tool beliebt. Man findet es heute verstrekt als Online-Gratis-Tool zur Bewertung bei vielen Anbietern, darunter Comparis und Helvetia.

Und schliesslich der jüngste Anbieter: Property Captain, ein Tool der Immobilienberatungsfirma Avobis. Dahinter steckt der Unternehmer Adrian Meyer als Gründer von Avobis. Property Captain lancierte 2019 das Tool Immosparrow. Auch dieses Tool findet man hinter zahlreichen Gratis-Angeboten.

Und schliesslich der jüngste Anbieter: Property Captain, ein Tool der Immobilienberatungsfirma Avobis. Dahinter steckt der Unternehmer Adrian Meyer als Gründer von Avobis. Property Captain lancierte 2019 das Tool Immosparrow. Auch dieses Tool findet man hinter zahlreichen Gratis-Angeboten.

Wer die Banken als Kunden hat

Wer die Platzhirsche im Bewertungsgeschäft sind, beeinflussen massgeblich die Banken. Wo ihr Stempel draufsteht, müsse es gut sein, so die Überzeugung. Die Credit Suisse arbeitet in der Hypothekbewertung seit Jahren mit WP ab. Die UBS wiederum hat sich schon früh bei WP abonniert.

Die ZKB nutzt beide Firmen-Tools und hat noch ein eigenes, internes zur Qualitätskontrolle. Die ZKB kann dies, weil sie im Kanton Zürich viele Hypotheken finanziert und deshalb über viele Marktdaten verfügt. Dies gilt auch für die Marktgebiete der anderen Kantonalbanken. Sie sind deshalb als Partner bei lazi und Wüest heiss begehrt, denn sie liefern den Schätzern Objektdaten wie Kaufpreis, Standort, Zustand und Qualität der belehten Immobilien. So kommen viele Daten zusammen: Je mehr, desto genauer die Schätzungen und desto kleiner das Kreditrisiko. Davon profitieren Banken und Schätzer.

Ein Neuer mischt alles auf

Die Marktaufteilung ging gut, bis der Moneypark-Gründer Stefan Heitmann zusammen mit Markus Stadler das Tool Priceshuble lancierten. Seitdem ist die Branche in Unruhe. Denn der Neue macht den Bisherigen eine Kampfzange: «Die Schätzungen sind häufig ungenau, denn sie arbeiten mit vergangenen Kaufpreisen. Deshalb hinken die Schätzwerte den Marktpreisen hinterher», sagt Markus Stadler, Mitgründer und Leiter von Priceshuble. Sein Versprechen: «Unsere Schätzungen sind näher an der Realität als die der Konkurrenz.»

Die Kritik, dass die Schätzpreise die Vergangenheit abbilden, hört man oft unter Maklern. Einer mit Einfluss, Claude Ginesta aus Küsnacht, bestätigt diese Einschätzung: «Die Schätzpreise der etablierten Tools sind oft zu tief». Er nutzt zwar ebenfalls das WP-Tool, das machen viele, aber er arbeitet auch mit den jüngsten Anbietern. WP und lazi widersprechen solcher Kritik. «Die aktuelle Forschung zeigt, dass hedonische Immobilienschätzungen präzise sind», sagt lazi-Chef Donato Scognamiglio.

Was machen die Neuen anders? Stichwort künstliche Intelligenz. Beispiel Priceshuble: Algorithmen werden auf das Erkennen von weiteren Marktsignalen trainiert. Verwertet werden dabei nicht nur Handelsdaten, sondern auch im Web publizierte Bilder von Inseraten, Bilder von Google Street, soziodemografische Daten und Kataster- und Geodaten. Letztere geben darüber Aufschluss, ob die Immobilie ausbauen zulässt. Denn: Je grösser die Ausbaureserve, desto wertvoller eine Immobilie. Geodaten nutzen allerdings auch die drei Etablierten. Dennoch stellt sich Immo-Akteuren die Frage: Sind die Neuen präziser?

Die Etablierten sagen: Nein, sicher nicht. Hedonischen Modelle würden alle drei Monate mit den neuesten Transaktionsdaten aktualisiert, da könne man nicht von einem «Hinterherhinken» der Marktwerterschätzungen sprechen. «Innerhalb von drei Monaten verändert sich der Markt nicht fundamental», sagt Haase von WP. Er glaubt auch nicht, dass es möglich ist, mittels Algorithmen den Preis besser vorherzusagen.

