

Die Partnervermittlung für Immobilien

Das Start-up Scoperty zeigt Schätzwerte fast aller deutschen Wohnimmobilien. Aber lassen die sich automatisiert berechnen?

VON THORSTEN PRACHT

AACHEN Ihr Nachbar spielt mit dem Gedanken, sein Haus zu verkaufen. Wussten Sie nicht? Kann sein, dass die Immobilie auf einem neuen Portal gelistet ist. Der geschätzte Preis steht gleich dabei.

Beim Start-up Scoperty können Hausbesitzer sich den Status „gesprächsbereit“ geben, wenn sie Verkaufsgedanken hegen, aber nicht gleich ein Inserat aufgeben oder einen Makler beauftragen wollen. Ganz nebenbei liefert Scoperty auch noch eine Preisschätzung für rund 35 Millionen Immobilien in Deutschland. Ihre ist auch dabei, wetten?

Wer die Internetseite scoperty.de besucht, kann sich die Immobilien unserer Region in Kartenansicht anzeigen lassen. Blaue Markierung heißt: Der Besitzer dieses Hauses hat sich bei Scoperty registriert und könnte sich einen Verkauf vorstellen. Ihn können Interessenten jetzt kontaktieren. Das Angebot für den Raum Aachen-Düren-Heinsberg ist noch überschaubar. Je ein Angebot gibt es für Heimbach, Vossenack, Roetgen, Stolberg, Eschweiler, Merode, Düren und Jülich, zwei für Merzenich, Geilenkirchen, Erkelenz und Baesweiler, drei für Würselen und Wegberg, vier in Übach-Palenberg. Für die Stadt Aachen sind beim Verfassen dieses Artikels insgesamt 18 blaue Immobilien hinterlegt.

Stöbern auf dem „Vormarkt“

Als „Vormarkt“ für Immobilien bezeichnet Michael Kasch das, der CEO und Gründer von Scoperty. Wenn man so will, ist Scoperty so etwas wie eine Partnervermittlung für Immobilien. Im November nahm das Münchener Unternehmen nach einjähriger Testphase in großen Städten auch deutschlandweit den Betrieb auf. Die Reaktionen seien sehr positiv, sagt Kasch, der Zulauf an Eigentümern und Kaufinteressenten liege deutlich über den Erwartungen. „Wir sehen uns damit bestätigt, ein Angebot zu schaffen, das es so auf dem Markt noch nicht gegeben hat. Wir versuchen den Markt in seiner Gesamtheit zu fassen und auch die Immobilien transparent zu machen, die aktuell noch nicht zum Verkauf stehen. Diese werden zugänglich für Eigentümer und Kaufinteressenten.“

KURZ GEFRAGT

Einheitliche Standards müssen her

Als Leiterin des Studiengangs Immobilienmanagement an der bbw Hochschule in Berlin forscht **Professor Dr. Anne Sanftenberg** an Möglichkeiten, die Wertermittlung von Immobilien künftig zu automatisieren.

Frau Sanftenberg, Scoperty erzeugt über einen Algorithmus aus Daten, die zuvor Gutachterausschüssen und Maklern vorbehalten waren, Schätzwerte für einen Großteil der deutschen Wohnimmobilien. Welchen Einfluss kann das auf die Immobilienbranche haben?

Anne Sanftenberg: Die Anwendung solcher Tools kann deutliche Zeiterparnisse und damit auch Effizienzsteigerungen in der Bearbeitung verschiedener Aufgaben mit sich bringen. Sie sind bereits in der Praxis im Einsatz und ergänzen beziehungsweise unterstützen die Arbeit des Gutachters. Dennoch muss die Schätzqualität solcher Bewertungsmodelle transparent sein, um auch die notwendige Akzeptanz für die Anwendung der Modelle zu bekommen. Die Intransparenz der Modell-Qualität, das Modell als sogenannte Blackbox, löst meist Skepsis aus. Ich kann mich an dieser Stelle nur den Branchenkollegen anschließen, die an dieser Stelle einheitliche Standards und robuste Testverfahren fordern.



