



«Wir konzentrieren uns ganz auf die Nachfrage»

Andy Egger ist CEO einer PropTech-Firma, die Suchprofile auf Immobilienplattformen analysiert. Die Daten erlauben Anbietern, die Zahlungsbereitschaft für Wohnungen und Häuser zu bestimmen

Residence: *Sie analysieren die Nachfrage nach Immobilien an bestimmten Standorten. Wie gehen Sie und Ihr Team dabei vor?*

Andy Egger: Die meisten Nachfrager nutzen für die Immobiliensuche heute das Internet und legen, um sich die Suche zu vereinfachen, ein Suchabonnement an. Die Daten dieser Suchabos werden von den grossen Immobilienportalen anonymisiert an Realmatch360 geliefert, wo wir sie bereinigen, analysieren und für unsere Kunden statistisch aufbereiten.

Wer benötigt diese Daten und wofür?

Projektentwickler nutzen unsere Daten, um ihre Angebote besser auf die Nachfrage abzustimmen; Immobilieninvestoren überprüfen ihre Investitionsentscheide. Makler und Bewirtschafter nutzen unsere Tools vor allem zur Preisfindung, und Bewerber und

Zur Person

Andy Egger, 37, ist seit der Gründung bei Realmatch360 tätig, seit 2017 ist er Geschäftsführer des Unternehmens, das Nachfrage- und Preisdaten für Immobilienprojekte aus den Bereichen Wohnungsbau und Gewerbe erhebt und analysiert. Kunden der 2013 gegründeten Firma mit Sitz in Pfäffikon (SZ) sind Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler. Egger, der Betriebswirtschaft an der Universität Zürich studiert hat, war seit der Gründung verantwortlich für den Aufbau der Plattform. Er wohnt in Uitikon-Waldegg. (dst.)

Berater antizipieren damit die künftigen Veränderungen auf dem Immobilienmarkt.

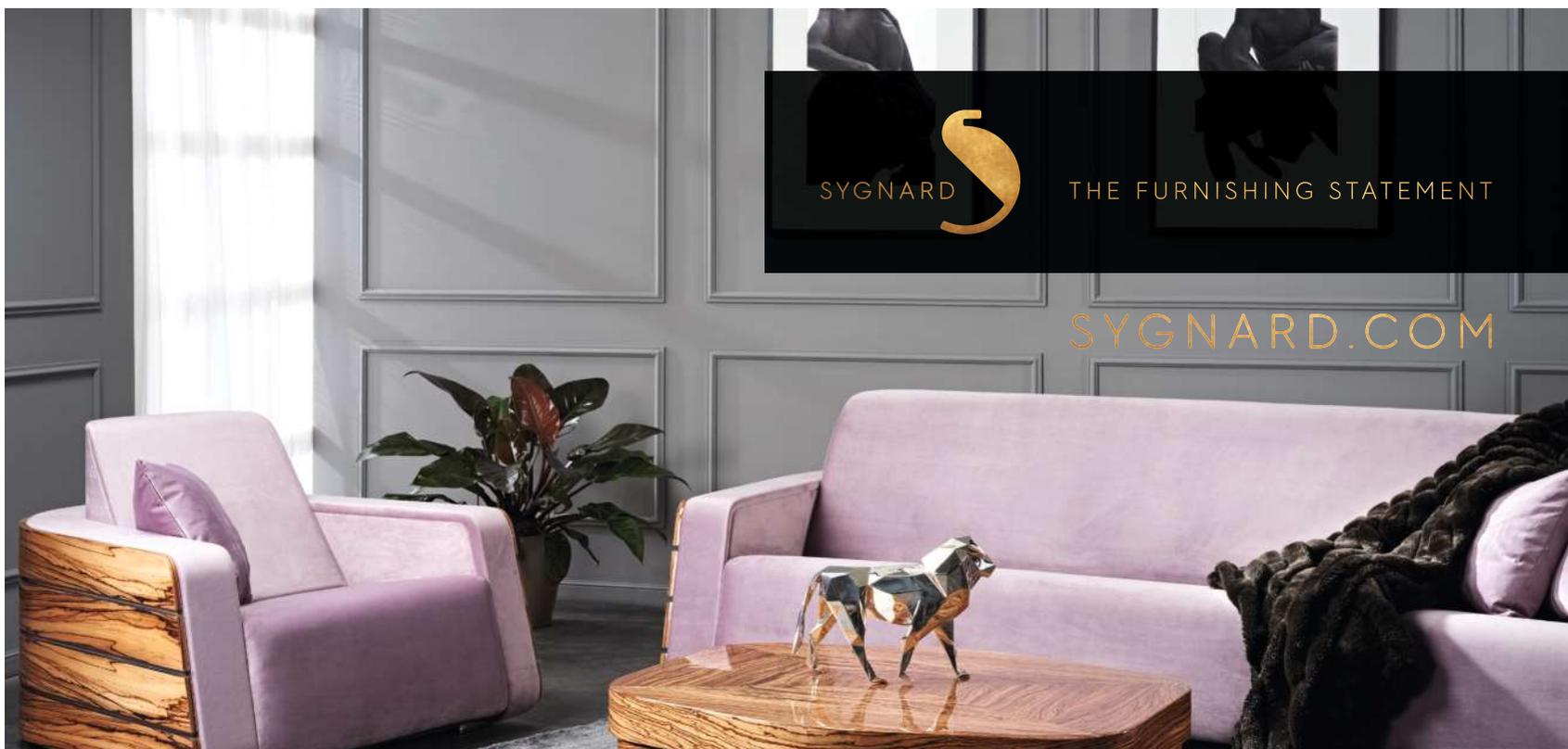
Was lässt sich aus den Suchabonnements sonst noch alles herauslesen?

