

Ikea- und Besitzumseffekt – oder die menschliche Seite der Immobilienschätzung



shutterstock.com

Mehrwert dank Do-it-yourself: der Ikea-Effekt

Besitzer von Immobilien wissen haargenau, wie viel ihre Liegenschaft wert ist. Denken sie. Denn in ihr Wertempfinden fliesst ganz viel Subjektives oder somit auch Wertüberschätzendes ein. Dies prallt auf den objektiven Anspruch, den der Schätzer an «seinen» Wert hat. Menschlich, halt.

«Wenn's um Werte geht», so der Slogan des Schweizer Immobilienschätzer-Vereins. Doch was heisst schon Wert? Der geschätzte Wert nämlich – entstanden durch Orientierung an einzelnen Wertelementen oder aber an Vergleichsobjekten – bleibt abstrakt. Konkret wird's, wenn das Resultat einer Schätzung ein Marktpreis ist, objektiv eben. Mit objektiv ist gemeint, dass eine Bewertung unabhängig von Wertvorstellungen, Wahrnehmungen, Geschmack und Ge-

fühlen des Immobilieneigentümers erstellt wurde. Dass die Werte von Bestellern und Ausführern praktisch immer abweichen, ist wissenschaftlich bewiesen (kognitive Dissonanz). Erstaunlich ist oft nur, wie gross diese Abweichungen sind. Was dahintersteckt, sind zwei Effekte: der Ikea-Effekt und der Besitzumseffekt, bekannt aus der Verhaltenspsychologie resp. Verhaltensökonomik, wissenschaftlich belegt.

Die überhöhte Wertschätzung beim «selbst gemachten» Produkt

Der Ikea-Effekt beschreibt die überhöhte subjektive Wertschätzung, die selbst entworfenen oder zumindest selbst zusammgebauten Gegenständen zugeschrieben wird (im Vergleich zu fertig gekauften und fix montierten Produkten). Den Begriff geprägt hat der Wirt-

schaftswissenschaftler Professor Michael I. Norton von der renommierten Harvard Business School 2009.

Die Versuchsanordnung für den praktischen Beweis des Effektes ist relativ einfach und wurde unzählige Male wiederholt: Eine Gruppe Personen gibt für ein fertiges und von Fachleuten montiertes Ikea-Möbelstück ein Preisangebot ab. Eine Parallelgruppe (alles Laien) erhält eine Ikea-Schachtel mit Einzelteilen, aus der dasselbe Möbelstück zusammgebaut und montiert werden soll. Auch diese Gruppe wird gebeten, ein Preisangebot abzugeben. Das Angebot der «Do it yourself»-Gruppe liegt im Schnitt 23% höher als jenes der ersten Gruppe, die das fertige Möbel schätzen musste (die maximale Abweichung liegt bei +40%).

Überraschend ist, dass gemäss Nortons Untersuchungsbericht der Grund für diese Abweichung nicht etwa im Mehraufwand (geleistete Montagearbeit, Ärger beim Studium der Montageanleitung, eingeklemmte Finger bei der Montage, Zeitaufwand) liegt, sondern auf den positiven Gefühlen des Do-it-Yourselfs beruht. Der Mehrwert liegt ganz eindeutig darin, dass das Möbelstück durch die Montage etwas Eigenes, Individuelles geworden ist.

Nun sind Möbel keine Immobilien. Kann trotzdem ein Rückschluss gezogen werden? Professor Norton von der Harvard Business School verweist auf Anfrage darauf, dass es keine entsprechende Studie gibt und bleibt damit unverbindlich. In einem Untersuchungsbericht zum Ikea-Effekt, der in der Fachzeitschrift «Journal of consumer psychology» publiziert wurde, macht er jedoch diese doch sehr aufschlussreiche Aussage: «Schliesslich stellen wir fest, dass bei dieser Untersuchung niedrigpreisige Artikel verwendet werden. Die Frage, ob der Ikea-Effekt auch bei hochpreisigen Artikeln beobachtet werden kann, ist wichtig. Mit zukünftigen Forschungen wäre also empirisch zu untersuchen, wie gross die Überbewer-

«Menschen können Arbeiten, die sie an ihrem Haus gemacht haben, subjektiv überschätzen.»

terung in Abhängigkeit vom objektiven Preis ist, ob also die vom Eigentümer erbrachte individuelle Leistung, des Besitzens, des Bewohnens, des Möblierens und ggf. gewisser Um- und Einbauten das Produkt schlussendlich als subjektiv wertvoller erscheinen lässt.

Menschen können Arbeiten, die sie an ihrem Haus gemacht haben, subjektiv überschätzen.» (übersetzt aus dem Englischen durch den Autor, Anm. d. Red.)