So sieht's aus bei Scoperty: Blaue Markierungen zeigen geschäftsbereite Besitzer, rot sind bestehende Verkaufsangebote gekennzeichnet. MONTAGE: HANS-GERD CLASSEN

ten – mit dem Ziel, dass sich zwei Parteien früh im Prozess treffen und gegenseitige Möglichkeiten sondieren können. Am Ende soll der Markt dadurch größer, dynamischer und besser werden“, sagt Kasch.

Über konkrete Zahlen gibt er allerdings keine Auskunft. Nur so viel: „Wenn man die blauen Punkte auf unserer Website zählt – also die Immobilien, bei denen sich der Eigentümer geschäftsbereit zeigt – und sie in Bezug zu der Summe der sonstigen Immobilienangebote setzt, kommt man auf einen Wert von gut drei Prozent. In Regionen, in denen wir schon länger aktiv sind, liegen wir bei zehn bis 15 Prozent. Und das in sehr, sehr kurzer Zeit. Das ist für uns Beleg genug, dass wir mit dem Angebot einen Nerv treffen.“

Wer ein Haus verkaufen will, der inseriert heutzutage zumeist auf Portalen wie Immowelt oder ImmobilienScout24. In den vergangenen Jahren hat es zudem weitere Neugründungen in der eigentlich als konservativ geltenden deutschen Immobranche gegeben. „Mangel-

de Datentransparenz, die starke Heterogenität der Immobilienmarktdaten, aber auch die hohe Bürokratie selbst in Deutschland sind Gründe dafür, dass viele Unternehmen noch am Anfang der Digitalisierung stehen. Big Data, künstliche Intelligenz und Machine Learning nehmen jedoch einen immer größeren Stellenwert in der Immobilienwirtschaft ein, um die Branche fit für die Zukunft zu machen“, sagt Prof. Dr. Anne Sanftenberg, Leiterin des Studiengangs für Immobilienmanagement an der bbw Hochschule Berlin.

Zudem gelte Deutschland als sicherer Investitionsstandort, was ein guter Nährboden für die Start-up-Szene sei. „Allerdings sind rein digitale Vertragsabwicklungen über Internetplattformen aufgrund der rechtlichen Gegebenheiten so nicht möglich, was jedoch das Investment in Immobilien in Deutschland auch sicher macht“, sagt Sanftenberg.

Auch bei Scoperty finden keine Abschlüsse statt, sie werden nur angebahnt. Da ist zum einen der digi-

tales Treffpunkt für geschäftsbereite Eigentümer und Interessenten. Und dann sind da ja auch noch die Schätzwerte der Immobilien. Wer schon immer wissen wollte, was die Villa vom Chef wert ist, kann das jetzt nachschauen. Aber Vorsicht: Es handelt sich nur um Schätzwerte. Wenn gleich Kasch von deren Genauigkeit ziemlich überzeugt ist: Der Algorithmus enthalte „die beste in Deutschland verfügbare Datenbasis“ zu Angebots- und Transaktionsdaten. Hier profitiert Scoperty von Daten eines Investors, dem europaweit tätigen Immobilienbewerter Sprengnetter. Auch Deutschlands größte Direktbank ING ist übrigens an dem Start-up beteiligt.

Den Algorithmus füttert Scoperty zudem mit Daten zu den über 35 Millionen Wohnimmobilien in Deutschland. „Auf Basis von öffentlich zugänglichen Quellen wie Adresse und Immobilientyp schätzen wir Wohnfläche, Grundstücksfläche und Baujahr und produzieren daraus die Preisspanne, die wir auf unserer Website transparent anzeigen“, erklärt Kasch. Diese Spanne solle einen ersten Orientierungspunkt darstellen. Zuletzt könne der Eigentümer seine Immobilie anhand der Adresse finden und „in Besitz nehmen“, weitere Daten zu Zustand und Einrichtung der Immobilie erfassen und damit die Genauigkeit des Schätzwertes erhöhen. „Nach Eingabe der Daten erhält er die beste Wertindikation, die es heute am Markt gibt – da sind wir sehr selbstbewusst“, sagt Kasch.

