

Partner von **BILANZ**

STARTUP-PODCAST

Bestag: Dieses Startup findet den besten Immobilienmakler für Sie

🕒 Lesezeit: 2 Minuten

Das Haus verkaufen zum Bestpreis? Mit der Suche nach dem passenden Makler unterstützt das Startup Bestag Eigentumsverkäuferinnen.

Von **Stefan Mair** und **Sira Huwiler-Flamm**
am 15.12.2022 - 16:44 Uhr

Die Business-Idee

«Zum höchstmöglichen realistischen Preis verkaufen – das ist das Ziel eines jeden, der eine Immobilien veräussern möchte», sagt Patrice Choffat, Geschäftsführer und Mitgründer des Proptech-Startups Bestag. Das Zürcher Jungunternehmen will Privatpersonen bei der Suche nach dem richtigen Makler oder der richtigen Maklerin unterstützen: «Unser Algorithmus findet Immobilienmakler, die vergleichbare Objekte in der jeweiligen Region zum besten Preis verkauft haben», so der CEO. Danach folgen drei konkrete Angebote mitsamt Marktweranalyse, zwischen denen die Verkäuferinnen aussuchen können – und so den besten Nettoerlös aus dem Liegenschaftsverkauf herausholen.

AUCH INTERESSANT



IMMOBILIEN

Verdichten: «Es wird wohl einen Bundesgerichtsentscheid brauchen»

NATIVE ADVERTISING

Digitalisierungslösung für Broker – Interaktion als Erfolgsfaktor



PUBLIREPORTAGE

So wird das Homeoffice nicht zur Burnout-Falle

id 13 Jahre im Verkauf und der Datenanalyse tätig. Auf die Idee kam er, em Hauskauf unterstützen wollte und merkte: «Viele Makler sind gar ndern eher an einer schnellen Abwicklung interessiert.» Deshalb gründete Choffat 2017 die Firma Bestag. Das Gründerteam besteht aus Choffat und seinen Freunden Maxime Legent, Regionalleiter Westschweiz Francisco Hernandez und Deutschschweiz-Chef Gabriel Diezi. Alle vier sind auch Kundenberater. Mittlerweile zählt das Team 15 Mitarbeitende sowie drei Standorte: den Hauptsitz in Zürich, weitere Büroräume in Bern und Prévèrenge VD.

Der Markt

Laut einem Bericht der Hochschule Luzern (HSLU) im Januar 2021 sind schweizweit rund 4000 Immobilienmakler und -maklerinnen tätig. Etwa 250 Firmen bieten laut HSLU «innovative Produkte und Dienstleistungen» rund um Immobilien an – von Fixpreis-Provisionen über digitale Makler bis hin zu digitalen Besichtigungen. Die PropTech-Branche boomt also, die Konkurrenz ist gewaltig. Was also zeichnet Bestag aus? «Der Markt ist gross genug und unser USP ist, dass wir bei Bestag einen preisoptimierten Ansatz verfolgen», sagt Patrice Choffat. Laut eigener Umfrage sei der Verkaufspreis das wichtigste Kriterium für 72 Prozent der Immobilienbesitzer. Der könne aber bis zu einer Höhe von 25 Prozent variieren. «Einen engagierten Makler zu finden, ist deshalb entscheidend», so Patrice Choffat.

Bei Bestag erfolgt nach eigenen Angaben zunächst die datentechnischen Analyse «aller in der Schweiz tätigen Makler anhand von 15 objektiven Kriterien.» Dann werden den Haus- oder Wohnungsverkäufern – das sind sehr häufig Ehepaare oder Erbengemeinschaften – die eingangs erwähnten Angebote der Top-3-Makler unterbreitet. Damit die Makler nicht einfach irrsinnig hohe Preise im Angebot auszeichnen, um den Auftrag zu erhalten, hat Choffat eine Vertragsklausel eingeführt: «Damit unsere vorgeschlagenen Immobilienmakler im Sinne der Verkäufer tatsächlich ihr Bestes geben, sichern wir uns mit einer vertraglich festgelegten Incentivierung, also mit finanziellen Anreizen, ab», so Choffat. Wenn der erzielte Verkaufspreis über der Makler-Bewertung liegt, bekommt der Makler einen Bonus. Liegt der Preis darunter, werden 10 bis 15 Prozent abgezogen.

«upbeat» – die Schweizer Startup-Serie

Unsere Startup-Serie «upbeat» porträtiert jede Woche ein Schweizer Jungunternehmen multimedial in Print, Audio und Video. Daneben kommen die wichtigsten Investoren und Akteure der Innovationsszene zu Wort. Bleiben Sie dran, im Format Ihrer Wahl: Text, Bild und unterhaltsame Videos finden Sie jede Woche auf handelszeitung.ch/upbeat oder in den sozialen Netzwerken. Den Podcast, mit vielen Tipps für Menschen, die selber in der Startup-Welt durchstarten möchten, finden Sie auf [Apple Podcasts](#) und [Spotify](#) – und überall da, wo Podcasts zu Hause sind.

Das Kapital

Für Haus- und Wohnungsverkäufer sind die Bestag-Leistungen – von der Preisschätzung über den stichfesten Standard-Maklervertrag bis hin zur Maklersuche – kostenlos. Geld verdient das Startup durch einen Anteil an der marktüblichen Maklerprovision. «Unser Ziel für 2023: Verdoppeln, und zwar von aktuell 250 auf 500 Liegenschaften pro Jahr», sagt der CEO. «Das haben wir bisher jedes Jahr geschafft.» Hand in Hand mit einem wachsenden Geschäft soll die Zahl der Mitarbeitenden auf rund vierzig steigen.

Die Chance

Seit August pflegen die digitale Wohneigentumsplattform Liiva aus Zürich und Bestag eine Partnerschaft. Auch mit dem Joint Venture von Raiffeisen und Mobilier, das alle Inserate der grössten Schweizer Suchportale auf einer Plattform bündelt und Eigentümer bei der Immobilienverwaltung unterstützt, steht Bestag in Kontakt. Das ist für das Unternehmen ein weiterer Schritt, um Bekanntheit aufzubauen und weiter zu skalieren.

Die Startup-Serie «upbeat» wird Ihnen von der Credit Suisse präsentiert.

