

Neue Erkenntnisse dank Internet

Die Suche nach Wohnimmobilien findet heute in erster Linie im Internet statt. In Suchabos erfassen die Nachfrager ihre Präferenzen hinsichtlich Wohnort, Wohnungsgrösse und Preis. Dies erlaubt interessante Erkenntnisse zur zukünftigen Wohnungsnachfrage.



Die Information, wonach Mietinteressenten suchen, liefert interessante Hinweise für die Anbieter (Foto: 123rf.com).

DIETER MARMET*

ABGELEITETE NACHFRAGE. Die letzte Leerwohnungszählung in der Stadt Zürich hielt erstmals in Zahlen fest, was viele schon lange ahnten: Vor allem neue und teure Wohnungen lassen sich nicht mehr so einfach vermieten. Seit der Veröffentlichung dieser Zahlen verging kaum ein Monat, in dem das Thema nicht von einem Medium aufgegriffen wurde. «Luxuswohnung, leer, sucht Mieter» titelte der «Tagess-Anzeiger», «Zürich-West: Auch Mietwohnungen stehen leer im Trendquartier» die «Neue Zürcher Zeitung». Selbst die Gratiszeitungen nahmen sich des Themas an: «WGs sollen die Luxuswohnungen füllen» orakelte etwa «20 Minuten». Aufgrund der zunehmenden Leerstände wird auf die Nachfrage zurückgeschlossen: Die Nachfrage nach teuren Wohnungen ginge zurück, weil die Schweiz für ausländische Unternehmen unattraktiver geworden sei. Auch wird vermutet, dass die internationalen Firmen ihren Managern nicht mehr dieselben Budgets zur Verfügung stellten wie früher und die Nachfrage nach hochpreisigen Angeboten deshalb zurückginge.

Dabei machen die Journalisten und die befragten Immobilienfachleute das,

was bisher in der Schweiz üblich war: Sie schliessen von einem Marktergebnis auf die Nachfrage zurück. «Es wurden so und so viele teure Wohnungen neu gebaut, so und so viele stehen heute leer, also muss die Nachfrage so und so gross gewesen sein.» Folgerungen wie die vorstehenden haben zwei gravierende Nachteile: Erstens wird die Wohnungsnachfrage nicht direkt betrachtet, sondern aus Angebot und Marktveränderungen abgeleitet, und zweitens sind solche Aussagen immer erst retrospektiv möglich. Immobilienentwickler oder Investoren, die heute darüber entscheiden müssen, welche Wohnungstypen zu welchen Preisen geplant bzw. erstellt werden sollen, möchten aber etwas zur aktuellen oder, noch besser, zur zukünftigen Immobiliennachfrage wissen – und wenn möglich nicht aus zweiter, sondern aus erster Hand.

NEUE WEGE DER INFORMATIONSGEWINNUNG.

In diese Informationslücke stösst seit kurzem Realmatch360. Ziel des jungen Start-up-Unternehmens ist eine bessere Versorgung der Immobilienbranche mit Informationen zur Wohnungsnachfrage. Diese werden auf denkbar einfache Weise gewonnen: Realmatch360 wertet

die Suchabos der Nachfrager aller grossen Immobilienportale der Schweiz aus, in welchen die potenziellen Nachfrager preisgeben, wo sie welche Art von Wohnung zu welchem Preis suchen. Diese Informationen werden analysiert und den Planern, Entwicklern und Investoren in konzentrierter Form wieder zur Verfügung gestellt. Die aktuelle Immobiliennachfrage in jeder Gemeinde kann dabei differenziert werden nach Haus/Wohnung, Miete/Eigentum, nach Grösse, das heisst nach Zimmerzahl oder Quadratmetern sowie nach der Zahlungsbereitschaft der Haushalte.

Was sich nun so einfach und einleuchtend lesen mag, ist das Ergebnis eines langen und komplexen Prozesses. Diesen Prozess erst möglich gemacht hat in erster Linie das veränderte Suchverhalten der Nachfrager. Noch zur Jahrtausendwende informierte sich weniger als die Hälfte aller Haushalte, die eine neue Bleibe suchte, über das Internet – inzwischen sind es mehr als 90%. Damit ist die Grundlage für eine umfassende Analyse der Nachfragerbedürfnisse gegeben. Allerdings gilt es dazu, die Daten von den auf dem Markt konkurrierenden Immobilienplattformen zu vereinen. Denn nur

zusammen erhalten die Daten jene Dichte, die qualitativ hochwertige Aussagen zur Immobiliennachfrage zulässt.