Tobias Hermanns, Geschäftsführer der S-Immo Region Aachen, ist bei der Anfrage nach Scoperty sofort im Thema. Die abgebildeten Schätzwerte, so sagt er, hätten mit der Realität wenig zu tun. „Das dient dazu, Interessenten anzulocken“, sagt der Chef der Immobilien-tochter der Sparkasse mit Sitz in Würselen. „Ich finde den Ansatz von Scoperty trotzdem sehr interessant“, sagt Hermanns. So interessant, dass man gar eine Kooperation mit den Münchenern begonnen hat. „Wir veröffentlichen bei Scoperty unsere Objekte“, erklärt Hermanns. Und wer über die Internetseite eine fundierte Immobilienbewertung in unserer Region anfragt, der wird im Gegenzug an die S-Immo weitergeleitet. Solche neuen Kontakte, die über Onlinemarketing gewonnen werden, nennt man „Leads“. Auch S-Immo betreibt einen Lead-Generator in Form einer kostenlosen Wertanalyse im Internet. Der Unterschied zu Scoperty sei, dass bei der S-Immo

ein Mitarbeiter weitere Daten wie tatsächliche Verkaufspreise aus der eigenen Datenbank und exakte Lageinformationen hinzufügt.

Nun gibt es sicher Menschen, die nicht wollen, dass der Wert ihres Hauses frei zugänglich im Internet auftaucht, selbst wenn der Preis nur geschätzt ist. Etwa 10 bis 20 Anfragen habe es bezüglich Scoperty bereits gegeben, erklärt Nils Schröder, Sprecher der Landesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit. Diese habe man an das zuständige Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht abgegeben, da Scoperty seinen Sitz in München hat. Auch bei der Verbraucherzentrale NRW ist der Name Scoperty schon bekannt.

„In der Bewertung sehen wir aber keinen Datenschutzverstoß. Solange Daten auf Basis von Google Maps verwendet werden und das Haus nicht identifizierbar ist, liegt ein solcher nicht vor“, erklärt Klaus Palenberg, für Datenschutz zuständiger Jurist.

Als datengetriebenes Unternehmen habe das Thema Datenschutz höchste Priorität, sagt Kasch. Er betont, dass Scoperty gesetzeskonform arbeite. „In unserer Philosophie ist der Nutzer Herr über seine eigenen Daten. Wer überhaupt nicht möchte, dass Daten zu seinem Haus erscheinen, kann sich melden und wir löschen die Daten.“ Dieser Schritt solle allerdings gut überlegt sein, mahnt die Verbraucherzentrale. „Mit seinem Widerspruch gibt man Scoperty weitere Daten preis“, sagt Jurist Palenberg. Auch wenn der Schätzwert seines Hauses zu niedrig erscheine, solle nicht gleich den Algorithmus mit möglicherweise wertsteigernden Informationen füttern – denn auch die nutzen dem Unternehmen.

Aber was bringt es einem Eigentü-

mer überhaupt, den Schätzwert seines Hauses zu kennen, wenn er gar nicht verkaufen möchte? Ein Anleger erhalte mit einem Blick in sein Aktienportfolio stets den aktuellen Überblick über Kurs und Kursentwicklung, argumentiert Kasch. „Als Eigentümer tue ich mich heute unglaublich schwer, den Wert meiner Immobilie zu bestimmen und die Wertentwicklung zu verfolgen. Oft ist das Haus die größte Finanzentscheidung des Lebens, dazu fließen meist noch Zeit, Schweiß, Emotionen und Eigenleistung hinein. Bei uns hat man die Möglichkeit, sich Informationen zum Wert einer Immobilie zu beschaffen und wie dieser sich entwickelt“, erklärt der Scoperty-CEO. „Die Sicherheit zu haben, morgen zum Preis X verkaufen zu können, das ist eine unglaublich wertvolle Information.“

Wer verkaufen will, ist derzeit ohnehin in einer Luxus-Situation. Die Preise steigen immer weiter, die Nachfrage ebenso. „Der Markt ist überlaufen. Häufig suchen die Interessenten schon ein bis zwei Jahre“, sagt etwa Philipp Latten, Geschäftsführer von Relax Immobilien in Geilenkirchen. Er verzeichnet für Immobilien im Kreis Heinsberg Interessenten aus Köln, Düsseldorf, Aachen und dem gesamten Ruhrgebiet. Bei den ersten verkauften Grundstücken des gerade entstehenden Neubaugebietes „Hofgärten“ in Düren kommen 40 Prozent der Käufer aus Köln, 20 Prozent aus Aachen, 15 Prozent aus Kerpen, zehn Prozent aus Bonn und fünf Prozent von noch weiter außerhalb. Als „überhitzt“ will S-Immo-Chef Hermanns den Immobilienmarkt unserer Region zwar noch nicht bezeichnen. Dennoch sagt er: „Auch wir Experten sehen manchmal Preise, mit denen wir nicht gerechnet hätten.“

