

MIT BIG DATA ZU MEHR MARKT-TRANSPARENZ

Immobilienbewertungen zeichnen sich oftmals durch Komplexität und einseitig dominierende Datenquellen aus. Deshalb setzen Akteure der Immobilienbranche zunehmend auf automatisierte Bewertungsprozesse, auch «Automated Valuation Model» (AVM) genannt.

TEXT – FRANK BUTZ*

BILD: HYPOTHEKARBANK LENZBURG

Nachvollziehbare und effizient ermittelte Objektangaben tragen positiv zum Kundendialog bei der Hypothekberatung bei.



► DATENQUELLEN VERSCHIEDENER HERKUNFT

Das Zürcher Start-up PriceHubble wurde 2016 mit dem Vorhaben gegründet, Transparenz am Immobilienmarkt zu schaffen. Dazu setzt das Unternehmen auf Big Data, Machine-Learning sowie attraktive Visualisierungen. Banken, Hypothekenvermittler oder Makler können ihren Kunden so die einfache Nutzung komplexer Technologien ermöglichen. «Alle am Markt beteiligten Akteure profitieren von maschinell analysierten Datenquellen und Datenvisualisierungen», betont Dr. Stefan Heitmann, Gründer und Verwaltungsratspräsident von PriceHubble. Investitionsentscheidungen können damit von institutionellen oder privaten Marktteilnehmern schnell und auf Grundlage von nachvollziehbaren Faktoren getroffen werden. Voraussetzungen für ein auf Machine-Learning basiertes Bewertungsmodell sind hochwertige und aktuelle Daten sowie die Fähigkeit, diese zu strukturieren und in Algorithmen zu überführen. Die Experten

bei PriceHubble aggregieren dazu grosse Datenmengen und integrieren diese in digitale Lösungen. Die Datenquellen sind dabei von unterschiedlicher Herkunft: Frei im Internet verfügbare Daten zu Objekten werden kontinuierlich erfasst, dazu kommen Transaktions- und Objektdaten, die aus den eigenen Produkten und durch Partner gewonnen werden, sowie von externen Datenanbietern bezogene Daten.

MATHEMATISCHE VERFAHREN UND SELBSTLERNENDE SYSTEME

Eine simple Immobilienbewertung basiert auf Herstellungskosten und einfachen Durchschnittswerten. PriceHubble hingegen verwendet aktuelle Marktdaten und mathematisch-statistische Verfahren. Dadurch wird eine objektive und marktgerechte Bewertung möglich. Komplexe, nichtlineare Zusammenhänge zwischen Preisen und wertrelevanten Merkmalen werden abgebildet. Erhoben wird nicht nur, was für vergleichbare Objekte an gleicher Lage in der Vergangenheit bezahlt worden ist, sondern es fliessen Kriterien wie zum Beispiel Geräuschpegel, Erreichbarkeit oder die Qualität der Aussicht ein. «Zudem lernt das System aus jeder Veränderung», betont Heitmann. Dadurch steigen die Präzision und die Qualität der Angaben fortlaufend.

“**BEKANNTLICH IST DER IMMOBILIENKAUF EINE EMOTIONALE ENTSCHEIDUNG, WESHALB ES WICHTIG IST, BEI DER PREIS-ERMITTLUNG EINEN OBJEKTIVEN BLICK ZU WAHREN.**”

ÜBER PRICEHUBBLE

Durch den Einsatz von Machine Learning, Big Data und Analytics sowie ansprechender Visualisierungsmöglichkeiten ermöglicht PriceHubble Akteuren im Immobiliensektor fundierte Immobilien- und Investitionsentscheidungen auf der Grundlage innovativer Technologien. PriceHubble ist mit Büros in Zürich, Paris und Berlin vertreten. Das Unternehmen wurde 2016 von Dr. Stefan Heitmann, Markus Stadler und Olivier Bachem gegründet.



OBJEKTIVE WERTERMITTLUNG SCHLIESST EMOTIONALE EINFLÜSSE AUS

Bekanntlich ist der Hauskauf bzw. Verkauf eine emotional geprägte Entscheidung, weshalb es wichtig ist, bei der Preisermittlung einen objektiven Blick zu wahren. Diesbezüglich bieten digitale Bewertungstools einen entscheidenden Vorteil: Sie geben subjektiven Faktoren keine Möglichkeit, den Wert zu beeinflussen. «Davon profitieren alle Beteiligten, denn nur wenn der Angebotspreis nachvollziehbar ist, ist eine Vermarktung auch zielführend und wird allen Interessen gerecht», betont Makler Oliver Grimm, der die Technologie von PriceHubble nutzt. Deren digitale Beschaffenheit bietet weitreichende Anwendungsmöglichkeiten, weshalb nicht nur Makler, sondern auch Banken und Vermögensverwalter diese zur Kundengewinnung und Kundenbindung nutzen. «Bewertung ist unser Kerngebiet, wir definieren uns jedoch als technologiegetriebenes Produkthaus und tragen zum Erfolg unserer Kunden in ihren jeweiligen Geschäftsmodellen bei», erklärt Heitmann. Die PriceHubble-Lösung kommt zum Beispiel bei der Finanzierungsberatung zum Einsatz und eröffnet die Möglichkeit, sich aufgrund von nachvollziehbaren Faktoren auf einen Wert zu verständigen. Zudem kann das Tool, basierend auf den Kundenpräferenzen, schnell alternative Objekte vorschlagen, sollte der Zuschlag für die Wunschimmobilie nicht erfolgt sein. Im Rahmen der Vermögensverwaltung bildet PriceHubble die Entwicklung der Immobilienwerte analog der Wertentwicklung von Aktien ab und stellt Zukunftsprognosen dar. Die Objektübersicht zeigt dem Kunden auch, wo in der Umgebung des Objektes Bauvorhaben geplant sind.

DIGITALE BEWERTUNG IM GLOBALEN KONTEXT

Die Digitalisierung von Prozessen in der Immobilienbranche schreitet weltweit voran. Bei der digitalen Bewertung von Immobilien waren Unternehmen wie Zillow und Housecanary in den USA Unternehmen der ersten Stunde. Organisationen, die in mehreren Ländern gleichzeitig aktiv sind, gibt es kaum. In dieser Hinsicht ist PriceHubble Pionier. Das Unternehmen ist derzeit in Frankreich, Deutschland und der Schweiz aktiv und expandiert, jüngst nach Japan. Auch der chinesische Markt wird mittelfristig ein Thema sein.

Die Daten unterscheiden sich je nach Land zu einem gewissen Grad, die Bewertungsmechanismen bleiben jedoch weitestgehend gleich. «Das globale Bedürfnis nach digitalen Bewertungsmethoden und flexibel einsetzbaren Produkten spüren wir deutlich», erklärt Heitmann. Eine Schätzung vor Ort muss in Zukunft deshalb jedoch nicht verschwunden sein, denn idealerweise ergänzen sich Mensch und Technologie. Zum Beispiel könnte ein Sachverständiger bei komplexen Liegenschaften künftig vor Ort digitale Lösungen einsetzen, wobei erste Objektinformationen bereits aus einem Foto herausgelesen werden. Der Experte ergänzt die erhaltenen Informationen bei Bedarf und erstellt mit wenig Aufwand einen geprüften und digitalen Report.

Die digitale Immobilienbewertung ermöglicht innovative Objekteinsichten.
(BILD: PRICEHUBBLE).



***FRANK BUTZ**

Der Autor ist studierter Ökonom und seit mehreren Jahren in der Schweizer Immobilienbranche aktiv. Bei PriceHubble ist er in Zürich als Head Communication und Marketing tätig.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler