

startup

Der Immo-Algorithmus

Bestag Das Proptech-Jungunternehmen will für jeden Deal den perfekten Makler vermitteln.

PIRMIN SCHILLIGER

► Die Business-Idee

Wenn ein Privateigentümer sein Haus verkaufen möchte, greift er zum Telefonhörer und ruft aufs Geratewohl den erstbesten Makler an. Oder er wählt ihn auf Empfehlung eines Bekannten oder Freundes hin aus. Der Zufall führt also Regie, was selten zum besten Ergebnis führt. «Drei Viertel ihrer Geschäfte tätigen Makler in Gebieten, in denen sie nicht wirklich kompetent sind. Zudem handeln sie aufgrund der Vergütungsanreize längst nicht immer zum Vorteil des Verkäufers», erklärt Patrice Choffat, CEO und Mitgründer von Bestag. Doch wie lässt sich der wirklich geeignetste Makler finden? Bestag analysiert zu diesem Zweck sowohl die Liegenschaften, die auf den 18 führenden Immobilienportalen der Schweiz zum Verkauf stehen, als auch die rund 10 000 Makler, die sie vermarkten. Das hierfür entwickelte Analyse-Tool eruiert anhand von über einem Dutzend Kriterien für jeden Deal die drei optimalen Makler. «Wir sind Maklervermittler», fasst Choffat die Dienstleistung seines Startups kurz zusammen.

► Die Gründer

Patrice Choffat, der ursprünglich Volkswirtschaftslehre und Finanzen studiert hat, leitete 2015 in den USA ein Vertriebsteam der Zurich Versicherung, als ihn ein Freund bat, ihm beim Verkauf seines Hauses zu helfen. Dabei stellte Choffat fest, dass das traditionelle System der Immobilienvermittlung den Privateigentümer benachteiligt. Er suchte nach

einem besseren System, wobei ihm seine Erfahrungen in der Versicherungsvermittlung und der Datenanalyse zugutekamen. 2017 verliess er die Zurich und gründete Bestag. An Bord holte er Francisco Hernandez, einen Jugendfreund, und die Architektin Céline Dahl Rocha.

Diese war mehrere Jahre in Architekturbüros und dann in der Forschung und Lehre

an der ETH tätig, bevor sie sich auf die Immobilienvermittlung spezialisierte. Hernandez war, bevor er zum Jungunternehmer wurde, für die Hypothekarprodukte einer Schweizer Kantonalbank verantwortlich. Die Entwicklung des Analyse-Tools delegierte das Startup nach einer ersten eigenen Version an eine auf Datenanalyse spezialisierte externe Software-Firma.



«Im Immobilienmarkt wird allzu oft schlechte Arbeit zu gut belohnt.»

Patrice Choffat, Francisco Hernandez Bestag

► Der Markt

Derzeit stehen in der Schweiz über 70'000 Einfamilienhäuser zum Verkauf, von denen es in rund der Hälfte der Fälle tatsächlich innerhalb eines Jahres zur Handänderung kommt. Vier Fünftel dieser Geschäfte laufen über Makler. Wie viel dabei verdient wird, ist statistisch nicht erfasst. Die Schätzungen bezüglich Maklervolumen schwanken zwischen 700 Millionen und 1,5 Milliarden Franken. Bestag analysiert mit seinem Tool zwar den Schweizer Immobilienmarkt, bearbeitet aber vorerst nur die Regionen Zürich und Genfersee aktiv.

► Das Kapital

Das Unternehmen haben die beiden Gründer Patrice Choffat und Francisco Hernandez mit eigenen Mitteln finanziert und insgesamt rund 1 Million Franken investiert. Mittlerweile können mit den erzielten Einnahmen bereits die Löhne bezahlt, aber noch nicht weitere Investitionen getätigt werden.

► Die Chance

Die Datenanalyse zur effizienteren Abwicklung von Immobiliengeschäften boomt. Bestag trifft auf diesem Proptech-Markt also auf etliche Mitspieler mit teilweise ähnlichen Geschäftsmodellen. In der Regel stehen dabei jedoch die Bedürfnisse des Maklers und eine beschleunigte Akquisition im Vordergrund. Das Geschäftsmodell von Bestag ist insofern einzigartig, als es konsequent bei der Immobilie und beim Verkäufer ansetzt, um dann den Deal in den richtigen Kanal zu steuern. Darin könnte die eigentliche Chance liegen, den Markt umfassend aufzumischen.

DAS MEINT DER EXPERTE



«Das Geschäftsmodell von Bestag bringt für Immobilienverkäufer Transparenz und eine klare Leistungsoptimierung.»

Christoph Nater
Legal Partner,
MME Legal AG