

## Interview mit Dieter Marmet, Realmatch360

Remi Buchschacher

# Informationen in die täglichen Prozesse einbauen

Seit 2014 analysiert Realmatch360 den Schweizer Immobilienmarkt. Die Grundlage bilden sämtliche grossen Immobilienportale. Für Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter sowie Bewerber und Berater entsteht ein Werkzeug für den täglichen Einsatz, sagt Realmatch360-CEO Dieter Marmet.

*Seit Anfang Jahr publiziert «Immobilien im Blickpunkt» den Marktresearch von Realmatch360. Welche wichtigsten Entwicklungen und Trends lassen sich dabei herauslesen?*

Dieter Marmet: Zu Beginn des Jahres war die Wohnungsnachfrage in allen Segmenten noch sehr stark. Die ungebrochen hohe Zuwanderung stützte die Mietwohnungsnachfrage und die tiefen Zinsen sowie die fehlenden Anlagealternativen liessen Wohneigentum weiterhin attraktiv erscheinen. Inzwischen haben die schwierige Lage der Weltwirtschaft und das bescheidene Wirtschaftswachstum in der Schweiz aber auf die Stimmung bei den Wohnungssuchenden durchgeschlagen. Die Gesamtnachfrage nach Wohnungen steigt kaum noch und in gewissen Segmenten und Regionen sind seit einiger Zeit rückläufige Nachfragerzahlen zu beobachten.

*Für Immobilienentwickler ist es äusserst wichtig zu wissen, welche Art von Wohnungen und welche Wohnungsgrössen am meisten nachgefragt werden. Wie finde ich diese Informationen auf unseren Realmatch360-Seiten?*



Dieter Marmet beschäftigt sich seit Ende der Achtzigerjahre mit dem Schweizer Immobilienmarkt, heute als Geschäftsführer von Realmatch360 und als Verwaltungsratspräsident der Intershop Holding AG. (Bild: Nicolas Meyer)

Wie die Auswertungen auf der Realmatch360-Seite zeigen, sind es schweizweit immer noch die 3- und 4-Zimmerwohnungen, die am stärksten nachgefragt werden. Die Präferenzen der Nachfrager variieren aber sehr stark. In den grossen Städten, wo tendenziell mehr Singles wohnen und die Wohnflächen teuer sind, werden nicht nur weniger Zimmer nachgefragt, sondern auch flächenmässig kleinere Wohnungen. Detaillierte Daten zu den Bedürfnissen und zur Zahlungsbereitschaft der Wohnungssuchenden lassen sich online auf unserer Homepage abfragen: [www.realmatch360.com](http://www.realmatch360.com).

*In welche Richtung wird sich Realmatch360 noch entwickeln?*

Im Moment konzentrieren wir uns ganz klar darauf, die Rückmeldungen unserer wachsenden Anzahl von Kunden aufzunehmen und unsere Dienstleistungen noch besser an deren Bedürfnisse anzupassen. Uns ist es wichtig, dass unsere Informationen zur Immobiliennachfrage nicht nur sporadisch genutzt, sondern in die täglichen Prozesse eingebaut werden, sei es bei den Projektentwicklern, den Investoren, den Bewirtschaftern oder den Immobilienbewertern und -beratern. Jüngstes Beispiel ist die Entwicklung des Priceseeters, einer Dienstleistung, die es unseren Kunden erlaubt, für jede ihrer Wohnungen die konkrete Zahlungsbereitschaft der Nachfrager zu ermitteln.

*Das Wohnungsangebot richtet sich aber leider nicht immer an der Marktnachfrage aus. So sind zum Beispiel in der Stadt Zürich viele kleinere Wohnungen verschwunden, obschon die Anzahl der Einpersonenhaushalte stetig zunimmt. Was empfehlen Sie Investoren?*

Die Stadt Zürich ist insofern etwas speziell, als die Nachfrage nach praktisch allen Wohnungstypen sehr gross ist und deshalb häufig die am besten rentierenden Wohnungsgrössen gebaut werden.

### Analyse aus Suchprofilen

Das Startup-Unternehmen Realmatch360 stellt seit 2014 aktuelle und zukunftsgerichtete Informationen zur Wohnungsnachfrage in der Schweiz zur Verfügung. Die regional und sektoral differenzierten Nachfrageinformationen werden gewonnen aus der Analyse der Suchprofile sämtlicher grosser Internetportale. Zu den Kunden von Realmatch360 gehören neben Planern, Entwicklern und Investoren auch Bewirtschafter, Bewerber und Berater.

Wobei die steigende Zahl an leeren Luxusobjekten zeigt, dass selbst in der Stadt Zürich nicht einfach an der Nachfrage vorbei gebaut werden kann. Ich empfehle Investoren bei allen Entwicklungen, aber auch beim Kauf von Renditeimmobilien, einen Projektcheck von Realmatch360 durchzuführen, der auf einen Blick zeigt, inwiefern das Objekt der Begierde mit den Bedürfnissen der Nachfrager übereinstimmt.

*Der Frankenschock beschleunigt eine Entwicklung, die sich seit längerem auf dem Schweizer Immobilienmarkt abgezeichnet hat: Die lange Phase der Stabilität neigt sich dem Ende zu. Kehrt der klassische Immobilienzyklus, bei dem das Überangebot die lange Phase steigender Preise ablöst, wieder?*

Das ist eine gute Frage, auf die es keine eindeutige Antwort gibt. Die Schweizerische Nationalbank beispielsweise gehört zu den Warnern vor dem nächsten Abschwung, wobei sie das ja quasi tun muss, weil sie den gegenwärtigen Boom mit verursacht hat. Auf der anderen Seite sagen die Raiffeisen-Ökonomen in ihrer neusten Studie eine weiche Landung voraus, da der Preisanstieg ökonomisch gut unterlegt sei. Selber glaube ich, dass wir in speziellen Zeiten leben, die eine Vorhersage schwierig machen. Ich bin mir aber sicher, dass der Immobilienmarkt auch in Zukunft ein zyklischer Markt bleiben wird. ■