Die Beispiele der «Handelszeitung» zeigen, dass es sich lohnt, nicht nur ein Tool, sondern mehrere Tools zu konsultieren und so die Preisspanne zu eruiieren. Sonst passiert, was dem Verkäufer der eingangs erwähnten Wohnung widerfahren ist: Statt 1,8 Millionen war sie letztlich «nur» 1,2 Millionen wert.

Die Schätzwerte liegen zum Teil weit auseinander

Marktwerterschätzungen von fünf Online-Immobilienbewertern (in Millionen Franken, Preisspanne von/bis)

Bewertung	Objektdaten	Preis (Mio. Fr.)
Bewertung Haus Wiesengrundstrasse 11, Wiesendangen	Doppelhaushälfte, Grundstück 623 m ² , Wohnfläche 340 m ² , Kubatur 680 m ³ , 5 Zimmer, 2 Bäder, Baujahr 1965, Renovation 2015, Minergie, Standard gut, Zustand gut, Mikrolage durchschnittlich, 1 Garage, 1 Aussenplatz.	1,15 Mio. Fr. lazi 1,29 Mio. Fr. Priceshuble
Bewertung Wohnung Seegartstrasse 63, Horgen	Erdgeschosswohnung, 8 Wohnungen im Mehrfamilienhaus, Wohnfläche 110 m ² , Terrasse 30 m ² , 4,5 Zimmer, 2 Bäder, Baujahr 2005, isoliert, Standard gut, Qualität gut, Zustand gut, Mikrolage leicht überdurchschnittlich, keine Seesicht.	1,19 bis 1,40 Mio. Fr.

*NEUE WERTE VON UNTERNEHMERN DIE KEINE WERTSCHÄTZUNGEN SIND (ZUR VERGLEICHUNG MIT UNTERNEHMENSWERTUNGEN)

► DIE FÜNF SCHWEIZER ANBIETER

Wüest Partner (seit 1985) Tätig auch in weiteren 4 Ländern Gründer: Hannes Wüest Eigentümer: 24 Partner der Firma Mitarbeitende: 320 Mitarbeitende hedonisches Tool*: 20 Umsatz: 76 Mio. Fr. Wichtige Referenzen: Grossbanken, Kantonalbanken, Versicherungen, Pensionskassen sowie viele Makler und institutionelle Investoren Gratversionsversion: z. B. auf Ginesta.ch (> Online-Immobilienbewertungen) oder auf Walde.ch	lazi (seit 1994) Tätig auch in Österreich, Deutschland und Asien Gründer: André Bender, Jean-Claude Dufourmet und Philippe Sormani Eigentümer: Donato Scognamiglio, Philippe Sormani und Swiss Marketplace Group Mitarbeitende: 20 Mitarbeitende hedonisches Tool*: 30 Umsatz: lt. A. Wichtige Referenzen: 80 Prozent der Schweizer Banken, Versicherungen, Pensionskassen Gratversionsversion: z. B. auf Immoscout.ch (> Online-Immobilienbewertung)
--	---



So funktioniert die hedonische Bewertung

Der Preis der Lust

Die hedonische Schätzmethode hat ihren Ursprung in einem Experiment, das um 1930 mit Äpfeln gemacht wurde. Man wollte damals herausfinden, warum gewisse Äpfel systematisch teurer waren als andere: rote teurer als grüne, kleine teurer als grosse, glatte teurer als schrumpelige. Farbe, Form, Oberflächenstruktur sind Kerneigenschaften von Äpfeln. Man sammelte deren Preise und klassierte sie nach diesen Eigenschaften. Danach wurde die Bereitschaft der Kunden, dafür zu zahlen, errechnet. So liess sich erstmals mit der hedonischen Methode die Marktpreise vorherzusagen. «Hedonismus» aus dem Griechischen bedeutet «Lust».

Andere Branchen

Diese Methode war revolutionär. Seitdem kam die Methode in vielen Sektoren, zum Beispiel auch bei Occasionsautos, zur Anwendung.

Die Methode bei Immobilien

Die hedonische Immobilienbewertung basiert auf ebendieser Methode: Jedes Objekt wird in seine Kerneigenschaften zerlegt: Lage, Baujahr, Renovationsjahr, Grösse, Zimmer- und Badezimmerzahl, Ausbaustandard, Zustand, Mikrolage, Balkon oder Terrasse, Parkplätze und neuerdings energetische Sanierungen. Die heutigen Online-Tools fragen diese Fakten ab. Danach erhält man per Knopfdruck eine Bewertung.

Die Einschränkung

So ist es möglich, jedes Objekt zu schätzen, solange es marktgängig ist und gehandelt wird. Lichthausmerkmale haben keinen Preis.