Norton nimmt als Beispiel einen selbst gelegten Gehweg aus einfachen verlegten Backsteinen, der aus Sicht des Eigentümers einen namhaften Mehrwert der Liegenschaft begründet und dabei die Wertschätzung eines potenziellen Käufers oder auch des fachkundigen Immobilienschätzers weit übertrifft. Ein weiteres, doch sehr amerikanisches Beispiel sind in der Küche selbst verlegten Fliesen, auf denen Biberverse zitiert sind. Wohl ein Mehrwert für die Besitzer; gemäss Norton könnte dieses «Investment» jedoch beim potenziellen Käufer zu einer niedrigeren Bewertung führen.

Allein der Besitz erhöht einen Wert

Weitere Fragen nach dem subjektiven Mehrwert bei Immobilien stellen sich bei Massnahmen, die von Eigentümern zusammen mit einem Architekten erbaut oder zumindest umgebaut wurden. Auch hier ist eine «kreative Mitarbeit» seitens Eigentümer vorhanden, selbst wenn er nie Hammer oder Schaufel in der Hand hatte. Sogar die Ideen eines Architekten können – «verinnerlicht» – einen Mehrwert begründen. Mehr noch: Allein der Besitz eines Produktes erhöht dessen subjektiven Wert. Und damit wären wir beim zweiten Effekt, dem Endowment- oder auf gut Deutsch Besitzumseffekt.

Dieser besagt, dass der wahrgenommene Wert eines Gutes, sobald man es selbst besitzt, höher ist als der objektive Wert. Beim Kauf eines Produktes kann die Zahlungsbereitschaft deutlich geringer sein als der objektive Wert des Gutes. Andererseits wird bei einem Wei-

terverkauf ein höherer Preis gefordert, als das Gut objektiv wert ist. Ob dieses Verhalten auch bei Immobilien wirkt, wurde wissenschaftlich bisher nicht nachgewiesen; die tägliche Praxis der Immobilienschätzer dürfte den Wahrheitsgehalt jedoch auch bei hochpreisigen Gütern wie Immobilien bestätigen. Werden Einfamilienhäuser – speziell Besitzobjekte – von ihren Eigentümern geschätzt, so divergiert dieser Wert mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit stark vom Wert, den der Schätzer errechnet.

Mit einem Lächeln zur Kenntnis genommen

Mit dieser Differenz kommen wir zu einem weiteren wissenschaftlichen Begriff, der Erwartungstreue, die in Bezug auf Schätzungen (allgemeiner Art) untersucht wurde. Der Begriff bezeichnet in der mathematischen Statistik eine Eigenschaft der Zuverlässigkeit der Schätzerfunktion. Erwartungstreu ist eine Schätzung dann, wenn der Erwartungswert gleich dem wahren Wert des zu schätzenden Parameters ist. Die Abweichung zwischen diesen Werten wird als Verzerrung oder Bias bezeichnet und drückt den systembedingten Fehler des Schätzers aus. Erwartungstreue ihrerseits zählt zu den gebräuchlichen Kriterien, wie die Qualität eines Schätzers beurteilt wird. Diese in der Fachliteratur oft zitierten Inhalte dürften von Immobilienschätzern, zumindest soweit es sich nicht um die Statistiker und Finanzmathematiker handelt, die hedonische Schätzungssysteme entwickeln und unterhalten, mit einem Lächeln zur Kenntnis genommen und schliesslich ignoriert werden.

Dass Obiges dem professionellen Immobilienschätzer schrecklich wenig bei seiner täglichen Arbeit hilft, ist selbstredend. Divergenz jedoch ist ein Thema, das beim eintägigen SIV-Weiterbil-

dungsseminar Refresher von Ende 2014 durch Referent Heinz Lanz aufgezeigt wurde. Die Begründung, es handle sich um finanzmathematische Fehlleistungen, greift auch gemäss Heinz Lanz zu kurz.

Ziel: möglichst objektiverte Werte

Jeglicher Schätzung liegt eine subjektive Beurteilung einzelner Elemente zugrunde. Und diese Beurteilung wird genauso wie die wenig fachliche Beurteilung des Immobilieneigentümers durch verhaltenspsychologische Funktionen des professionellen Schätzers, seine persönlichen Vorlieben, seinen Geschmack und seine Erfahrungen mehr oder weniger beeinflusst.

In diesem Sinne hat der Slogan des Schweizer Immobilienschätzer-Verbands «Wenn's um Werte geht» eine neue Facette. Es geht um möglichst objektiverte Werte, und die Funktion des Immobilienschätzers besteht unter anderem darin, subjektive Wertbetrachtungen zu erkennen, zu begründen und in die messbare Einheit des Schweizer Frankens umzurechnen. Schliesslich geht es immer nur um die Preise erkannter Werte.



Martin Keller
Immobilienschätzer SIV, Mitinhaber der Firma Casafile GmbH, Vira-Gambarogno (TI)

FR Effet Ikea et effet de possession, ou l'aspect humain de l'estimation immobilière

Les propriétaires d'immeubles connaissent très exactement la valeur de leur bien. C'est ce qu'ils croient. Car la valeur qu'ils donnent au bien se nourrit de nombreux éléments subjectifs menant éventuellement à une surestimation. On veut obtenir une valeur marchande objective, loin des représentations de valeur, perceptions, goûts et sentiments individuels. Toutefois, deux effets entrent en jeu: l'effet Ikea et l'effet de possession. Si l'effet Ikea décrit l'estimation subjective de la valeur des objets que l'on conçoit soi-même par rapport à ceux que l'on achète tout prêts, l'effet de possession signifie que la valeur perçue d'un bien est plus élevée que sa valeur objective dès qu'on le possède. Mais ces effets concernent des articles (bon marché). La question de savoir s'ils s'appliquent aussi aux immeubles se pose inévitablement. C'est le cas. Et c'est ce que soutient un compte-rendu d'étude sur l'effet Ikea, publié dans la revue spécialisée «Journal of consumer psychology» et qui illustre la pratique propre aux estimateurs. Il reste (souvent) une divergence entre valeur estimée (par le propriétaire) et valeur calculée (par l'estimateur), ce qui permet d'avancer une autre notion scientifique: en statistique, le biais décrit une caractéristique de fiabilité propre à la fonction d'estimateur et indique qu'une estimation est non biaisée quand la valeur d'espérance est identique à la valeur réelle du paramètre à estimer. Bien entendu, c'est sur cela, justement, que nous sommes souvent jugés en tant qu'estimateurs. Mais il est clair aussi que ce qui précède est très peu utile au travail quotidien de l'évaluateur immobilier professionnel. Il est clair que toute estimation se base encore sur un jugement subjectif des différents éléments. Et ce jugement est, comme le jugement peu expert du propriétaire, plus ou moins influencé par des fonctions psychologiques et comportementales de l'estimateur professionnel, ses propres préférences, goûts et expériences. En ce sens, la phrase d'accroche «Parce que les valeurs nous tiennent à cœur» de l'Association suisse des estimateurs immobiliers présente une autre facette. Il s'agit des valeurs les plus objectivées possible et la fonction d'estimateur immobilier consiste notamment à reconnaître et à justifier des considérations subjectives de valeur et à les convertir en l'unité mesurable qu'est le franc suisse. Au final, il n'est toujours question que des prix de valeurs reconnues.

mk/Red.

IT Due effetti e il lato umano della valutazione immobiliare

I proprietari sanno perfettamente il valore del proprio immobile. Pensano. Perché nella loro sensibilità di valutazione confluiscono la soggettività e quindi anche la sopravvalutazione. È richiesto un prezzo di mercato obiettivo, lontano dalle idee, dalla percezione, dal gusto e dalle sensazioni personali. Qui entrano in gioco due effetti: l'effetto Ikea e l'effetto proprietà del soggetto. Se l'effetto Ikea descrive il valore aggiunto nella valutazione soggettiva dell'oggetto progettato e costruito autonomamente in relazione a quello che si è acquistato già tutto pronto, l'effetto proprietà porta a considerare il valore percepito di un bene come superiore al suo effettivo valore, non appena lo si possiede. Gli effetti ora si basano su articoli (economici). Si pone la domanda se questi effetti coinvolgano anche gli immobili. Sì. Ciò è suffragato dai risultati di una ricerca sull'effetto Ikea pubblicata sulla rivista specializzata «Journal of consumer psychology», che mostra la prassi del valutatore. Ciò che (spesso) rimane è una divergenza tra il valore stimato (dal proprietario) e il valore rilevato (dal valutatore), che porta ad altro termine scientifico: l'imparzialità, che in statistica descrive una caratteristica dell'affidabilità della funzione del valutatore e vuol dire che una valutazione è affidabile se il valore atteso corrisponde al vero valore del parametro da valutare. È ovvio che anche noi, giustamente siamo spesso giudicati come valutatori. Ma è anche ovvio che quanto detto sopra aiuti pochissimo il valutatore immobiliare professionale nel suo lavoro quotidiano. Il fatto rimane: alla base di ogni valutazione ci sono singoli elementi di carattere soggettivo. E questa valutazione viene influenzata in misura minore o maggiore, proprio come la valutazione poco professionale del proprietario dell'immobile, dalle funzioni di carattere psicologico del valutatore, dai gusti personali e dalle proprie esperienze. Il tal senso lo slogan della SIV «I valori ci stanno a cuore» assume un nuovo significato. Si tratta di valori il più possibile oggettivi e la funzione del valutatore immobiliare è anche quella di riconoscere valutazioni soggettive, di motivare la valutazione e di convertirla in franchi svizzeri. Alla fine si tratta sempre solo di prezzi di valori riconosciuti.

mk/Red.