Da die Suchabos heute von Nachfragern angelegt werden, die in ein paar Monaten mieten oder kaufen, sind Nachfragedaten besonders wichtig, um Veränderungen von Bedürfnissen frühzeitig zu erkennen. Das betrifft beispielsweise Verschiebungen bei den gesuchten Nutzungen, Wohnungsgrößen, Wohnbudgets oder regionalen Präferenzen.

Warum nur die Nachfrageseite? Das Angebot ist doch ebenso wichtig.

Selbstverständlich – doch für Angebotsdaten gibt es bereits seit längerer Zeit verschiedene Quellen, deren Dienstleistungs-

ANZEIGE



Mit SYGNARD geniessen Sie in Ihrem Zuhause das Gefühl und den Touch von modernem, Art Déco inspiriertem Glamour. Eine Neuinterpretation von hochwertigen Materialien, Formen und Stil, welche Räumen Schönheit und Kraft verleihen. Ob für Ihre Residenz, Büro oder Lounge – wir gestalten Möbel für starke Persönlichkeiten.

SYGNARD SHOWROOM

Seefeldstrasse 56, 8008 Zürich



«Auffällig ist die Höhergewichtung des Aussenraums bei den Suchkriterien sowie generell die steigende Nachfrage nach grösseren und teureren Objekten.»

angebot wir mit unseren Nachfragedaten ergänzen. Gerade aus dem Vergleich von Nachfrage- und Angebotsdaten lassen sich viele wertvolle Erkenntnisse gewinnen.

In den letzten eineinhalb Jahren haben sich mit der Pandemie die Bedürfnisse von Wohnungssuchenden verändert. Was war für Sie dabei besonders auffällig?

Zunächst einmal, dass die Immobiliennachfrage nicht etwa gesunken ist, wie das zu Beginn viele Prognostiker befürchtet haben, sondern dass sie gestiegen ist. Dann hat sich die Nachfrage regional verlagert, wobei nicht etwa in ländlichen Regionen häufiger gesucht wurde, sondern in den mittelgrossen Zentren und deren Agglomerationen. Auffällig ist auch die Höhergewichtung des Aussenraums bei den Suchkriterien sowie generell die steigende Nachfrage nach grösseren und teureren Objekten.

Die Steuerbelastung am Wohnort ist für Suchende ein Kriterium unter vielen. Welche Rolle spielt der Steuerfuss heute?

Wenn man die Pendelkosten richtig rechnet und die Zeitkosten mit einbezieht, lohnt sich ein Umzug in eine steuergünstige Gemeinde meist nur für Grossverdienende. Die Pandemie hat daran insofern etwas geändert, als der Trend zu mehr Home-Office die Pendelkosten sinken lässt. Gerade in zentrumsferneren Steueroasen hat insbeson-

dere die Nachfrage nach Wohneigentum deshalb stark angezogen.

Ihre Angaben helfen Vermietern und Verkäufern, einen möglichst hohen Erlös zu erzielen. Treiben solche Tools nicht die Preise an?

Im Gegenteil: Unsere Daten sorgen dafür, dass nicht an der Nachfrage vorbei gebaut wird. Je mehr sich die Anbieter an den effektiven Bedürfnissen der Nachfrager orientieren, desto besser funktioniert der Markt und desto weniger Wohnungen stehen leer.

Für einzelne Projekte ermitteln Sie eine genaue Zahlungsbereitschaft des Marktes. Wie exakt ist diese Wissenschaft?

Als Ökonom wissen Sie ja, dass Bewertungsmodelle immer mit einer gewissen Unsicherheit versehen sind. Unsere Kunden wünschen sich aber in der Mehrheit keine Preisbandbreite für ein Objekt, sondern eine exakte Zahl. Deshalb geben wir ihnen auf den Franken genau an, welchen Preis die Nachfrager für ein Objekt zu zahlen bereit sind. Die effektive Zahlungsbereitschaft liegt mit grosser Wahrscheinlichkeit innerhalb von plus/minus 10 Prozent dieses Werts.

Viele Objekte wechseln mittlerweile die Hand oder die Bewohnerschaft, ohne dass sie je auf Plattformen auftauchen. Wie berücksichtigen Sie diese Entwicklung?

Gar nicht – wir konzentrieren uns voll und ganz auf die Nachfrageseite des Marktes. Wenn Objekte nicht auf dem Markt angeboten werden, beeinträchtigt das unsere Statistiken in keiner Art und Weise. Nur wenn jemand ein neues Objekt findet, ohne ein Suchabo aufzugeben, erscheint diese Nachfrage nicht in unseren Daten.

Big Data gehört zum Geschäftsmodell vieler Startups und Proptech-Firmen. Wie unterscheidet sich Ihr Ansatz von dem der Konkurrenz?

Wir haben mit den meisten Datenlieferanten exklusive Lieferverträge und sind deshalb die Einzigen, die flächendeckende Nachfragedaten aus Suchabos anbieten können. Wir beschränken uns im Moment auch auf die kleine, aber sehr wichtige Marktnische der Immobiliennachfrage.

Sie arbeiten zumeist für Investoren. Welche Ihrer Dienstleistungen eignen sich auch für Private?

Eigentlich die meisten. Wir bieten neben den Abolösungen deshalb auch Ad-hoc-Auswertungen für Firmen oder Private an, die nur ein einzelnes Objekt, ein einzelnes Projekt oder eine einzelne Gemeinde überprüfen möchten.

Interview: David Strohm