Schweizer Anbieter

Profi-Tools sind bei den unten stehenden fünf Anbietern zu finden. Bei Wüest und Izi sind sie kostenpflichtig. Das Tool von Fahrländer ist nur Profis zugänglich. Die Tools von PriceFuible und Property Captain sind gratis. Dafür wird man von einem Makler kontaktiert. Auch die Tools von Wüest, Izi und Fahrländer stecken in abgespeckter Form hinter gewissen Makler-Tools. Auch dort wird man kontaktiert.

Gratis-Tools

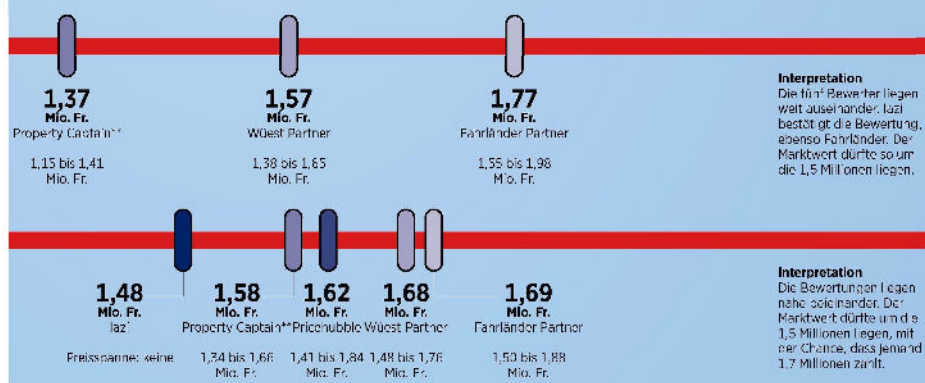
Die Gratis-Tools ergaben im «Handelszeitung»-Versuch gute Schätzungen. Die Werte liegen sehr nahe bei den Resultaten der kostenpflichtigen Profi-Tools. Der einzige Unterschied: die Preispanne ist bei den Gratis-Tools grösser als bei der kostenpflichtigen.

Die Risiken

Die häufigsten Fehler bei der Bewertung werden bei der Eingabe der Objektdaten gemacht, insbesondere des Standards und des Zustands. Bei mangelnder Kenntnis muss ein Schätzer oder Makler hinzugezogen werden.

Spezialfall Altbauten

Alte Bauten mit mehreren Teilrenovierungen können zu fehlerhaften Werten führen. Eine Schätzung von Hand ist in dem Fall besser (s. 10).



Interpretation
Die fünf Anbieter liegen weit auseinander. Izi best. ist die Bewertung, ebenso Fahrländer. Der Marktwert dürfte so um die 1,5 Millionen liegen.

Interpretation
Die Bewertungen liegen nah beieinander. Der Marktwert dürfte um die 1,5 Millionen liegen, mit der Chance, dass jemand 1,7 Millionen zahlt.

Fahrländer Partner (seit 2006)
Ist auch in Deutschland
Gründer: Stefan Fahrländer
Eigentümer: der Gründer sowie Dominik Matter, Yannick Lehner und Jaron Schliesinger
Mitarbeitende: 35
Mitarbeitende hedonisches Tool: 10
Umsatz: 5 Mio. Fr. (Genexid)
Wichtige Referenzen: Remax, diverse Banken, 100 Mikrounternehmen, 7 Entwickler, Baukonzerne, 12 Beratungs- und Bewertungsfirmen
Gratisversion: z. B. auf Remax.ch (> Immobilien bewerten)

Pricehubble (seit 2016)
Tätig auch in weiteren 9 europäischen Ländern
Gründer: Stefan Holtmann, Markus Stöckli
Eigentümer: die Gründer sowie Digital Partners, Ludovic Venturos, B. O/W/Helectia Venture Fund, Swiss Life
Mitarbeitende: 180
Mitarbeitende hedonisches Tool: 10
Umsatz: K. A.
Referenzkunden: Privera, Barnes Suisse, Agentisly, Botimmo, Heggin Group, Chephren, Swiss Life, CS, Hevelia, V7, Raiffeisen, Maneypark
Gratisversion: z. B. auf Comparis und Hevelia.ch

Property Captain (ehemals Immosparrow, seit 2021)
Gründer: Adrian Meyer
Eigentümer: Avobis
Mitarbeitende: 35
Mitarbeitende hedonisches Tool: 10
Umsatz: K. A.
Referenzkunden: 250 selbstständig ge. Maklerfirmen
Gratisversion: auf PropertyCaptain.ch (> Immobilienbewertung) oder auf Bewerten.haus
* Direkt in die Bereitstellung des Tools involvierte Personen