

# DATEN VERSUS EXPERTEN

«Daten sind gut. Experten sind besser», lautet die These von Felix Thurnheer, der den ERFA-Experten als Gastreferent spannende Einblicke in die Welt der raumrelevanten Daten gewährte.

TEXT – STEPHAN WEGELIN\*



Basisdaten sind heute in wenigen Klicks für jede spezifische Adresse verfügbar. (BILD: ISTOCK)

## ► ORIENTIERUNG SCHAFFEN ALS AUSGANGSPUNKT

Die Standortanalyse dient zunächst schlicht der Orientierung. Wo sind wir, was hat es hier, wie weit ist es zur nächstgrösseren Stadt, zum Bahnhof oder zur Schule? Klingt simpel, setzt aber eine wichtige gemeinsame Wissensbasis voraus. Die Marktanalyse bezieht sich dann ebenfalls auf diesen Standort. Wie viele Leute wohnen oder arbeiten hier und wer ist das genau? Wie strukturiert sich die Wirtschaft oder welche Infrastruktur befindet sich am Ort?

Einige Standorteigenschaften sind gut quantifizierbar, am besten in Form von Skalen,

wie zum Beispiel ÖV-Güte, Aussicht, Steuern oder das Preisniveau. Andere müssen in Relation zum Ort betrachtet werden. Bergsicht in Zürich oder in Glarus hat eine komplett unterschiedliche Bedeutung. Dasselbe gilt für Schulwege, Infrastrukturen oder etwa die Erschliessung von Ortschaften. Das Preisniveau eignet sich besonders gut, um die Qualität eines Standortes zu ermitteln. Der Preis (Quadratmeterpreise Kauf, Miete oder Bauland) ist am Ende das Resultat sämtlicher Standortüberlegungen und der damit verbundenen Standortgeschichte – quasi die Summe aller Einzelindikatoren auf den Punkt gebracht.

## ABSTIMMUNG AUF DENKBARE ZIELGRUPPEN

Die Bedürfnisse und Anforderungen der Menschen und Firmen in Baden, Zürich, Chur oder St. Moritz sind sehr unterschiedlich. Senioren haben andere Bedürfnisse als junge Paare, Logistik-Unternehmungen andere als Detailhändler oder Dienstleister. Eine Abstimmung der Immobilie auf denkbare Zielgruppen bestimmt, welche Standortattribute wirklich relevant sind.

Zunächst muss die Immobilie nüchtern im Kontext der Zielgruppe und der Standortmerkmale betrachtet werden. Dann sollen die Ergebnisse – wo sinnvoll quantitativ bzw. qualitativ –, auf die regionalen Besonderheiten angepasst, ausgewertet werden. Ohne eine qualitative Beurteilung durch einen erfahrenen und vor allem ortskundigen Experten funktioniert das nicht. Daran werden alle digitalen Daten der Welt nichts ändern können.

Vorgefertigte Karten mit diversen Standortmerkmalen,

einem Gemeindesteckbrief, Lagetexten, detaillierten Betrachtungen von Einzelobjekten auf dem Markt, mit Baugesuchen, Preisdiagrammen, Insertionszeiten oder Preisindizes sind heute in wenigen Klicks für jede spezifische Adresse verfügbar. So geht die Bewertung deutlich schneller voran. Die Informationen sollten dabei so aufbereitet angeboten werden, dass diese vom Bewertungsexperten einfach übernommen, angepasst, ergänzt und beurteilt werden können. ■

## UPDATE IMMODATACOCKPIT

Felix Thurnheer stellte anlässlich des Erfahrungsaustausches erstmals das neue Update von [www.immodatacockpit.ch](http://www.immodatacockpit.ch) vor. Die Plattform bietet Markt- und Standortinformationen für den Wohnmarkt sowie für kommerzielle Immobilien. Illustrativ und praxisorientiert finden sich die Basisdaten in wenigen Klicks. Im Januar 2021 erfährt die Website ein Update und wird ergänzt mit Gemeindesteckbriefen, Lagetexten, Preisentwicklungen einzelner Inserate, umfangreicheren Objektbildern, integrierten Standortmerkmalen samt Baugesuchen, weiteren Diagrammen und Indizes.

## DATEN ERFAHRUNGSAUSTAUSCH 2021

Mittwoch, 21. April und  
20. Oktober 2021, 9.15 Uhr,  
kv business school,  
Sihlpostgasse 2, 8004 Zürich



\*STEPHAN  
WEGELIN

Der Autor ist Mitglied  
BEK / SVIT und  
Erfa-Organisator.