In einem zweiten Schritt müssen die je nach Plattform unterschiedlichen Datenformate und Suchprozesse standardisiert werden, um eine sinnvolle Auswertung überhaupt erst zu ermöglichen. Danach sind die Daten zu bereinigen, beispielsweise von sogenannten Doubletten – Suchabos also, die vom selben Haushalt auf mehreren Internetplattformen aufgegeben wurden. Schliesslich müssen die Daten interpretiert werden. Ist ein Haushalt, der in Wollerau eine 4½-Zimmer-Mietwohnung für maximal 1000 CHF pro Monat sucht, tatsächlich ein zahlungsbereiter Nachfrager? Und für welche Wohnungsgrösse(n) sollte er als Nachfrager gezählt werden, wenn er angibt, eine Mietwohnung bis zu einer Grösse von 4½-Zimmern zu suchen?

Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Beantwortung solcher und anderer Fragen durch den Computer zu erfolgen hat. Denn täglich werden von den Internetplattformen mehr als 350 000 aktuelle Datensätze angeliefert, davon jeweils 10 000 neue oder veränderte.

Der Datenschutz ist dabei kein Problem, da die Lieferung der Suchabos anonym erfolgt. Die Bereinigung und Interpretation der angelieferten Daten gestaltet sich hingegen schwieriger und erfordert nebst fundiertem Immobilien-Know-how auch eine riesige und nicht ganz günstige Rechenkapazität, da es sich bei Realmatch360 um ein klassisches Big-Data-Projekt handelt. Dafür resultiert am Schluss etwas, was für den Schweizer Markt eine echte Innovation darstellt: Präzise Antworten – zum Beispiel auf die Frage, wie viele Haushalte in einer bestimmten Schweizer Gemeinde gegenwärtig eine 4½-Zimmer-Mietwohnung mit 110 bis 129 m² suchen und

welchen Preis sie dafür zu bezahlen bereit sind.

TEURE WOHNUNGEN TATSÄCHLICH OUT? Eine Analyse der Mietwohnungsnachfrage nach Zahlungsbereitschaft zeigt, dass diese in der Stadt Zürich – mit Ausnahme des zweithöchsten Preissegments – gegenüber dem Vorjahr weiter gestiegen ist. Die steigenden Leerstände bei den neuen und teuren Wohnungen dürften also in erste Linie auf das stark wachsende Angebot in diesem Segment zurückzuführen sein und nicht auf eine rückläufige Nachfrage. Allerdings zeigt die identische Analyse für die gesamte Schweiz, dass die Nachfrage nach günstigen Mietwohnungen im vergangenen Jahr klar stärker angestiegen ist als jene für teure. Die Informationen über solche Präferenzänderungen sind für die Immobilienbranche wichtig, weshalb Immobilien künftig alle zwei Monate über die Nachfrageentwicklung in den verschiedenen Segmenten des Schweizer Immobilienmarkts berichten wird, beginnend in der Augustausgabe mit der Mietwohnungsnachfrage.



Das Start-up-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, Bewerter und Berater.



***DIETER MARMET** (*1966) beschäftigt sich seit Ende der Achtzigerjahre mit dem Schweizer Immobilienmarkt, heute als Geschäftsführer von Realmatch360 und als Verwaltungsratspräsident der Intershop Holding AG.

UNGEBROCHEN GUTE WOHNUNGSNACHFRAGE

Die Zahl der Suchprofile für 4½-Zimmer-Wohnungen auf den Immobilienmarktplätzen hat innert eines Jahres in der gesamten Schweiz und in Zürich deutlich zugenommen.

Innert eines Jahres hat die Zahl der auf den Immobilienmarktplätzen hinterlegten Suchprofile nach Wohnungen deutlich zugelegt. Dies widerlegt die verbreitete Meinung, dass namentlich teurere Wohnungen nicht mehr so stark nachgefragt würden. Steigende Leerstände sind eher mit der Bautätigkeit zu erklären.

MARKTENTWICKLUNG SCHWEIZ

4½-Zimmer-Wohnungen, Anzahl Suchende

Miete CHF/Monat	Nachfrager	Veränderung zum Vorjahr	
<1500	60 089	14.7%	↑
1500-2000	29 783	12.9%	↑
2000-2500	25 213	9.1%	↗
2500-3000	11 505	8.7%	↗
3000-3500	6 556	8.7%	↗
>3500	9 082	7.2%	↗

MARKTENTWICKLUNG ZÜRICH

4½-Zimmer-Wohnungen, Anzahl Suchende

Miete CHF/Monat	Nachfrager	Veränderung zum Vorjahr	
<1500	1 388	9.5%	↗
1500-2000	875	8.0%	↗
2000-2500	1 210	6.3%	↗
2500-3000	892	8.8%	↗
3000-3500	546	-1.3%	→
>3500	1 545	9.7%	↗

>+10%	↑
+5 bis +10%	↗
+5%	→
-5 bis -10%	↘
<-10%	↓

ANZEIGE

Das A und O für das erfolgreichsten Projektmanagement hat ein guter Übersetzer.