Angebote nur Stunden verfügbar

Als Käufer habe man derzeit meist das Gefühl, nur noch die Angebote zu erhalten, die andere nicht wollten, sagt Kasch. Und selbst die kosten noch ein Vermögen. Das wollen Kasch und seine rund 30 Mitarbeiter ändern. „Für die Käufer entsteht die neue Situation, proaktiv suchen zu können, also nicht mehr nur von dem abhängig zu sein, was jetzt gerade zum Verkauf steht. Und in heißen Märkten sind diese Angebote ja nur für Stunden verfügbar. Als Käufer muss ich heute unheimlich nah dran sein, damit mir nichts durch die Lappen geht“, sagt Kasch. Dank Scoperty könne man jetzt „proaktiv sein Kaufinteresse an einer Immobilie hinterlegen“ – noch bevor der Verkaufsprozess überhaupt startet.

Bleibt die Frage, womit Scoperty eigentlich Geld verdient? Man biete „für die Phase, in der es zur Transaktion geht, gerne Unterstützung“, erklärt Kasch. Will heißen: Das Unternehmen vermittelt auf Wunsch einen Makler – wie etwa die S-Immo – oder auch eine Baufinanzierung und kassiert dafür Provisionen. Wer nach einer Finanzierung sucht, wird an Interhyp weitergeleitet, Deutschland größten Finanzierungsvermittler. Der wiederum gehört der ING, also einem der Scoperty-Investoren. Geheiratet wird also anderswo, Scoperty ist bislang nur die Partnervermittlung.



Lehrt in Berlin: Prof. Dr. Anne Sanftenberg. FOTO: BERNHARDT LINK

Welche Rolle kann Big Data für die Branche spielen?

Sanftenberg: Big Data, also große Datenmengen, spielen in der Branche bereits eine sehr wichtige Rolle. Um große Datenmengen zu analysieren, müssen sie zunächst gesammelt, bereinigt und aufbereitet werden. Eigene und hinzugezogene Daten wie beispielsweise Angebotspreise, echte Transaktionsdaten, Ertrags-, Lage- und Gebäudedaten sowie sozioökonomische Informationen sind meist die Grundlage von automatisierten Bewertungen, sogenannten AVMs (Automated Valuation Models, Anmerkung der Redaktion).

Die Wertermittlung scheint in der aktuellen Preisspirale für Verkäu-

fer nicht die vordringliche Rolle zu spielen – irgendein Abnehmer wird sich bei dem knappen Angebot am Markt immer finden. Oder täuscht das?

Sanftenberg: Die Wertermittlung eines Objektes ist für das Transaktionsgeschäft als solches nicht zwingend notwendig, jedoch spätestens bei der Finanzierung des Objektes spielt sie eine wichtige Rolle. Sie wird dann erforderlich unabhängig davon, ob wir es mit einem Käufer- oder Verkäufermarkt zu tun haben. Daneben gibt es weitere Gründe für Wertermittlungen, beispielsweise zur Bilanzierung. Die Wertermittlung ist immer dabei im Zusammenhang mit dem Bewertungsanlass zu sehen.

Sie bilden Immobilienökonominnen aus. Welche Herausforderungen bringt die Zukunft in diesem Beruf mit sich?

Sanftenberg: Die Herausforderung besteht in den sich kontinuierlich verändernden Arbeits- und Lebensräumen. Neben den Digitalisierungs- und Automatisierungsprozessen sind an dieser Stelle insbesondere Konzepte zur Mobilität und zur Nachhaltigkeit im Zusammenhang mit Immobilienprojekten gefragt, denen natürlich innovativ und mit neuen Geschäftsideen nachgegangen werden muss.

„Als Käufer muss ich heute unheimlich nah dran sein, damit mir nichts durch die Lappen geht.“

Michael Kasch, Scoperty-Gründer



Will den Immobilienmarkt transparenter machen: Scoperty-Geschäftsführer Michael Kasch. FOTO: QUIRIN LEPPERT