

Klares Bekenntnis zur Qualität

Im Zentrum des Erfahrungsaustauschs der Schätzungsexpertenkammer (SEK/SVIT), Region Zürich/Zentralschweiz/Tessin standen geschäftspolitische Themen und Bewertungstools aus dem Fokus der Besteller und Experten. Für die SEK/SVIT steht die Massarbeit im Vordergrund.

STEPHAN WEGELIN* •.....
DIFFERENZIIERTER FOKUS. Der letzte Erfahrungsaustausch vom 28. April 2010 im Au Premier beim Zürcher Hauptbahnhof widmete sich vor allem der unternehmerischen Seite des Bewerter. Für einmal wurden keine bewertungstechnischen Inhalte sondern geschäftspolitische Themen sowie die zur Verfügung stehenden Bewertungstools diskutiert. Äusserst interessant ist dabei auch die Gegenüberstellung der Gedanken von Bewertungsbestellern, also der Nachfrager und von den Bewertern selber als Anbieter.

DREHMOMENT. Letztlich dreht sich alles um Angebot und Nachfrage. So lautet eine nach wie vor gültige Maxime wenn es um Wirtschaftsthemen geht. Auch das Bewertungsgutachten stellt ein Wirtschaftsprodukt dar, das gehandelt wird. Dabei konnte in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung beobachtet werden, welche den Bewerter nicht nur vor technische, sondern auch vor unternehmerische Herausforderungen stellt. Die Dynamik wird zusätzlich technologisch beschleunigt. So gibt es heute eine Vielzahl von Bewertungssoftware-Produkten auf dem Markt, welche sich wiederum ständig weiter entwickeln: Datenbankbasierende Online-Angebote wie etwa IAZI oder das WUPNET von Wüst & Partner, Software der Besteller selber wie etwa das Bewerter-Tool der Credit Suisse, Bewerter-Software wie Vitruvius oder das ökonomische Modell von Fierz und Günter, calwin Immobilienbewertung von dynasoft, zahlreiche Excelberechnungstabellen der Marke Eigenbau oder auch massgeschneiderte Lösungen in Zusammenarbeit mit externen Informatikern wie etwa Immopack.

DREI GRUNDSÄTZE. Gerade die Bewerter wissen, dass jedes Gut nach drei Grundsätzen bewertet werden kann: Auf Grund des Marktes (Angebot/Nachfrage), auf Grund der Produktionsaufwendungen (Substanz) oder auf Grund des erwarteten Nutzens (Nutzen und Nutzdauer). Vor diesem Hintergrund wird auch eine

» Im dynamischen Marktumfeld positionieren sich die SEK/SVIT-Bewerter zunehmend als Mass-Schneider.«

STEPHAN WEGELIN, GL-MITGLIED SVIT SCHWEIZ

Bewertung «bewertet». Betrachtet man die «Produktionsseite» der Bewertungen, so fällt auf, dass die oben erwähnten Tools entscheidend sind, was ein Gutachten am Ende kosten darf. Dabei reicht die Preisspanne von CHF 0.– für einfache Aussagen im Rahmen einer Akquisition bis zu einigen tausend Franken für komplexere Fragestellungen.

POSITIONIERUNG ERFORDERLICH. Diese Bandbreite von verschiedenen Bewertungs-Produkten

– welche durch die verschiedenen Bedürfnisse der Besteller entstehen – nötigt dem Experten künftig eine Positionierung ab. Auf Grund der immer differenzierteren Kundenwünsche wird er über kurz oder lang die Entscheidung treffen müssen, welche Art von Bewertung er anbieten will. Dabei kann das Beispiel des Kleidermarktes

beigezogen werden. Stangen-Anzüge haben ebenso ihre Berechtigung wie Halbmass- oder gar handgeschneiderte Massanzüge. Hinter den verschiedenen Produkten stehen verschiedene Bedürfnisse, welche befriedigt werden wollen. Und – natürlich muss sich das Kunden-Bedürfnis des Bestellers mit dem entsprechenden Produkt und dessen Preis decken.

MASSARBEIT IM VORDERGRUND. Die anwesenden Experten po-

sitionieren sich in der Tendenz zunehmend als diejenigen, welche handgefertigte «Massanzüge» anbieten wollen. Eben – Experten, welche zunehmend zum Einsatz kommen, wenn hedonische Modelle auf Grund mangelnder Daten versagen, die Vergleichbarkeit nicht gegeben ist, keine Rückschlüsse auf den Markt gemacht werden können, weil die Objekte kaum gehandelt werden, die Immobilien eine hohe Komplexität oder verschiedene Zukunftspotentiale aufweisen, etc. Kurz – um nochmals das Beispiel aufzugreifen – die SEK/SVIT-Bewerter positionieren sich im dynamischen Marktumfeld zunehmend als Mass-Schneider wo Handwerkskunst, Erfahrung, Know-How, Eingehen auf den Kunden und dessen spezifischen Bedürfnisse und viel Fingerspitzengefühl gefragt ist. •

Nächster Erfahrungsaustausch:
 27. Oktober 2010 neu um 9.15 Uhr,
 im Au Premier Zürich HB.



*STEPHAN WEGELIN
 Mitglied SEK/SVIT
 und Erfa-Organisator

ANZEIGE

FÜR LICHT UND SCHATTEN: MIT MASS – NACH MASS!

**30 Jahre
STORAMA
seit
1980**

STORAMA
Suntime
 SONNEN- UND WETTERSCHUTZ - SEIT 1980

Burgistein-Station
www.storama.ch
 Bern

Tel. 033 359 80 80
info@storama.ch
 Tel. 031 991 17 17